

O Utilitarismo de Jevons e a crítica de Veblen acerca da teoria do consumo

Alexandre Ottoni Teatini Salles*
Rafael Barbieri Camatta**

Resumo: Procura-se estabelecer o contraste entre a visão de Jevons e a de Veblen sobre a teoria do consumo. Jevons é conhecido como um dos pioneiros na elaboração da teoria da utilidade marginal decrescente. Uma característica marcante de sua obra é o rigor lógico/matemático e a adoção do individualismo metodológico. Veblen envereda pela interface entre Economia e Sociologia, abandonando o individualismo metodológico como explicação dos fenômenos econômicos. Ele destaca o papel do consumo conspícuo e dos hábitos de conduta nos diferentes padrões de comportamento dos grupos humanos. O contraponto entre ambos revela que a abordagem de Veblen é mais adequada.

Palavras-chave: Consumo. Utilidade marginal. Motivações pecuniárias.

Jevons Utilitarianism and Veblen's Theory of Consumption Critique

Abstract: The article aims to establish the contrast between Jevon's and Veblen's approaches on the theory of consumer. Jevons was a pioneer in the development of the theory of diminishing marginal utility. A striking feature of his theory is the mathematical rigor and adoption of methodological individualism. Veblen leans towards the interface between economics and sociology, abandoning methodological individualism as an explanation of economic phenomena. He highlights the role of conspicuous consumption habits of conduct and standards of behavior in different human groups. The contrast between both reveals that Veblen approach is more appropriate.

Keywords: Consumption. Marginal utility. Pecuniary motivations.

Classificação JEL: B31; B25; B13.

Introdução

Desde os primeiros conceitos definidos há dois séculos e meio, a Ciência Econômica vem debatendo intensamente determinados temas que são, ao mesmo tempo, oportunos, relevantes e recorrentes. Por exemplo, questões relacionadas ao investimento, a produção, emprego, distribuição, crescimento, ciclos, crises, política econômica, tecnologia, concorrência, consumo etc., tem sido objeto de longas discussões e inúmeras reavaliações por parte de diferentes Escolas de Pensamento. Para cada um desses temas existe, atualmente, uma vasta literatura propondo metodologias, modelos e soluções distintas e idiossincráticas.

O objeto de investigação desse artigo é o consumo. Não é preciso exagerar a importância desse tema em Economia, uma vez que o propósito final da atividade capitalista é gerar algum tipo

*Professor Associado da Universidade Federal do Espírito Santo, Departamento de Economia E-mail: aotsalles@gmail.com.

** Mestrando em Economia pela Universidade Federal do Espírito Santo E-mail: rbcamatta@gmail.com.

de produto que seja, de uma forma ou de outra, objeto de consumo. Há séculos, o sistema vem-se organizando das formas mais complexas possíveis no âmbito das firmas e dos mercados (nacionais e internacionais) a fim de produzir mercadorias (tangíveis ou intangíveis), distribuí-las e comercializá-las. Todos consomem: governos, empresas e famílias. Isso gera extensos efeitos a montante e a jusante na cadeia produtiva de qualquer Economia. John Maynard Keynes, um dos mais influentes pensadores do século XX, cunhou o termo Lei Psicológica Fundamental no capítulo 8 de sua “Teoria Geral” (1936), a fim de demonstrar a importância do consumo para a geração do investimento e do emprego por meio do que chamou de Propensão Marginal a Consumir. Antes e depois dele, inúmeros autores elaboraram teorias diversas com o mesmo propósito, qual seja: demonstrar a relevância do gasto em consumo na geração de riqueza material para a Economia.

É notório, portanto, que a literatura subjacente ao tópico é extensa demais e requer uma clara e precisa delimitação temática. Assim, este artigo tem um foco bastante preciso: seu objetivo é estudar a teoria do consumo a partir da contribuição de dois autores reconhecidos por sua influência (e pioneirismo) na construção teórica e metodológica da Ciência Econômica desenvolvida no século XIX: o britânico William S. Jevons (1835-1882) e o americano Thorstein B. Veblen (1857-1929). O primeiro é um autor muito conhecido, por ser um dos arautos da Escola Marginalista. O segundo é considerado o precursor da Escola Institucionalista Original, considerada uma abordagem interdisciplinar e crítica ao pensamento marginalista. Ambos desenvolveram suas obras mais conhecidas no final do século XIX e, de maneiras distintas, cada um produziu importantes contribuições à teoria do consumo. Assim, o artigo tem o foco na extração da essência do pensamento dos autores sobre o tema a partir de duas obras seminais: A Teoria da Economia Política (TEP) de Jevons publicada originalmente em 1871, e a Vebleniana A Teoria da Classe Ociosa (TCO) de 1899.

Outro objetivo derivado do primeiro exposto acima foi inspirado em uma declaração de Albert Hirschman acerca das mudanças no pensamento econômico do pós-Segunda Guerra. Em seu *Essays in Trespassing* (1981), ele asseverou que o sucesso da Revolução Keynesiana nos anos 1940 e 1950 instituiu uma clivagem binária na Ciência Econômica: um grupo relacionado à tradição ortodoxa (ou clássica), e outro distinto que erigiu um sistema de proposições e prescrições de política econômica devido ao surgimento de níveis elevados de desemprego em diversas economias do mundo. Assim, segundo o autor, a obra de Keynes pós-Teoria Geral (1936) estabeleceu uma nova forma de se pensar a Economia (quase uma “nova ortodoxia”), criando uma alternativa ao mainstream que Hirschman chamou de *orthodox mono-economics*. Contudo, meio século antes dos desdobramentos da Revolução Keynesiana, Veblen desenvolveu uma explicação para o comportamento econômico bem distinta daquela proposta pela tradição ortodoxa. Ele adotou uma

abordagem evolucionária, combinando a perspectiva evolutiva de Darwin com princípios de outras ciências sociais afins como a Antropologia, a Sociologia e a Psicologia, além da Biologia. Ou seja, ao mesmo tempo em que a abordagem Marginalista se estabelecia na academia, emergiu uma alternativa não Keynesiana à *monoeconomics tradition* (para usar um termo Hirschimaniiano). Uma vez que a natureza não convencional da análise de Veblen é menos reconhecida como uma opção ao pensamento ortodoxo,¹ o segundo objetivo desse artigo é trazer à tona a acuidade da abordagem do autor colocando-a em contraste com a teoria do consumo de Jevons.

Tendo isto em mente, três seções se seguem a essa introdução. A próxima apresenta os princípios gerais da teoria do consumidor da abordagem neoclássica e as contribuições de Jevons extraídas de seu livro “A Teoria da Economia Política” (TEP) de 1871. A segunda estuda a teoria de Veblen relacionada ao consumo baseado em sua obra mais conhecida, qual seja, “A Teoria da Classe Ociosa” (TCO) de 1899. A terceira seção estabelece o contraste entre as posturas epistemológicas de ambos sobre o consumo. Finalmente, breves considerações finais concluem o artigo.

1. Princípios gerais da teoria neoclássica do consumidor: mecânica do interesse individual e lógica formal

Na Ciência Econômica, os trabalhos relacionados à teoria do consumidor são comumente estudados nas disciplinas de microeconomia convencional e envolvem um volume significativo de autores e de conceitos, destinados a entender como consumidores racionais tomam as melhores decisões de compra de bens a partir de suas restrições orçamentárias e preferências intertemporais. Essa seção visa a 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 Jevons elaborou o conjunto de suas proposições.

Neste artigo, considera-se a Escola Neoclássica como o *mainstream* da Ciência Econômica desde o período em que se consolidou como corrente hegemônica no fim do século XIX. Naquele contexto, essa 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

¹ O pensamento de Veblen e da Escola Institucionalista Original tem passado por um reavivamento desde a década de 1970. Nesse período surge a *Association for Evolutionary Economics* (AFEE) e o *Journal of Economic Issues* (JEI). A AFEE patrocina a publicação do JEI que tem por objetivo ser um instrumento de comunicação científica de artigos relacionados a diversos temas relacionados à Escola Original, e também ao pensamento de autores pioneiros, tais como John R. Commons, Wesley C. Mitchell, Clarence Ayres, Walton H. Hamilton, além de Veblen e outros. Portanto, há inúmeras referências mais recentes sobre a natureza da contribuição desse último. Contudo, chama a atenção o fato de que, na década de 1950, vários autores reconhecidos internacionalmente já ressaltavam essas contribuições tais como James Duesenberry (1949), Harvey Leibenstein (1950), Ragnar Nurske (1952) e Celso Furtado (1954).

enfoque axiomático.² Os autores desenvolveram o método marginalista para solucionar problemas de determinação de preços e da escolha intertemporal de consumo dos agentes (GROENEWEGEN, 1990). A teoria da utilidade marginal elaborada nesse período em sua versão original principalmente por William Stanley Jevons (1835-82), Carl Menger (1840-1921) e León Walras (1834-1910)³ 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). Por isso, vale a pena examinar as origens teóricas do utilitarismo original.

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) e 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 esse trabalho, a partir de sua obra principal intitulada “*An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*” (1789). Ele acreditava que, por meio 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 esses 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 esses 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 (seus temas principais eram inflação e Economia de guerra), sua contribuição mais importante à Ciência Econômica está contida em sua filosofia da moral humana que foi expressa na 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 dessas ações. Além disso, segundo o autor, a somatória das utilidades dos agentes define a utilidade social (SAMPAIO 2008).

² Em consonância, uma definição do “método tipicamente neoclássico” como 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”.

³ 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.

Whately e Seniors 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 anterior⁴. À época, os seguidores da Escola Clássica sequer consideravam essa 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 (Jevons, Menger e Walras) avançaram no desenvolvimento da teoria de utilidade clássica de Bentham, Whately e Senior, ao considerarem o último grau de utilidade adquirido por meio do consumo de determinada mercadoria, ou seja, a utilidade marginal desse bem.

O surgimento da Escola Marginalista (décadas de 1870-1880) se deu durante um período de depressão no comércio internacional, deflação generalizada, queda sistemática dos juros e lucros, bem como sublevações sociais, sendo a agricultura, a metalurgia e o setor têxtil os mais atingidos. O crescimento econômico da Europa durante os vinte anos anteriores criou uma estrutura concorrencial fortemente concentrada e cartelizada, não só entre países europeus, como também no interior desses, e em suas colônias. Nesse 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 intrafirma se modificam por meio 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. Havia 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. Eles dificultam a coordenação global, culminando em crises monetárias em vários países em 1873, 1882, 1890 e 1893 (SCREPANTI; ZAMAGNI, 2005; HOBSBAWN, 1989).

A revolução marginalista mudou o foco da Economia clássica (Smith, Ricardo e Mill) para a alocação de recursos escassos em diferentes alternativas de uso. Nesse momento histórico, nota-se um ponto de inflexão na Ciência Econômica no que tange ao seu método. Os economistas passaram a desenvolver a estrutura analítica de seus modelos o mais rigorosamente possível a fim de abarcar o maior número de fenômenos possível. Outra característica comum a essa corrente é a utilização da utilidade marginal baseada nos princípios da utilidade original, descritos anteriormente.

⁴ Há uma grande divergência entre a abordagem do valor-trabalho de Ricardo e do valor-utilidade dos precursores da Escola Marginalista. Sobre este ponto, ver Blaug (1979).

A construção teórica do pensamento marginalista original utiliza as concepções de tempo lógico e de 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. Eles se diferenciam da concepção de tempo histórico em que as decisões atuais determinam a conjuntura futura sob um mecanismo de *path dependence*, pela qual 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, em que é possível estudar o equilíbrio do sistema como todo a partir do comportamento dos agentes separadamente (firmas e famílias).

Jevons (cuja teoria da utilidade marginal é apresentada a seguir) partiu das contribuições utilitaristas de Bentham e de uma crítica metodológica a John Stuart Mill (1806-1873). Além da teoria da utilidade marginal, sua principal contribuição foi a teoria sobre capital intensivo e extensivo, sobre salários e a taxa de juros. Por sua vez, o mais importante legado da obra de Walras foi o desenvolvimento da teoria do equilíbrio geral, que culminou nos modelos de Arrow-Debreu na década de 1950. Menger desenvolveu sua abordagem marginalista a partir de críticas ao historicismo alemão e deu início à escola Austríaca. Ele se diferenciou 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.

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. Nesse período observam-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 começaram a se disseminar rumo à classe operária. A estabilidade de preços mundial era garantida pelo sistema monetário balizado em ouro. A seguir são citados rapidamente alguns dos representantes dessa fase de desenvolvimento teórico, no que tange à teoria do consumidor⁵.

⁵ Uma segunda fase da teoria de consumo marginalista se inicia no fim do século XIX e segue até meados do século XX. Nessa 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).

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, mas 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 Giffen⁶. Edgeworth considerava as curvas de indiferença como convexas, entretanto estava ciente da falta de justificação teórica para esse 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 colocar um maior grau de realismo e aperfeiçoar o poder explanatório de suas premissas, em contraponto com os colegas que focalizavam a coerência lógico-matemática. Ele utiliza os conceitos de firma representativa e indústria (leiam-se firmas que produzem o mesmo tipo de mercadoria) como instrumentos à análise. Bentham e Charles Darwin foram as principais influências intelectuais no trabalho de Marshall respectivamente em sua teoria da utilidade 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; 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 dela, os economistas passariam a estudar como são ordenadas as utilidades sem se preocuparem com o seu grau absoluto. Esse autor discorda da posição cardinalista de Edgeworth, assim como se afasta da concepção de Bentham de que é possível mensurar a utilidade. Utiliza as curvas de indiferença e a análise baseada em utilidade total. Assim como

⁶ Os bens de Giffen são aqueles em que consumo cai quando há um aumento da renda.

Edgeworth, esbarra na necessidade de explicar o porquê da convexidade das curvas de indiferença, que 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 de 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, todavia 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 disso, 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. Essa análise obedeceria a dois pressupostos: (i) TMS decrescente, que implica convexidade das curvas de preferência (a convexidade, dessa vez, é explicada pelo fato de 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; LEFANT 2002). Nesse, o autor decompõe os efeitos renda e substituição, por meio da equação de Slutsky e introduz o conceito de condições de segunda ordem, que 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 basear-se nas constatações de Hicks e Slutsky, mesmo sob fortes críticas internas ao *mainstream* sobre sua não aplicabilidade. Entre essas críticas, destacam-se as de 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) por meio 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 substituiu 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. Ele 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, deparamo-nos com a análise dividida em três etapas: preferências do consumidor, restrições orçamentárias e escolhas do consumidor. As preferências do consumidor indicam, por meio 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. Dessa 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 idiossincrasias da conjuntura econômica, nem a formação sociocultural dos agentes. Assim, dadas essas 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 esses autores, as decisões intertemporais dos consumidores são racionais e obedecem à regra da maximização do prazer e minimização do custo de produzir ou consumir uma unidade adicional de um bem. Tais princípios estão assentados sobre o postulado da racionalidade substantiva como atributo natural do ser humano, que está presente na construção 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 às 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 à maximização de uma função utilidade matematicamente construída), hedonismo, e imutabilidade (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, em que as decisões individuais levam o sistema ao equilíbrio.⁷ 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, 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. Tanto a empresa quanto o consumidor têm como único objetivo 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 por meio 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 em uma situação de otimização e de equilíbrio de curto e de longo prazos. 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. Isso implica o 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 como fonte de instabilidade para a Economia. Resta então o consumidor e a firma. Nessa 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 neoclássico não se move no tempo histórico, mas no tempo lógico, uma vez que suas decisões devem ser passíveis de representação conceitual matemática. Desse modo, a literatura apresenta uma série de argumentos como os bens

⁷ Hollis e Nell (1977, p. 47) expressam sua interpretação acerca do método dessa 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. Nesse método, o pesquisador parte do específico, o padrão observado, para se aproximar de uma proposição geral, por meio de indução.

substitutos, complementares, bem de Giffen, os diversos conceitos de elasticidade da demanda etc., que demonstram que o comportamento do consumidor pode mudar intertemporalmente. Na prática, isso significa que a teoria propõe a hipótese de que há várias possibilidades de equilíbrio devido a mudanças de curto prazo nas preferências dos agentes.

Tendo em vista essas premissas gerais elementares da teoria do consumidor neoclássico, a próxima seção visa a aprofundar a discussão a partir da análise de um dos pioneiros da Escola, o economista inglês William Stanley Jevons, um dos precursores na elaboração da teoria da utilidade marginal. Mesmo anteriormente à sua primeira publicação sobre o assunto no artigo *Notice of a General Mathematical Theory of Political Economy*, de outubro de 1862, há registro de escritos do autor relatando o princípio da utilidade marginal decrescente e sobre haver descoberto “a real compreensão do valor” (HOWEY 1989, p. XV). Contudo, as ideias do autor sobre consumo, delineadas a seguir, foram extraídas de uma de suas principais obras, “A teoria da Economia política”, publicada originalmente em 1871.

1.1 A interpretação de Jevons sobre o consumo

Segundo Jevons, a teoria econômica deve partir de uma teoria do consumo que se baseie nas necessidades humanas. Isso se deve ao foco da Ciência Econômica na satisfação do prazer humano e no fato de que os agentes trabalham com o objetivo último de consumir uma determinada quantidade de bens e serviços até atingirem a satisfação máxima. Além disso, o autor afirma que as quantidades dos artigos produzidos são definidas pela demanda dos agentes por esses produtos.

Nas palavras de Jevons (1996, p.71): “A Economia deve ter por base uma investigação completa e precisa sobre as condições da utilidade; e para entendermos esse fundamento devemos necessariamente examinar as necessidades e desejos do homem”, e ainda, “Mas certamente é óbvio que a Economia se baseia de fato nas leis do prazer humano; e que, se essas leis não são desenvolvidas por nenhuma outra ciência, deverão sê-lo pelos economistas” (JEVONS, 1996, p.71).

Jevons não se deixou abater pelo desconhecimento teórico que se tinha em sua época sobre qual deveria ser a melhor medida do valor. Ele argumenta que seria descabido deixar de estudar a relação entre valores até que se pudesse chegar a uma conclusão a respeito de sua mensuração. Como exemplo, menciona os desenvolvimentos teóricos em eletricidade na Física, que foram desenvolvidos antes mesmo de existir uma tecnologia para fazer a mensuração da corrente elétrica. Portanto, apesar de não poder ainda mensurar a utilidade, Jevons elabora sua teoria acerca das relações de troca entre utilidades em termos de vantagens e desvantagens. O trecho que se segue ilustra tal proposição:

Hesito em dizer que os homens terão um dia os meios de medir diretamente os sentimentos do coração humano. É difícil até mesmo conceber uma unidade de

prazer ou de sofrimento; mas é o montante desses sentimentos que está nos induzindo a comprar e vender, tomar emprestado e emprestar, trabalhar e repousar, produzir e consumir; e é a partir dos efeitos quantitativos dos sentimentos que devemos estimar seus montantes comparativos (JEVONS, 1996, p. 52).

Assim, para o autor, o prazer e o sofrimento eram as forças antitéticas que estavam na base das motivações e das ações econômicas dos indivíduos. Por meio deles, era possível elaborar uma medida de valor mensurável por isso de grande relevância para a análise econômica. Jevons afirma que é impossível comparar o prazer do agente A com o prazer do agente B, pois cada indivíduo tem suas particularidades. Segundo ele, a utilidade de um acréscimo no consumo de determinado bem produz diferentes acréscimos de utilidade para os agentes A e B, e isso está relacionado com a individualidade de cada agente. A esse respeito, (JEVONS, 1996, p. 54) assevera que “cada pessoa é para as outras pessoas uma porção do mundo exterior — o não-ego, como os metafísicos denominaram”. Em outras palavras, devido à diversidade de preferências individuais, é impossível calcular a mudança de consumo individual dos agentes. Assim, o estudo da Economia deve partir de grupos de indivíduos por meio da utilização de valores médios de preferências de cada um. Com séries de dados à disposição do cientista, é possível calcular as tendências que o sistema econômico pode seguir.

A inspiração para a teoria da utilidade marginal de Jevons, segundo ele mesmo, foi a teoria da utilidade de Jeremy Bentham e do filósofo também britânico William Paley. De acordo com Bentham, a humanidade é regida por sua busca de prazer e por sua fuga do sofrimento, de forma que todas as ações humanas se baseiam em ponderações sobre como adquirir prazer e evitar sofrimento. A contribuição de Paley por sua vez, deve-se ao esclarecimento das duas dimensões do prazer e da dor: duração e intensidade.

Jevons assevera que não há conflito entre sua teoria da utilidade e a existência de motivações morais e espirituais que vez ou outra influem na ação humana. Afirma, por exemplo, que pode haver situações em que o agente abdica de suas próprias necessidades a fim de ajudar sua família. Todavia, na ausência dessas motivações, que Jevons chama de “superiores”, reinam as motivações “inferiores” e são elas que governam o princípio da busca pelo prazer.

O autor enumera sete dimensões de prazer e sofrimento. As três últimas pertencem ao campo da moral, não sendo enquadradas em sua teoria (JEVONS 1996, p. 63): “1) Sua intensidade; 2) Sua duração; 3) Sua certeza ou incerteza; 4) Sua proximidade ou longinquidade; 5) Fecundidade; 6) Pureza; 7) Amplitude”. Assim, quanto maior for a duração e a intensidade, maior a quantidade de sentimento para o agente, seja ele de prazer ou de sofrimento. A intensidade se mostra dificilmente mensurável, pois oscila a todo instante. O sofrimento é tratado algebricamente como negativo, enquanto o prazer é uma dimensão positiva em suas equações. Portanto, qualquer ação dos agentes

torna-se real quando o resultado da equação é positivo, ou seja, quando o prazer obtido for maior que o sofrimento para executá-la. Dessa forma, seria possível somar algebricamente todas as quantidades de prazer e diminuir todas as quantidades de sofrimento de modo obter uma equação geral do sentimento dos agentes. Ao final, o objetivo dos agentes seria maximizar o resultado positivo.

O sentimento é fortemente afetado pela longevidade ou proximidade de sua realização. A intensidade do sentimento aumenta quanto mais próximo estiver da ação que o causa, assim como a velocidade de alteração da intensidade também aumenta quanto mais próximo estiver da ação em questão. Os efeitos sobre o sentimento dos agentes é antecipado naturalmente. Matematicamente, Jevons afirma que a intensidade do sentimento futuro no presente é uma função do real sentimento do futuro e do intervalo de tempo. Em relação à incerteza, o autor afirma que, no momento de decisão, o agente pondera (mesmo inconscientemente) seu sentimento que é antecipado pela probabilidade de ocorrência da ação responsável por tal sentimento.

Vale a pena salientar que, na opinião do autor, a utilidade não é uma qualidade inerente à mercadoria, pois qualquer bem só é útil dependendo da conjuntura das necessidades humanas. Há casos em que, dependendo da quantidade adquirida, a utilidade do bem para determinado agente passa a ser negativa. Jevons menciona o caso da água, em que o primeiro litro por dia salva o agente da desidratação, alguns litros a mais são úteis para a higiene e quantidades superiores passam a ser indesejáveis⁸. Assim, as leis de utilidade deveriam ser aplicadas às necessidades básicas dos agentes (alimentação, moradia, vestuário), pois, em relação às necessidades mais sofisticadas (artigos de luxo, cultura ou exóticos), dificilmente atinge-se a saciedade. O autor afirma que uma vez saciadas suas necessidades “baixas” (básicas) os agentes passam a demandar produtos mais “elevados” (sofisticados) (JEVONS 1996, p. 79).

Na opinião desse pioneiro da Escola Marginalista, a teoria da utilidade serve à análise da distribuição dos bens. O agente faz a escolha que produz a maior utilidade no emprego de um bem para usos diferentes, como, por exemplo, o açúcar que pode tanto produzir alimento quanto álcool tendo assim diversas outras funções. O agente alocará esse bem em determinada quantidade para os dois usos distintos, o que produzir a maior utilidade para ele. Nesse ponto, a utilidade será maximizada e ele estará em equilíbrio quanto à alocação desse recurso. Nas palavras do autor: “O resultado geral é que um bem, se usado por um ser perfeitamente sábio, deverá ser consumido com uma produção máxima de utilidade” (JEVONS, 1996, p. 82).

A fim de sumariar a análise, as qualidades físicas dos bens que circulam no sistema econômico poderiam ser representadas por sua massa (M). Além disso, como os agentes vivem e

⁸ Nota-se nessa passagem o princípio da utilidade marginal decrescente mesmo que ainda de forma incipiente.

são submetidas ao tempo (T), seria interessante que as medidas fossem ponderadas pelo tempo em que são produzidas e consumidas. Ou seja, seria teoricamente adequado analisar as taxas de consumo em determinado período de tempo, em detrimento da análise sobre as quantidades absolutas (ou seja, M/T ao invés de M). Além disso, devem-se considerar as grandezas mais relevantes da teoria econômica em sua opinião: prazer e sofrimento. Ambos possuem a mesma grandeza, apresentando apenas o sentido (ou sinal) oposto. Ou seja, pode-se diminuir (ou somar) o prazer do (ao) sofrimento e obter-se um resultado de mesma grandeza. A dimensão inerente ao prazer e ao sofrimento é a intensidade, que independe tanto da duração quanto da quantidade de bens. Segundo Jevons (1996, p. 85): “A intensidade sensorial deve então significar o estado momentâneo produzido por uma quantidade básica ou infinitesimal do bem consumido”. Como o conceito de “intensidade sensorial” é sinônimo de “grau de utilidade” (U), este parâmetro é incluído na equação reproduzida abaixo:

$$(M/T) \times U = (UM/T)$$

Incluindo-se a duração do prazer e do sofrimento, temos:

$$(UM/T) \times T = UM$$

Assim, Jevons conclui que apesar do tempo ser uma variável presente em qualquer nível da análise econômica, ele anula-se a si mesmo quando tratamos das dimensões da utilidade, ou da quantidade de prazer produzido⁹.

Para explicitar os conceitos de utilidade real, provável e aparente, ele utiliza o exemplo do ferro. O ferro que constitui trilhos ou pontes possui utilidade real, pois é útil em sua forma atual. O ferro, disposto em uma loja especializada, possui utilidade provável, porquanto está disponível ao consumo, a ser moldado para ser usado em diversos tipos de construção, ou reparo de bens. Já as reservas minerais de ferro que não foram extraídas possuem utilidade potencial (não incorporada em sua análise). O autor explica que determinado bem só possui utilidade provável quando existe a probabilidade, mesmo que mínima, de que este bem se torne desejável.

Uma última observação sobre o pensamento de Jevons sobre o consumo faz-se necessária, pois marca um ponto importante da abordagem do autor, diametralmente oposta à que veremos logo a seguir. Em sua análise sobre como a utilidade futura afeta os agentes no presente considerando o agente como “perfeitamente sensato e previdente”, afirma que ele calcularia todas as utilidades futuras no momento de sua decisão. Ou seja, as utilidades futuras afetariam o agente da mesma maneira que a utilidade presente. Caso todas as utilidades futuras fossem incluídas no cálculo

⁹ Para Jevons (1996, p.86) “Se agora introduzirmos a duração da utilidade, aparentemente precisamos, para representá-la, de um terceiro eixo, perpendicular ao plano da página. Mas se introduzíssemos essa terceira dimensão obteríamos uma figura sólida, representando de fato uma grandeza tridimensional. Isso seria errado, porque a terceira dimensão T entra negativamente na quantidade representada pelo eixo horizontal. Assim o tempo elimina a si mesmo, e chegamos a uma certeza de duas dimensões, corretamente representadas por uma área curvilínea, onde cada uma de suas dimensões corresponde a cada um dos fatores de MU .”

presente, ponderadas pela incerteza, o agente maximizaria mais facilmente sua utilidade. Nesse caso, a variável tempo não seria necessária à análise, apesar de ele reconhecer que o efeito da utilidade futura dificilmente tem a mesma utilidade da utilidade presente.

Em suma, a abordagem neoclássica da teoria do consumidor é determinista à medida que estabelece o equilíbrio estático como condição essencial de desempenho do sistema econômico. Como consequência, os eventos econômicos são reversíveis, ou seja, dada a ausência do tempo histórico no processo de tomada de decisão, existe a possibilidade de reversão das ações dos agentes a fim de repetir as condições iniciais de equilíbrio do sistema, caso tenha ocorrido alguma perturbação informacional, que, em geral, é provocada pela intervenção do Estado na Economia. Dessa forma, a análise neoclássica não explica as mudanças do comportamento do consumidor no tempo calendário, nem o conjunto de processos que dão ao comportamento do consumidor intensidade, direção e forma. O consumidor representa, no máximo, um papel de ator coadjuvante que colabora e contracena com os atores principais, mas que dificilmente será importante o suficiente para concorrer a um “Oscar”.

Conforme apresentado, nota-se que, na análise de Jevons, foi utilizado um modelo para compreender o comportamento dos agentes, em que o tempo e as particularidades históricas podem ser desconsiderados. Nessa, o agente escolhe a alocação de recursos que lhe garanta maior utilidade, mas qual é o fator que determina a utilidade de determinado bem? Em outras palavras, o que determinam as preferências do consumidor?

A próxima seção apresenta uma abordagem que faz um contraponto teórico com a visão Neoclássica do consumidor. Para tanto, examina-se a Escola Institucionalista Vebleniana sobre esse assunto. Nessa perspectiva teórica, o foco da análise encontra-se nos instintos, hábitos e instituições que comandam o processo de decisão de consumo do agente econômico.

2. A teoria Vebleniana do consumo na TCO: beleza pecuniária versus beleza estética

Thorstein B. Veblen é considerado o precursor da Escola Institucionalista Original a partir da publicação da TCO em 1899.¹⁰ Nessa obra pioneira, buscou compreender as características do comportamento humano até então não incorporadas à análise econômica tais como: instintos, hábitos de pensamento, costumes, códigos de conduta, valores relacionados a comportamentos idiossincráticos e a rivalidades sociais. Ou seja, a teoria institucionalista de Veblen propõe um estudo ontológico sobre a natureza do processo de tomada de decisão dos agentes, uma vez que discorda do postulado de racionalidade tal como proposto pelo *Homo Economicus* do modelo

¹⁰ Vale salientar que existem outras abordagens teóricas institucionalistas não discutidas neste artigo. Samuels (1995) subdivide os institucionalistas em três Escolas, quais sejam: o Velho Institucionalismo (ou Institucionalismo Original), a Nova Economia Institucional e os Neo-Institucionalistas. A este respeito, ver também Mayhew (1987); Hodgson (1993, 1998, 2000, 2007, 2009); Dequech (2002a e b); Conceição (2002, 2007).

Neoclássico. A ontologia proposta por ele tem um caráter evolucionário, uma vez que o comportamento dos agentes no tempo é idiossincrático e portanto muda qualitativamente, isto é, evolui. Essa evolução promove uma reconstrução dos valores, dos pactos, dos compromissos e da forma de viver do indivíduo e da sociedade.

Hábitos de pensamento (que mudam/evoluem ao longo do tempo calendário) se estabelecem tão firmemente na estrutura do indivíduo que determinam a emergência de diversos mecanismos sociais que governam o curso da sociedade. Alguns exemplos de hábitos de pensamento enraizados que por meio do processo histórico de formação da sociedade se tornam instituições podem elucidar melhor o significado do conceito. São eles: regras, normas, leis e códigos de leis, partidos políticos, política econômica, festas populares, hábitos de higiene, ritmos musicais, corrupção, família, criação de filhos, escolas, o papel dos gêneros (MEAD, 1979), igrejas, associações, sindicatos, firmas, maneiras de se vestir, maneiras à mesa (HODGSON 2006) etc. 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. Dessa forma, as nações são afetadas idiossincraticamente por suas instituições como um conjunto de processos que se desdobram historicamente de maneira evolutiva, gradual e interdependente uns dos outros.

O comportamento humano caracterizado por preferências mutáveis e hábitos de pensamento enraizados — mas sujeitos a mudança no tempo e no espaço geográfico e cultural — está no centro desse processo evolutivo. A análise do papel dos indivíduos na mudança institucional torna-se, assim, essencial à compreensão do esquema de vida da sociedade. Análogo a isso, está o conhecimento tecnológico historicamente acumulado, pois ele instrui e altera as escolhas das preferências individuais. Tornam-se, então, promotores de mudanças estruturais e portanto, constituem um aspecto importante que está na base para a evolução da sociedade.

Um ano antes de publicar a TCO, Veblen escreve um artigo no qual apresenta sua insatisfação com o estado de artes da Ciência Econômica, afirmando que ela não é uma ciência evolucionária (VEBLEN 1898). Esse ensaio seminal foi o preâmbulo da TCO, sua obra mais conhecida, pois ele inicia um trabalho intelectual vigoroso de crítica à visão convencional do individualismo metodológico como forma de explicação dos fenômenos sociais, propondo, ao longo de sua trajetória intelectual, uma perspectiva evolucionária para a explicação do funcionamento do sistema econômico.

Na segunda metade da TCO, Veblen constrói sua argumentação sobre a natureza das decisões dos consumidores, a partir de um tratamento histórico-antropológico-sociológico à análise

da decisão de consumir dos indivíduos.¹¹ 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, como na visão de Jevons, mas, principalmente, aos hábitos mentais desenvolvidos por eles, enraizados em sua cultura, e que se transformam em instituições quando se tornam ação coletiva. Dessa 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 desses com o ambiente (mutável) no qual tomam suas decisões.

Veblen inicia a TCO expondo os principais elementos para o surgimento de uma classe ociosa, ou seja, a classe “nobre” da sociedade que possui ocupações governamentais, guerreiras, religiosas e esportivas, isentando-se de qualquer função industrial. A partir do capítulo 6, o autor expõe sua visão sobre o consumo. Para ele, o consumo da classe ociosa ocorre na maioria das vezes não por necessidade (ou seja, indispensável à sua subsistência) ou até mesmo pelo conforto, mas pelo apelo pecuniário intrínseco a tal aquisição. Portanto, muito além das necessidades físicas, espirituais, estéticas e intelectuais, o consumo serve como forma de demonstração de honorabilidade, de dignidade e de distinção, que objetiva atrair a atenção por suas características incomuns. Dessa forma, é um importante instrumento de *status* social.

Para o fundador da Economia Institucional, a mola propulsora da acumulação de riqueza é a emulação pecuniária, ou seja, a necessidade de cada indivíduo sobrepujar os outros pela propriedade e pela exibição conspícua de bens (materiais e intangíveis). Além disso, o consumo justifica-se também como desejo de conforto e de segurança. Nesse caso, o indivíduo procura conscientemente a emulação como estímulo à rivalidade ou disputa, pois a posse de riqueza é honrosa e honorífica.

Veblen afirma que a propriedade de bens adquire valor principalmente como prova de superioridade. Em suas palavras: “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 elevado que não é possível conquistar uma posição honrosa na sociedade sem a propriedade, pois ela se tornou a base convencional da estima social. A opulência, inicialmente valiosa como prova de aptidão industrial, torna-se um ato digno por si mesmo, porque confere honra a seu possuidor. Assim, o consumo de riquezas é uma forma de emulação pecuniária, ou seja, uma autoafirmação do indivíduo perante a sociedade.

¹¹ Certamente Veblen discute o consumidor em outras partes de sua obra, mas em menor detalhe e profundidade em comparação à TCO. Por exemplo, em seu livro publicado em 1914 (*The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*), ele apresenta o instinto do trabalho eficiente como um dos elementos que compõem sua abordagem do consumo, contudo, a análise do consumidor é mais completa na TCO.

O trecho que se segue é importante para os objetivos deste artigo, pois demonstra que 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”. Em outras palavras, conquanto a utilidade — proveniente da necessidade — seja um elemento importante que leva ao consumo, a ostentação de riqueza representa o comportamento típico do consumidor, seja ele da classe ociosa ou que aspira a atingir essa posição. Assim, Veblen (1899) assevera que:

[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 essa luta pela riqueza como sendo substancialmente uma luta pela subsistência (VEBLEN, 1899, P. 16).

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 como prova de respeitabilidade, de nobreza e de distinção, a doutrina clássica comete um erro teórico e histórico.

O conceito de emulação pecuniária também engloba a questão do ócio conspícuo. Isso porque, secundariamente às exigências da emulação, está a abstenção de qualquer trabalho produtivo por ele ser vista como forma de inferioridade. 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 por meio de sua opulência pecuniária que lhe permite não empreender qualquer atividade ligada à produção. Nas comunidades que atingem altos níveis de desenvolvimento industrial, a classe ociosa acumulou tanta riqueza que suas mulheres foram colocadas acima de qualquer imputação de trabalho vulgarmente produtivo.

A educação de boas maneiras, por possuir valor de utilidade intrínseco, é um exemplo de ócio conspícuo. Isso porque agir de forma polida e formalmente educada requer dispêndio de tempo e treinamento, o que revela o caráter honorífico do ócio, pois trata-se de emprego não produtivo de

tempo e esforço. 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.¹²

A partir do exposto, conclui-se que o valor intrínseco das boas maneiras está no fato de que elas 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 para obter e conservar um bom nome, uma boa reputação, ou de representar força pecuniária. Consumo conspícuo é um meio de julgar a dignidade do indivíduo mediante a exibição de seus bens. 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, pois ela utiliza o consumo como prova de riqueza. Todavia, 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 expressar conspicuamente sua riqueza.

Tanto o ócio quanto o consumo conspícuo servem para demonstração pecuniária de poder com eficácia semelhante. Assim, a opção entre o ócio e consumo conspícuo depende da escolha do indivíduo de qual é a melhor maneira para obter o resultado a que se pretende chegar, bem como a qual grupo de pessoas que deseja afetar. Todavia, Veblen afirma que, no contexto econômico em que escreveu a TCO, a melhor maneira de se demonstrar honorabilidade é por meio do consumo conspícuo. Dessa forma, a classe ociosa conseguia atingir uma maior notoriedade na sociedade do que por meio da demonstração de seu ócio conspícuo.

Outra forma de manifestação de riqueza é por meio do ócio vicário. A discussão desse tema na TCO está diretamente relacionada com o consumo e com a acumulação ostensiva de riqueza à medida que é uma forma de emulação pecuniária dos indivíduos. Diz-se que é ócio, por possuir pouco ou nenhum vínculo com o trabalho produtivo, todavia 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. Essa atividade é tipicamente exercida pelas damas de companhia e pelo laçao. Este poderia ser considerado “trabalho produtivo”, todavia como não tem qualquer vínculo com a produção industrial propriamente dita, é classificado como ócio.

¹² “Os gostos refinados, as boas maneiras e os hábitos requintados de vida são sinal útil de bom nascimento, porque a boa educação requer tempo, esforço e dinheiro, estando fora do alcance dos que tem todo o seu tempo e energia ocupados com o trabalho” (VEBLEN, 1899, p. 26).

Nesse 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 ao próprio conforto, não é ócio próprio, é ócio de terceiros, todavia é isento de trabalho produtivo, no que diz respeito à atividade fabril. Esse é o tipo de serviço indispensável para aumentar a opulência da vida de seu senhor e demonstrar-lhe a dignidade.

O trabalho das esposas dos senhores também pode ser classificado como ócio vicário, pois representa trabalho doméstico, rotineiro. Os afazeres domésticos são úteis principalmente como métodos de atribuir respeitabilidade pecuniária ao senhor ou ao seu estabelecimento doméstico, porque determinado tempo e esforço se desperdiça conspicuamente em seu favor. O trabalho das damas de companhia e dos lacaios segue essa mesma linha. Deve ser realizado com extrema correção, ou seja, atento aos detalhes e bem treinado. Caso contrário, esse tipo de trabalho desempenhado de forma imprecisa, ou no limite, de forma desleixada, demonstraria a terceiros a incapacidade (pecuniária principalmente) do senhor de manter e criar empregados bem treinados. A incapacidade de pagar pelo tempo, treino e esforço do empregado revelaria a fraqueza pecuniária do senhor, uma vez que a existência daquele visa a ostentar a riqueza do patrão.¹³ Nos tempos modernos, a esposa cede o ócio e consumo vicários, enquanto o marido trabalha especialmente em ocupações industriais. Dessa 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, todavia, tais pessoas são dependentes ou servas 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 indivíduos 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 isso, utiliza do termo “consumo devoto”, termo que se refere ao consumo de edifícios sagrados, paramentos para liturgia e aos demais bens dessa classe, construídos com alto grau de prodigalidade e de ostentação. O dispêndio conspícuo em santuários não pode ser justificado como essencial para o conforto físico dos membros dedicado às práticas religiosas, por isso, o consumo conspícuo de tais aparatos ocorre como forma de ostentação.¹⁴ Nesse sentido, o

¹³ Nas palavras de Veblen (1899, p. 32): “a necessidade de ócio vicário, isto é, de um consumo conspícuo do serviço alheio, é o incentivo dominante que leva à manutenção de criados.”

¹⁴ “(...) a estrutura sagrada não apenas serve ao bem-estar físico de seus membros em insignificante medida, quando a comparamos com as suas humildes residências, mas todos os homens sentem que um senso correto e esclarecido do

consumo associado à devoção pertence à natureza do consumo vicário, ou seja, o consumo que deve conspicuamente não concorrer para o conforto do consumidor vicário. Dessa forma, Veblen (1899) afirma que

[...] quando os sagrados pertences são simplesmente empregados no serviço da divindade, isto é, quando são consumidos vicariamente por ela pelos seus servos, assumem os mesmos o caráter apropriado aos bens destinados tão-somente ao consumo vicário (VEBLEN, 1899, P. 75).

O autor também deixa claro que os rituais religiosos estão ligados ao ócio vicário, sendo esses fortes indícios de um consumo vicário de tempo. A necessidade de se reafirmar como classe fez emergir hábitos de pensamentos que impuseram à sociedade uma honrosa maneira de demonstração pecuniária por meio 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 de desperdício em consumo de bens e no emprego de tempo e de esforço.

Segundo Veblen, a regra do dispêndio honorífico influencia as 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 adquirido por meio do consumo conspícuo. Nesse ponto, o autor afirma que as regras do gosto possuem raízes “antiquíssimas” e que antecedem o advento das instituições pecuniárias, como é o caso dos hábitos de pensamentos, até aqui discutidos. No período em que 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 a beleza e a 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 por máquina em escala industrial. Todavia, para o fim ostensivo, a colher feita à mão e mais cara (que se mascara de beleza) é mais útil do que a segunda, feita em escala industrial e muito mais barata.

A utilidade de certos objetos, adornos e vestuários deve-se mais à honra que sua posse oferece do que devido à sua beleza intrínseca. Alguns objetos são belos e úteis, por isso são cobiçados como uma propriedade valiosa e seu desfrute é uma forma de demonstração pecuniária. Desse modo, qualquer objeto bastante valioso tem de se conformar não apenas aos requisitos da

verdadeiro, do belo e do bom exige que, em todo dispêndio com santuário, esteja conspicuamente ausente qualquer coisa que possa servir ao conforto do adorador” (VEBLEN, 1899, p. 40).

beleza como também devem ter um alto preço. Isso significa que uma coisa dita bela todavia não dispendiosa não é de fato bela. Tal fato ocorre devido à percepção apreciativa dos objetos ancorada em seus 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 na qual um indivíduo está inserido, seja na classe ociosa mais alta ou na classe média, todas exigem beleza pecuniária como suplemento da beleza estética. Ou seja, um objeto não pode apenas ser belo intrinsecamente; para ser atrativo e consumível, ele precisa ter beleza pecuniária como forma de demonstração. Segundo o autor, a norma do gosto é uma só, e por isso, pode-se afirmar que a diversidade de opiniões sobre o que é belo não é uma variação da norma e, sim, uma diferença no código de respeitabilidade.

Haverá sempre uma esfera de consumo honorífico que melhor enquadra a classe social na qual o indivíduo está inserido. Portanto, pode-se inferir que a variação de gosto de uma classe social para outra é uma diferença no conjunto de objetos de desejo alcançáveis dessa classe. Deve-se considerar, aqui, que a classe média possui um patamar de objetos que são considerados de luxo, ou seja, estão acima do poder aquisitivo dessa classe. Esses são seus objetos de desejo, entretanto, apesar de caros, são acessíveis a tal classe. Por isso, Veblen afirma que “cada classe inveja e compete com a classe logo acima dela na escala social, enquanto raramente se compara com a que fica debaixo ou muito acima” (VEBLEN, 1899, p. 81). De outro lado, temos os objetos de desejo da classe alta que são inalcançáveis a membros da classe média ou mais baixa. Nessa 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 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 constituir uma fonte de gastos supérfluos. Nesse ponto, Veblen faz uma analogia entre a servidão dos cachorros 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, então, pode-se considerá-lo também como forma demonstração de ócio conspícuo. O cavalo de corrida possui uma utilidade peculiar em relação ao cão: a emulação. Isso porque tem um caráter não industrial como instrumento de jogo e, dessa maneira, distancia-se do útil e aproxima-se do ócio. O apelo social intrínseco nesses animais representa um dispêndio honorífico e por isso são considerados belos.

Os conceitos acima apresentados são historicamente densos, pois são empregados por Veblen para descrever o padrão de beleza estético relacionado a pessoas e coisas não apenas de sua época, uma vez que esses padrões mudam com o tempo. No contexto histórico em que o fundador da Economia Institucional escreve, era comum aos poetas e romancistas escreverem poemas sobre “belas donzelas”. Nesses poemas, podemos notar que o padrão de beleza feminina estabelecido estava na delicadeza dos traços femininos e na “cinturinha de vespa”. Assim, 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 esbeltez da figura, e especialmente, na cintura fina”.

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, com o 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:

Em certa época, essa emulação exigia escravas robustas; noutra exigia o conspícuo desempenho do ócio vicário, e, conseqüentemente, uma visível incapacidade; mas a situação começa agora a superar essa última exigência, uma vez que, sob a eficiência maior da indústria moderna, o ócio feminino é possível até mesmo nos últimos graus do bom conceito pecuniário, ao ponto de já não servir como sinal definitivo de uma situação pecuniária mais alta (VEBLEN, 1988, p. 88).

Nesse ponto, pode-se destacar novamente a importância dos hábitos de pensamento para difusão e incorporação de certas atitudes presentes em cada época. Segundo o autor, a ligação entre o valor estético e o valor pecuniário emulativo das coisas 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 reflete que esse objeto está carregado pecuniariamente pois é um pensamento automático.

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

O economista americano demonstra como as normas subjacentes ao gosto precedem o advento das instituições pecuniárias discutidas até aqui, principalmente no que diz respeito à adaptação seletiva dos hábitos mentais. Após detectado um objeto belo, a percepção dele é feita por meio de associação entre sugestão e expressão. Isso significa que a mente exerce sua atividade de percepção na direção do objeto em questão guiada por antigos hábitos de pensamento. A partir desse ponto, a beleza passa a integrar o interesse econômico e daí se difunde a expressão utilidade econômica, ou seja, a beleza econômica do objeto. Por esse conceito, o artigo simples e desadornado é esteticamente o melhor. Contudo, pecuniariamente falando, deve suprimir nossas necessidades em relação ao útil e ao belo.

De maneira mais específica, pode-se relacionar a regra do desperdício com o ócio conspícuo. O desperdício está associado ao tempo gasto na confecção de um bem. O termo utilizado para tal designação é chamado de Regra do Desperdício de Esforço. Esse conceito está respaldado no seguinte princípio: se um objeto é inútil para quaisquer outros fins que não sejam a ostentação, então sua fabricação foi um desperdício de tempo, dessa maneira, é mais uma demonstração de honorabilidade, nesse caso, de dispêndio conspícuo. A influência da lei do dispêndio conspícuo no que se refere às regras do gosto vai além da noção de utilidade dos bens para outros fins que não os estéticos. Este é um detalhe que traduz a visão minuciosa de Veblen sobre o comportamento humano.

Como apregoado anteriormente, o consumo de bens dispendiosos é honroso e confere mérito a seu possuidor. A utilidade ostensiva de objetos superfluamente caros possui indícios de eficácia emulativa. Nesse sentido, a tradição de censurar coisas baratas como intrinsecamente desonrosas e indignas devido ao baixo preço foi passando de geração a geração, e elas foram aperfeiçoando a regra tradicional de respeitabilidade pecuniária nos artigos de consumo. Não significa que os usuários ou os compradores desses bens caros e fúteis desejem o desperdício, mas, sim, que eles almejam manifestar sua capacidade de pagar por tais mercadorias. Conclui-se que 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 e conduz a uma mudança nos padrões pelos quais se mede a utilidade das mercadorias. Qualquer artigo produzido precisa conter o elemento honorífico e da eficácia. Por isso, Veblen afirma que nenhuma indústria produz mercadorias desprovidas deles. Nesse sentido, ele observa que o indivíduo que, assim como o filósofo Diógenes da Grécia Antiga fez da pobreza extrema uma virtude 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.¹⁵

Os artigos produzidos à mão são preferíveis aos artigos produzidos à máquina no que tange a dispendiosidade honorífica, e por isso são mais apreciados. A repulsa da classe ociosa por artigos produzidos mecanicamente está além do simples fato de que os bens produzidos artesanalmente possuem maior valor honorífico devido ao maior tempo e esforço. Com a produção em larga escala pela indústria e a diminuição dos custos unitários de produção, tais mercadorias passaram a representar uma situação de inferioridade por serem mais baratas e, portanto, acessíveis a mais pessoas. Por esse motivo, passaram a ser repudiadas pela classe mais alta da sociedade, pois se tornaram o que Veblen chamou de “comum”, logo ao alcance de muitos em termos pecuniários. Seu consumo deixa de ser honorífico, porque não serve aos propósitos de uma favorável comparação emuladora em relação aos outros consumidores. Nesse 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 são preferíveis por constituírem, na maioria das vezes, peças únicas que por isso conferem exclusividade.

Em suma, ao abordar teoricamente os determinantes do consumo na sociedade capitalista, Veblen dedicou atenção à influência do consumo conspicuo sobre a determinação do gosto, a concepção de beleza e sobre o comportamento do agente, deixando um legado teórico interdisciplinar e inconfundível. Esses conceitos são resultado de atenta observação do comportamento humano e de sua evolução histórica, não apenas no que se refere ao consumo mas também ao *modus operandi* das decisões dos agentes, o que demonstra um profundo entendimento sobre o conduta individual e coletiva da sociedade.

Uma vez delineados os principais argumentos teóricos sobre o consumo estabelecidos por Jevons e Veblen, é interessante, nesse ponto, tecermos algumas considerações sobre as diferentes abordagens teóricas sobre o consumo, elaboradas por ambos. Não se trata de tentar estabelecer um diálogo entre eles, pois claro está que representam paradigmas distintos, assim, o objetivo da próxima seção é avaliar as características mais salientes que distinguem a abordagem do consumo de cada autor. Vale a pena lembrar que, ao longo desta exposição, algumas críticas a partir da concepção de Veblen ao paradigma neoclássico já foram feitas.

¹⁵ “Barato e ordinário: Tão completamente se arraigou em nosso pensamento esse hábito de aprovarmos o caro e desaprovamos o barato, que adotamos pela menos alguma dose de desperdício em nosso consumo, muito embora tais artigos sejam consumidos na mais estrita intimidade e sem a menor ideia de ostentação” (VEBLEN, 1899, p. 92).

3. A teoria do consumo de Jevons e Veblen: os limites da racionalidade cartesiana

No prefácio da segunda edição do livro de 1871, Jevons explicita sua proposta de explicar a “mecânica do interesse individual e da utilidade”. Anteriormente, no prefácio à primeira edição, ele já havia comentado sua intenção de tratar a Ciência Econômica analogamente à Física mecânica estática sobre um prisma do “prazer *versus* sofrimento”. Todavia, o autor é categórico ao afirmar que, embora fizesse um paralelo entre a Mecânica Estática e a Economia, poderia haver análises dinâmicas sobre as quais ele mesmo não teceu nenhum comentário a respeito. Quanto à sua concepção de consumo, a análise Neoclássica do autor propõe que agentes racionais busquem, de forma hedonista, maximizar sua função de produção (ou função utilidade no caso das famílias) por meio do cálculo marginalista de utilidade decrescente das mercadorias.

Ainda no final do século XIX, período de grande vigor do pensamento neoclássico, Veblen trilha o caminho oposto do seguido por Jevons. Ele se envereda pela interface entre Economia e Sociologia, abandonando o individualismo metodológico como explicação dos fenômenos econômicos. Criticou a visão ortodoxa Neoclássica do *Homo Economicus* apontando um novo padrão de comportamento humano pautado por decisões não teleológicas e por instintos, em contraposição ao paradigma de racionalidade maximizadora e calculista do *mainstream*. Assim, procurou ir além do postulado da racionalidade maximizadora estabelecida como um dos principais axiomas da Escola Neoclássica. Assevera que o comportamento do homem é dotado de um sentido teleológico, todavia é guiado também pelo que está inconsciente ou fora do alcance de sua capacidade imediata de fazer cálculos. Em outras palavras, a escola marginalista é teleológica, no sentido de que os acontecimentos futuros são condicionados pela ação presente. Observa-se, então, uma relação lógica de controle, em que o presente condiciona o futuro de maneira deliberada por parte dos agentes. Sob tais condições, pode-se estudar o ambiente econômico de maneira dedutiva ou *a priori*. Veblen acredita que este método deve ser utilizado como artifício aproximativo de análise, todavia a ciência moderna se baseia em relações de causa e efeito muito mais complexas que a relação direta entre ação presente e resultado futuro.

Em síntese, a ação humana possui um forte componente teleológico devido à sua capacidade cognitiva, mas além desse componente, existem outros capazes de influenciar no processo de decisão dos agentes, que são os hábitos, instituições, convenções, etc. Essa influência é exercida por meio de relações de causa e efeito, em que os hábitos e instituições são responsáveis por parte dos incentivos às tomadas de decisão dos agentes.

A partir dessa análise, Veblen afirma que os indivíduos capturam a realidade a partir de dois métodos que se interligam: a causa eficiente, em que é levada em consideração a relação de causa e efeito em que há influência dos hábitos e instituições sobre a ação humana; e a razão suficiente, em

que os agentes são guiados unicamente por sua capacidade racional. A teoria da utilidade marginal utiliza somente o segundo método, enquanto a abordagem proposta por Veblen, considerada mais adequada para entender o mundo real, deve utilizar ambos. Uma abordagem institucionalista Vebleniana analisa os efeitos que o aspecto habitual e não teleológico tem no processo de tomada de decisões, aspecto esse que não possui um componente racional, mas, sim, a ação baseada em comportamentos repetidos.

Ao analisar a ação humana sobre o prisma da causa eficiente, ou seja, levando em conta a influência que os hábitos e instituições têm sobre ela, ele inclui em seu modelo de comportamento uma dinâmica causal. Ao contrário do caráter estacionário das instituições na Economia da utilidade marginal, na abordagem institucionalista elas estão em constante mutação. Como a ação humana depende de seus hábitos e de instituições, pode-se inferir que ela também sofre modificação mediante a mudança habitual/institucional. Outra implicação importante em relação à análise de Veblen é relativa à impossibilidade de sua análise partir do indivíduo isolado (individualismo metodológico). Mediante da causa eficiente, é impossível analisar o comportamento do indivíduo, sem considerar a conjuntura institucional na qual ele está inserido.

Mesmo após mais de um século de publicação da TCO, os conceitos de consumo e de ócio (conspícuo e vicário), assim como a emulação pecuniária, além de trazerem importantes *insights* sobre o método de investigação institucionalista, permanecem atuais. Esses conceitos explicitam que a utilidade do bem, muitas vezes, não tem nenhuma ligação com seu nível de consumo, com as preferências dos consumidores, ou do fator que atribui utilidade aos bens. Na perspectiva institucionalista de Veblen, o entendimento acerca da motivação que leva ao consumo é completamente diferente. Segundo o autor, nesse aspecto prevalece o padrão estabelecido pela classe ociosa. Ele chamou de consumo conspícuo, ou seja, os indivíduos consomem como forma de ostentação mediante a exibição de bens adquiridos e de demonstração de honorabilidade. Ele percebe que esse tipo de comportamento em relação ao consumo esteve presente ao longo da História da sociedade humana, mudando apenas de forma. Com efeito, ao longo das etapas de desenvolvimento organizacional das relações humanas, surgiram instituições (hábitos de pensamento dominantes) que têm em suas raízes os instintos. Por isso, pode-se destacar a TCO como um clássico na Ciência Econômica na construção e entendimento de uma teoria do consumo.

Para o autor, a interdisciplinaridade aplicada à Economia realça a natureza social dos fenômenos econômicos. Essa opção metodológica o distanciou das interpretações que levam em consideração exclusivamente (e de forma isolada) o sujeito da ação e, por isso, foi exaustivamente explorada em suas obras. A contribuição de Veblen para o estudo do consumo (e por extensão, do consumismo) é tamanha que, mesmo parecendo uma ideia ousada, alguns autores (como

GONZALEZ, 2008) afirmam que ele poderia ser incluído no grupo dos precursores na análise do narcisismo contemporâneo. Tal afirmação deve-se ao fato de que o autor retratou o consumo não como simplesmente um ato material, mas, sim, simbólico, uma vez que o indivíduo que consome busca ser apreciado pelos outros. Em suma, Veblen antecipou o advento de uma nova cultura modernamente chamada de narcisismo, na qual as emoções estão desconectadas do intelecto. Coisas e pessoas são idealizadas, ao mesmo tempo em que são desvalorizadas. A esse tipo de comportamento os psicólogos contemporâneos chamam *splitting*, ou dissociação.

Crítico da alta classe norte americana, Veblen considerava os fatos sociais como partes de um todo. Analisava os aspectos da sociedade levando em consideração não apenas o contexto social e econômico no qual o indivíduo estava inserido, mas também a evolução histórica que permitiu o avanço até aquele ponto. Com essa visão, revolucionária para os padrões da época, define consumo como a finalidade da aquisição e acumulação de bens, seja ela direta ou indireta, sendo tal obtenção economicamente legítima. Portanto, o consumo é o modo indispensável para suprir as necessidades físicas, espirituais, estéticas e intelectuais do consumidor. Todavia, o incentivo que leva invariavelmente à aquisição não pode ser atribuído exclusivamente ao consumo *de per se* mas ao benefício que ele traz a quem o ostenta.

Tanto a teoria da utilidade de Jevons quanto a teoria do consumo conspícuo de Veblen surgiram a partir da conjuntura histórica do final do século XIX. Por um lado, o sistema capitalista passava por um período de acirrada competição (em âmbitos nacional e internacional), e de conglomeração empresarial, catalisada pela formação de um mercado internacional de mercadorias e serviços característica do Padrão-ouro Clássico. Isso introduziu várias e importantes mudanças no sistema tais como novos métodos de gestão empresarial e maior especialização do trabalho. A Economia tornou-se mais complexa. As nações cresciam mais em termos quantitativos do que no século anterior, mesmo que esse crescimento tenha sido bastante irregular entre as nações. Mudanças dessa magnitude provocaram reações dos economistas teóricos. Jevons acreditava que o método associado à mecânica era a ferramenta mais correta para a Ciência Econômica.

Veblen escolheu uma interpretação diferente. Segundo ele, o modelo de homem racional maximizador calculista que age apenas teleologicamente a partir de preferências dadas torna a Economia uma ciência não evolucionária e um modelo mental abstrato. De acordo com sua abordagem evolucionária, as preferências se modificam ao longo do tempo, devido à influência de outras variáveis como os hábitos e instintos. Ou seja, o que muda as preferências são as instituições humanas, e não a conjuntura da natureza que cerca o agente. As preferências mudam à medida que as instituições influenciam o agente a procurar outros tipos de mercadorias e serviços. Portanto, o

foco do estudo da Economia deveria ser a evolução das instituições humanas, e do próprio homem como agente da história.

Considerações finais

O artigo apresentou os principais elementos elaborados por Jevons e Veblen acerca de suas teorias do consumo, tal como elaborado em suas principais obras. A escolha dos autores deve-se ao fato de que eles foram os precursores em suas respectivas correntes de pensamento econômico, de tal forma que a contribuição de ambos para a Ciência Econômica foi de grande magnitude e profundidade. Ao estudar o consumo, procuramos examinar a abordagem acerca do comportamento de homem econômico que cada autor propõe, bem como os desdobramentos dessa concepção para suas construção teóricas.

Jevons formulou sua abordagem teórica em Economia em termos lógico-formais, semelhante, portanto, ao método característico às Ciências Naturais. Segundo ele, o processo de decisão consiste na teoria da utilidade marginal, segundo a qual os agentes tomam suas decisões segundo um cálculo de prazer *versus* sofrimento. O método neoclássico compreende uma corrente do positivismo, fortemente influenciado pelos modelos extraídos da Física newtoniana. Essa corrente busca compreender a atividade econômica sobre a premissa do equilíbrio, ou seja, ao buscar a maximização de sua utilidade, os agentes levam a Economia ao ápice social, uma vez que o equilíbrio geral é o somatório das posições de equilíbrios alcançados pelos indivíduos.

Entre as principais contribuições de Jevons estão o rigor matemático e a teoria da utilidade marginal. A Economia anterior aos escritos de Jevons se encontrava extremamente “dispersa”, conforme as palavras do próprio autor. Seu esforço em delinear um campo de estudo mais preciso, bem como de definir padrões metodológicos mais formais é de grande importância para abordagem *mainstream*. Uma de suas maiores contribuições, a teoria da utilidade marginal, representa uma contribuição à teoria do valor e à teoria Neoclássica do processo de decisão.

Por outro lado, Veblen estabeleceu que o processo de decisão humana envolve fatores como hábitos, instintos e instituições. Os instintos são herdados geneticamente e transcorrem desde o início da humanidade sem sofrer grandes alterações. Hábitos são comportamentos repetidos diante de circunstâncias semelhantes e funcionam como um canal racional para executar as propensões instintivas. Portanto, o instinto determina os fins da ação humana e os hábitos definem como chegar a esses fins. Por sua vez, instituições caracterizam-se por hábitos coletivos e agem sobre os agentes de duas maneiras: por meio da coerção, restringindo o comportamento individual, e por meio de sua internalização pelos dos agentes. Tendo isso em mente e levando em conta a teoria do consumo como um processo evolutivo nas esferas social e econômica, o contraponto teórico entre ambos

mostra que o Institucionalismo evolucionário de Veblen torna-se mais adequado do que a mecânica intertemporal de Jevons.

Referências

- ALMEIDA, José Felipe Araújo de. **Uma abordagem institucional do consumo**. Curitiba: Universidade Federal do Paraná, 2007. Dissertação de Mestrado.
- AMADO, Adriana Moreira. “Limites monetários ao crescimento: Keynes e a não neutralidade da moeda.” **Ensaios FEE**, v. 21, n. 1, pp. 44-81, 2000.
- ARROW, Kenneth Joseph. “Limited knowledge and economic analysis”, **American Economic Review**, 1974.
- BENTHAM, Jeremy [1789] **An Introduction to the principles of morals and legislation**. The Athlone Press: London, 1970.
- BLAUG, Mark. **Economic Theory in Retrospect**. Cambridge: Cambridge University Press. 1979.
- CAVALIERI, Marco Antonio Ribas. **O surgimento do Institucionalismo Norte-Americano: Um Ensaio Sobre o Pensamento e o Tempo de Thorstein Veblen**. 2009. Tese (Doutorado em Economia) – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2009.
- CAVALIERI, Marco Antonio Ribas. Um lugar, um tempo e um sistema de Economia. Ensaio interpretativo sobre o surgimento do Institucionalismo norte-americano de Thorstein Veblen. **Texto para Discussão**, Face/UFMG, Belo Horizonte, 2009.
- CHELUCHINHANK, A. B. CAVICHIOLLI, F. R. A teoria da classe ociosa: o que nos diz Veblen sobre natureza e comportamento humano, consumo, esporte e lazer. **Licere**, Belo Horizonte, n.1, v.13, p. 1-35, 2010.
- CHIPMAN, John S. e LENFANT, Jean-Sébastien. Slutsky’s 1915 Article: How it Came to be Found and Interpreted. **History of Political Economy**, vol. 34, n. 3, 2002, pp.553-97.
crossref <http://dx.doi.org/10.1215/00182702-34-3-553>
- CONCEIÇÃO, Octávio A. C. A contribuição das abordagens institucionalistas para a constituição de uma teoria econômica das instituições. **Revista Ensaios FEE**, v. 23, n. 1, 2002a, pp. 77-106.
- _____ O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista Economia Contemporânea**, v. 6, n. 2, jul./dez., 2002b, pp. 119-46.
- CRUZ, Murillo. A essência do pensamento econômico e social de Thorstein Veblen: Seu ponto arquimediano. In: **Celebração de 150º aniversário de nascimento de Thorstein Bunde Veblen (1857-1929)**, 2007.
- DEQUECH, David The Demarcation between the ‘Old’ and the ‘New’ Institutional Economics: Recent Complications. **Journal of Economic Issues**, v. XXXVI, n. 2, June, 2002a.
- DEQUECH, David The concept of institutions and some theoretical issues. **VII Encontro Nacional de Economia Política**, Curitiba, 2002b.
- DUESENBERY, James S. [1949] **Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior**. Cambridge, MA: Harvard University Press, Second Printing, 1952.

- FURTADO, C. [1952] Capital formation and economic development. **International Economic Papers**, no. 4, pp. 124-44, 1954.
- GONÇALVES, Eduardo Vicente Uma panorama do consumo a partir da Nova Sociologia Econômica. **Revista da UFSC**, n.3, v.6, p.1-24, 2009.
- GONZALEZ, Ana Marta. A contribuição de Thorstein Veblen para a teoria da moda. **Revista de Moda, Cultura e Arte**, São Paulo, v.1, n. 1, p. 23-68, 2008.
- GROENEWEGEN, Peter **Neoclassical Economic Theory, 1870 to 1930**. Michigan, U.S.A: Michigan State University, 1990.
- HICKS, John Richard e ALLEN, Roy George Douglas A Reconsideration of the Theory of Value. **Economica**, New Series, v. 1, No. 2, 1934, pp. 196-219.
- HIRSCHMAN, A. **Essays in Trespassing: Economics to politics and beyond**. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- HOBBSAWN E. J. **The age of empire, 1875-1914**. New York: Pantheon Books, 1989.
- HODGSON, G. M. Institutional economics: surveying the ‘old’ and the ‘new’. **Metroeconomica**, v. 44, n. 1, 1993, pp. 1-28. **crossref** <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-999X.1993.tb00786.x>
- HODGSON, Geoffrey M. The approach of institutional economics. **Journal of Economic Literature**, v. 36, n 1, 1998, pp. 166-92.
- HODGSON, Geoffrey M. What is the essence of institutional economics? **Journal of Economic Issues**, v. XXXIV, n.2, June, 2000, pp. 317-29.
- HODGSON, Geoffrey M. The Revival of veblenian institutional economics. **Journal of Economic Issues**, v. XLI, n.2, June, 2007, pp. 1-16.
- HODGSON, Geoffrey M. institutional economics into twenty-first century. **Studii e Note di Economia**, Anno XIV, n. 1, 2009, pp. 3-26.
- HOLLIS, Martins e NELL, Edward. J. **O homem econômico racional**. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.
- HOWEY, Richard. S. **The rise of the marginal utility school 1870-1889**. New York: Columbia University Press, 1989.
- JEVONS, William, S. **A teoria da economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.
- KEYNES, John M. [1936] **A teoria geral do emprego, do juro e do dinheiro**. São Paulo: Atlas, 1982.
- LEIBENSTEIN, Harvey 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. **crossref** <http://dx.doi.org/10.2307/1882692>
- MANCEBO, Denise. et al. Consumo e subjetividade: Trajetórias teóricas. **Estudos de Psychologies**, n.7, v.2, pp.325-332, 2002.
- MAYHEW, Anne The beginnings of institutionalism. **Journal of Economic Issues**, v. 21 n. 3, pp. 971-78, 1987.
- MEAD, Margareth. **Sexo e temperamento**. São Paulo: Perspectiva, 1979.

MEDEIROS, Marcelo As teorias de estratificação da sociedade e o estudo dos ricos. **Texto para discussão no. 998 IPEA**. Brasília, novembro, 2003.

MILLER, Daniel. Consumo como cultura material. **Horizontes Antropológicos**, Porto Alegre, ano 13, n.28, pp. 33-63, 2007.

MONASTERIO, Leonardo Monteiro. Veblen e comportamento humano: uma avaliação após um século de A Teoria da Classe Ociosa. **Caderno IHU Ideias**, Instituto Humanitas Unisinos, 2005.

MOSCATI, Ivan History of Neoclassical Consumer Theory: A Neo-Kantian Epistemological Perspective. **La Matematica nella Storia dell'Economia**, pp. 1-30, 2003.

NURKSE, Ragnar Some international aspects of the problem of economic development. **The American Economic Review, Papers and Proceedings of the Sixty-fourth Annual Meeting of the American Economic Association**, vol. 42, no. 2, May, 1952, pp. 571-83.

SCREPANTI Ernesto e ZAMAGNI Stefano. **An outline of the history of economic thought**. Oxford University Press. 2005.

SILVA, Vagner Luis da. Fundamentos do Institucionalismo na teoria social de Thorstein Veblen. **Política & Sociedade**, v. 9, n. 17, outubro 2010, pp. 289-323.

SILVA, Vagner Luis da. Arqueologia da Sociologia econômica: A contribuição de Thorstein Veblen. **Estudos de Sociologia**, v.13, n.24, pp. 133-151, 2008.

SAMPAIO, Waldemar S. **Para além da utilidade marginal**: uma leitura metodológica alternativa de Jevons e Walras. Tese de Doutorado, UFRJ, Rio de Janeiro, 2008.

SANTOS, Rafael Jose dos. Consumo e legitimidade na cultura mundializada. **Revista de Turismo e Patrimônio Cultural**, Universidade do Sul de Santa Catarina (UNISUL), v. 2. n.1, p. 75-84, 2004.

VEBLEN, Thorstein B. The instinct of workmanship and the irksomeness of labor. **American Journal of Sociology**, v. 4, 1898a.

VEBLEN, Thorstein B. Why is economics not an evolutionary science? **The Quarterly Journal of Economics**, v. 12, n. 4, Jul., 1898b, p. 373-97. **crossref** <http://dx.doi.org/10.2307/1882952>

VEBLEN, Thorstein B. [1899] **A Teoria da Classe Ociosa**: Um Estudo Econômico das Instituições. São Paulo: Nova Cultural, 1987.

_____ The Limitations of Marginal Utility. **Journal of Political Economy**, v. 17, n. 9, 1909.

_____ **The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts**. New York: B. W. Huebsch, 1914.

Recebido em 17.02.14

Aprovado em 17.09.14