

Ana Cordeiro Santos, Vânia Costa e Nuno Teles

## **A economia política do consumo e do crédito às famílias: Um contributo interdisciplinar**

### **Aviso**

O conteúdo deste website está sujeito à legislação francesa sobre a propriedade intelectual e é propriedade exclusiva do editor.

Os trabalhos disponibilizados neste website podem ser consultados e reproduzidos em papel ou suporte digital desde que a sua utilização seja estritamente pessoal ou para fins científicos ou pedagógicos, excluindo-se qualquer exploração comercial. A reprodução deverá mencionar obrigatoriamente o editor, o nome da revista, o autor e a referência do documento.

Qualquer outra forma de reprodução é interdita salvo se autorizada previamente pelo editor, excepto nos casos previstos pela legislação em vigor em França.

**revues.org**

Revues.org é um portal de revistas das ciências sociais e humanas desenvolvido pelo CLÉO, Centro para a edição eletrónica aberta (CNRS, EHESS, UP, UAPV - França)

### Referência eletrónica

Ana Cordeiro Santos, Vânia Costa e Nuno Teles, « A economia política do consumo e do crédito às famílias: Um contributo interdisciplinar », *Revista Crítica de Ciências Sociais* [Online], 101 | 2013, colocado online no dia 17 Fevereiro 2014, criado a 19 Fevereiro 2014. URL : <http://rccs.revues.org/5338> ; DOI : 10.4000/rccs.5338

Editor: Centro de Estudos Sociais

<http://rccs.revues.org>

<http://www.revues.org>

Documento acessível online em: <http://rccs.revues.org/5338>

Este documento é o fac-símile da edição em papel.

© CES

ANA CORDEIRO SANTOS, VÂNIA COSTA, NUNO TELES\*

## A economia política do consumo e do crédito às famílias: Um contributo interdisciplinar

O presente artigo oferece uma revisão crítica de literatura sobre o consumo e o crédito às famílias que procura identificar os principais contributos e desvantagens das abordagens disciplinares para a compreensão dos múltiplos fatores que influenciam estes importantes comportamentos socioeconómicos. A partir desta revisão de literatura propõe-se uma linha de investigação interdisciplinar no quadro da economia política, que dá especial relevância a fatores estruturais, como transformações recentes do capitalismo contemporâneo que se traduziram num extraordinário crescimento do peso do poder económico e político da finança, e sublinha mudanças sociais relevantes, como a crescente preponderância da ideologia neoliberal, que promove uma individualização da provisão de bens e serviços favorável ao setor financeiro.

**Palavras-chave:** consumidor; comportamento do consumidor; crédito ao consumidor; finanças pessoais; sociedade de consumo.

### 1. A fragmentação do estudo do consumo e do crédito às famílias

Dada a sua enorme relevância para as sociedades contemporâneas, o consumo é hoje um objeto de estudo de pleno direito em vários domínios das ciências sociais. Este reconhecimento coincidiu com a emergência da área de estudos do comportamento do consumidor que se procurou afirmar como área interdisciplinar, sobretudo a partir dos anos sessenta do século passado. O crédito às famílias é, pelo contrário, objeto de um interesse relativamente recente, tendo sido fortemente estimulado pela crise financeira de 2007-2008, a qual tornou mais saliente a relação entre as decisões e os comportamentos das famílias e o próprio funcionamento do sistema financeiro.

---

\* Os autores agradecem os comentários e sugestões de dois *referees* anónimos que muito contribuíram para melhorar este artigo, assumindo a responsabilidade por erros e omissões que permaneçam. Gostariam ainda de reconhecer o apoio financeiro da Fundação para a Ciência e a Tecnologia no âmbito do Projeto BEHAVE (PTDC/PSI-PSO/114257/2009 – FCOMP-01-0124-FEDER-015552).

A investigação do comportamento do consumidor e da chamada sociedade de consumo encontra-se, no entanto, fortemente segmentada. Abordados segundo a(s) perspectiva(s) privilegiada(s) em cada disciplina, este estudo reflete as suas preferências teóricas e metodológicas. Por exemplo, a psicologia, centrando-se no indivíduo, estuda o modo como os consumidores processam a informação acerca de produtos transacionados no mercado e tomam decisões de uma forma mais ou menos consciente. Já a sociologia tem destacado o conteúdo simbólico destes produtos e o seu papel na afirmação de estatuto ou posição social das diversas classes ou grupos sociais. Também se constata que mesmo as abordagens que procuram transcender os constrangimentos disciplinares são vítimas desta forte compartimentação, sendo vincadamente tributárias de um determinado campo disciplinar.

Se, por um lado, tomadas no seu conjunto, estas análises têm o mérito de expor a complexidade e a variedade dos determinantes do consumo – desde variáveis sociológicas como o estatuto social, variáveis do foro psicológico como as atitudes e o hábito, ou variáveis culturais como os gostos e os significados – por outro lado, elas não têm suscitado diálogos verdadeiramente inter- ou transdisciplinares (Fine e Leopold, 1993; Fine, 2002).

Neste artigo argumenta-se que a economia política favorece este diálogo entre as ciências sociais, permitindo a construção de uma grelha de análise mais abrangente onde transformações estruturais se interligam com importantes mudanças culturais, as quais são de extrema relevância para a análise das decisões e dos comportamentos de consumo e a dívida das famílias.

Seguindo a tradição clássica de, entre outros, Adam Smith até Karl Marx, por economia política entende-se o estudo interdisciplinar da economia que a insere no seu contexto social e político, levando, portanto, em conta as estruturas de poder que determinam o modo como os recursos são produzidos e distribuídos entre as várias classes sociais, bem como a envolvente cultural, assumindo que as relações de produção e troca em cada momento histórico contêm sempre um potencial transformador do ser humano. A abordagem da economia política contrasta, pois, com a da economia convencional, que isola a economia do seu contexto social e político, distanciando-se, assim, das outras ciências sociais. Fá-lo ao privilegiar o individualismo metodológico, adotando o indivíduo como a unidade de análise fundamental, desconsiderando categorias sociais como classe e estrutura, e ao adotar princípios abstratos de aplicação universal, como é o caso do princípio de maximização da utilidade, que negligencia a especificidade do problema de decisão bem como o seu enquadramento social e político, remetendo-os para o domínio das outras ciências sociais. Fá-lo também ao reduzir o âmbito da sua análise a contextos mercantis,

concebendo os mercados como mecanismos de afetação de recursos neutros, homogêneos e indistintos, cuja compreensão não requer a consideração do contexto social e político em que estes operam (veja-se a este propósito Milonakis e Fine, 2009).

Estas deficiências da economia convencional estão bem patentes na análise que faz do consumo e do crédito. Se bem que sejam categorias analíticas incontornáveis, a teoria económica convencional não tem devotado suficiente atenção a estes importantes comportamentos económicos, reduzindo todo e qualquer ato de consumo a um problema indistinto de maximização da utilidade individual, assim como o recurso ao crédito. Como iremos ver mais adiante, apesar da sua capacidade de integração de alguns contributos de outras ciências sociais, nomeadamente da psicologia no programa de investigação da emergente economia comportamental, estes desenvolvimentos recentes não têm contribuído para uma significativa alteração do quadro concetual e normativo da corrente dominante. Nesta medida, tais desenvolvimentos continuam a não fornecer recursos analíticos que permitam estabelecer um diálogo frutífero com as outras ciências sociais, que contribua para uma visão mais abrangente do consumo e do crédito às famílias.

Talvez em resultado do desinteresse por parte da corrente dominante, e pela maior valorização da esfera da produção, também a heterodoxia económica não se tem dedicado de uma forma sistemática à análise do consumo e do crédito.<sup>1</sup> Apenas mais recentemente algumas abordagens de economia política se têm debruçado sobre as crescentes relações das famílias com o setor financeiro, como parte de um fenómeno mais lato, que se tem designado genericamente por financeirização (Ertuk *et al.*, 2007; dos Santos, 2009; Lapavitsas, 2009; Montgomerie, 2009). O estudo do consumo e do crédito encontra-se, assim, numa fase muito embrionária, identificando-se grandes tendências, sem que estas estejam ainda firmemente suportadas por análises mais aprofundadas sobre a relação entre ambos, as diversas formas que esta toma em diferentes contextos e os seus impactos sobre os variados grupos sociais.

O presente artigo oferece uma revisão crítica de literatura que procura identificar os principais contributos e desvantagens das abordagens disciplinares para a compreensão dos múltiplos fatores que influenciam o consumo e o endividamento das famílias. A partir desta revisão de literatura propõe-se uma linha de investigação interdisciplinar no quadro da economia política

---

<sup>1</sup> Naturalmente encontram-se algumas exceções, sobretudo na área de confluência da sociologia e da economia, como se verá mais adiante.

que identifica os fatores e relações cuja análise melhor contribui para uma apurada compreensão do consumo e da dívida das famílias.

## **2. O isolamento da abordagem convencional da economia na análise do consumo e do crédito**

As origens da teoria do consumo da abordagem convencional da economia remontam à corrente marginalista do século XIX, que concebe o ser humano como um agente maximizador de utilidade individual. Para dados gostos ou preferências, rendimento e preços dos bens, o problema que se coloca ao consumidor é o de compor o cabaz de bens que maximiza o seu bem-estar individual. Este problema de decisão não se distingue de outros problemas económicos, nomeadamente das decisões dos produtores que, de igual modo, para uma dada dotação orçamental, um dado nível de tecnologia, determinados preços das matérias-primas e produtos finais (que se assume serem definidos em condições de concorrência), procuram escolher o nível de produção que lhes permite maximizar o seu lucro. Quer isto dizer, como notam Fine e Leopold (1993: 46), que a ciência económica não apresenta uma verdadeira teoria do consumo capaz de expor a natureza específica deste, nem tão-pouco de o distinguir da esfera de produção. O princípio de maximização de utilidade aplica-se a qualquer agente, a toda e qualquer decisão, a todos os tipos de bens e a qualquer período temporal.

O pressuposto de racionalidade, isto é, que os agentes são efetivamente capazes de maximizar o seu bem-estar, por sua vez, condena à irrelevância tanto o processo de decisão como os determinantes do consumo. Se, por um lado, os elementos não explicados pela teoria da escolha racional são tidos como ‘desvios’ marginais ao comportamento-padrão e, portanto, desinteressantes para a economia, por outro lado, a conceção subjetivista de utilidade, bem patente na expressão “De gustibus non est disputandum” (“os gostos não se discutem”), popularizada no influente artigo de George Stigler e Gary Becker (1977), obvia a discussão sobre as escolhas efetuadas. O que significa que de fora do âmbito da economia fica a análise do processo de formação de preferências, considerado do foro individual e independente de anteriores ou posteriores decisões e comportamentos dos consumidores; como ficam também excluídos os processos de decisão individual, já que se assume um comportamento otimizador, bem como as atividades de aquisição e fruição de bens. A desconsideração de todos estes aspetos justifica a autoexclusão da economia na emergência de uma teoria do consumo verdadeiramente interdisciplinar, senão mesmo de abordagens multidisciplinares, dado o seu forte pendor reducionista (Fine e Leopold, 1993).

As decisões de recurso ao crédito e de consumo a longo prazo também são abordadas como se de um problema de maximização de utilidade individual se tratasse. Segundo a teoria do ciclo de vida (Modigliani e Brumberg, 1954), os consumidores procuram garantir um nível uniforme de consumo ao longo das suas vidas, sendo o nível de consumo em cada momento (e implicitamente a poupança) determinado pela riqueza e o rendimento presentes, as expectativas quanto à sua evolução no futuro e a esperança de vida. Esta teoria prevê, então, que os indivíduos poupam durante períodos de rendimento elevado (durante a meia idade) e recorrem ao endividamento e às suas poupanças em períodos em que os rendimentos são mais baixos (no início e depois da vida ativa). Nesta ótica, o endividamento em início de carreira é racional, uma vez que a expectativa de um aumento do nível de rendimento com a progressão profissional permitirá aos indivíduos suportar o encargo do crédito e, a partir de dada altura, poupar para a reforma.

De modo análogo, a hipótese do rendimento permanente (Friedman, 1957) também assume que o consumo depende de expectativas relativamente ao rendimento total (e não ao rendimento disponível corrente) que os indivíduos esperam auferir durante as suas vidas, e que, apesar de vulnerável a flutuações temporárias, estas não têm impacto sobre o consumo. Nesta ótica, o indivíduo consome uma proporção constante do seu rendimento permanente, que é determinado pela sua riqueza e pelo seu nível de educação, dos quais depende a capacidade individual de gerar rendimento durante a vida. Se bem que não se assinala o momento a partir do qual é racional recorrer ao crédito, como acontece na teoria do ciclo de vida, mais uma vez se assume que o endividamento é resultado de uma decisão racional, tendo em vista a maximização da utilidade intertemporal, agora baseada na riqueza e no rendimento esperados ao longo do ciclo de vida.

Estas análises oferecem argumentos abstratos que procuram justificar a racionalidade das decisões de crédito e consumo, descurando os seus fatores contextuais e históricos. Ignora também o facto de que a relação das famílias com o mercado de crédito depende de inúmeras condições como, por exemplo, de critérios de concessão de crédito seletivos que o tornam inacessível a parte das famílias (por exemplo, a posse de bens que possam servir como garantia), ou da incerteza intrínseca quanto à evolução do rendimento futuro que inibe indivíduos e famílias de se endividarem (Levine e Kehoe, 2001).

O crescente envolvimento dos indivíduos e famílias nos mercados financeiros, enquanto pequenos investidores, tem estimulado o recente interesse pelo estudo das decisões financeiras dos indivíduos, estando na origem de

uma nova linha de investigação designada por finanças familiares (Campbell, 2006; Guiso e Sodini, 2012). Mas mais uma vez se constata que a análise das decisões financeiras dos indivíduos passa pela aplicação de recursos teóricos convencionais a novos problemas, como por exemplo a teoria de gestão de carteiras, cujos contributos seminais remontam aos trabalhos de Harry Markowitz (1952) e James Tobin (1958), originalmente pensados para descrever o comportamento de analistas financeiros e não o de indivíduos e famílias. Segundo estes modelos, investidores financeiros, que incluem tanto investidores profissionais como o cidadão comum, enquanto agentes racionais, deverão escolher uma carteira de ativos financeiros em função das suas preferências (determinadas por maior ou menor grau de aversão ao risco), maximizando assim a sua utilidade individual.

No que se refere explicitamente às decisões de crédito, trabalhos recentes apostam na análise do efeito isolado da substituição de alguns pressupostos (*e.g.* composição do agregado familiar, características sociodemográficas, incerteza relativamente ao futuro, constrangimentos à liquidez) do modelo intertemporal de consumo, continuando a concebê-lo, e indiretamente ao crédito, como um problema de otimização sujeito a restrições (Bertola *et al.*, 2006). O crédito permanece entendido como mero instrumento, embora necessário e desejável, para a manutenção de um padrão de consumo estável durante o ciclo de vida dos indivíduos, permitindo redistribuir o consumo de períodos em que o rendimento é elevado para períodos em que este é baixo. Nesta ótica, é racional usufruir de níveis de consumo superiores ao rendimento disponível através do recurso às poupanças ou ao crédito. Quer isto dizer que a economia convencional não só não distingue a esfera do consumo da produção, como não distingue as decisões de consumo das decisões de recurso ao crédito, concebendo este como parte de um decisão de consumo, cujo principal determinante é o rendimento.

Suportado por ideias de racionalidade e de eficiência de mercado, tão caras à economia convencional, o crescimento da dívida das famílias das economias capitalistas mais desenvolvidas ao longo das últimas duas a três décadas tem sido interpretado como sendo o resultado das decisões racionais dos consumidores, que souberam tirar partido do facilitado acesso ao crédito e da possibilidade de se endividarem a mais baixo custo com a forte expansão da oferta de crédito, consequência de décadas de liberalização financeira e inovação tecnológica neste setor. Consumidores racionais, guiados pelas suas preferências intertemporais, simplesmente responderam a novos incentivos económicos (para uma análise crítica ver Ertuk *et al.*, 2007; Barba e Pivetti, 2008; Crotty, 2009; Cynamon e Fazzari, 2008).

O colapso do segmento do crédito de risco norte-americano dirigido às camadas da população de rendimentos mais baixos (a chamada crise do *subprime*) e o alastramento dos seus efeitos aos mercados financeiros de todo o mundo, em 2007-2008, agitou o discurso dominante.<sup>2</sup> No quadro do que aqui foi exposto, não será talvez surpreendente que este enquadramento teórico tenha contribuído para a avaliação da crise financeira como sendo parcialmente causada por comportamentos desviantes à norma de racionalidade, nomeadamente por uma avaliação incorreta dos riscos associados ao crédito. Todavia, e tal como iremos ver mais adiante, outros enquadramentos teóricos que levam em conta o contexto histórico das sociedades capitalistas contemporâneas suscitam explicações alternativas.

### **3. Economia comportamental: o diálogo com a psicologia e a revisão seletiva dos pressupostos comportamentais**

A psicologia também aborda o consumo sob o ponto vista do indivíduo. No entanto, esta disciplina adota uma perspetiva mais ampla, tanto da racionalidade humana, como dos motivos que subjazem à escolha dos mais variados bens de consumo. Ao invés de restringir o comportamento do consumidor à maximização da utilidade, a psicologia procura identificar a multiplicidade de fatores que influenciam a escolha e interessa-se por vários processos de decisão, desde a decisão ponderada, baseada no cálculo dos custos e benefícios das várias opções disponíveis, até comportamentos mais impulsivos.

Esta multiplicidade de abordagens e de tópicos de investigação reflete um interesse que remonta ao próprio nascimento da disciplina em finais do século XIX e que se veio afirmando ao longo da primeira metade do século passado, até à constituição, nos anos 1960, da subdisciplina Psicologia do Consumidor enquanto área de estudos aplicada da psicologia. É disto exemplo a criação, em 1962, da Divisão da Psicologia do Consumidor na Associação Americana de Psicologia e a publicação, neste período, de manuais sobre o comportamento do consumidor que viriam a marcar o ensino e a investigação neste domínio (cf. Schumann *et al.*, 2008). Esta área de estudos finalmente consolida-se com o lançamento, em 1992, da revista *The Journal of Consumer Psychology*, vocacionada para a publicação de investigação que “adota as perspetivas da psicologia no estudo do consumidor”, replicando as

---

<sup>2</sup> Sendo certo que este segmento de mercado diz sobretudo respeito a empréstimos para a compra de habitação, a gravidade e extensão dos seus efeitos contribuíram para a chamada de atenção para o crescimento do endividamento das famílias, total e sua decomposição, nas últimas duas a três décadas.



linhas de investigação da psicologia a este objeto de estudo (e.g. julgamento e processos de decisão; determinantes afetivos, cognitivos e motivacionais do comportamento; e a formação e mudança de atitudes, entre outros).<sup>3</sup>

Contudo, na recente revisão do estado da arte, no *Handbook of Consumer Psychology*, e talvez refletindo a crescente influência da área de estudos sobre o comportamento do consumidor, este programa de investigação é apresentado como uma área de confluência da psicologia, marketing e publicidade, o qual persegue o objetivo de contribuir para uma “melhor compreensão científica das respostas cognitivas, afetivas e comportamentais a produtos e serviços, o marketing destes produtos e serviços, e o questionamento social e ético que estes processos suscitam” (Haugtvedt *et al.*, 2008: ix).

Com efeito, e sob os auspícios da *Association for Consumer Research*, a área de estudos sobre o comportamento do consumidor é formalmente constituída em 1969, procurando reunir os contributos de várias disciplinas, designadamente da psicologia, sociologia, antropologia, economia, linguística, teoria crítica e estatística, que partilham este objeto de estudo.<sup>4</sup> Não obstante a abertura a contributos de variadas proveniências disciplinares, esta área de estudos não se autonomizou enquanto área inter- ou transdisciplinar. Pelo contrário, os estudos sobre o comportamento do consumidor permanecem uma área multidisciplinar, acolhendo contributos disciplinares dispersos, o que lhe confere um carácter fragmentado. Esta área de estudos define-se genericamente pela análise do comportamento do consumidor, nomeadamente a aquisição, fruição e exibição de produtos e serviços adquiridos no mercado e as experiências vivenciadas através destas atividades (Macinnis e Folkes, 2010).

Há, no entanto, a presunção de que esta área multidisciplinar é sobretudo influenciada pelo marketing. A aposta na constituição de uma área estudos do consumidor foi, na verdade, parte de uma estratégia de demarcação deste programa de investigação da conotação pejorativa associada ao marketing, sem que este tenha deixado de constituir uma das principais áreas promotoras do programa (*ibidem*). Contudo, as origens disciplinares estão bem patentes nas principais linhas de investigação, nomeadamente a psicologia, a economia, a sociologia e a antropologia, e que incluem: o processamento de informação (que contempla a análise das emoções, atitudes, memória e processos conscientes e inconscientes), a teoria de decisão comportamental (integrando a neuroeconomia, o programa das heurísticas e enviesamentos,

<sup>3</sup> Consultado a 02.04.2013, em <http://www.journals.elsevier.com/journal-of-consumer-psychology>.

<sup>4</sup> Consultado a 02.04.2013, em <http://www.acrwebsite.org/web/about-acr/acr-history.aspx>.

a escolha intertemporal, os modelos normativos de decisão e o julgamento em condições de incerteza) e, finalmente, a teoria da cultura do consumidor (abarcando as questões da identidade, a cultura e ideologia capitalista e a análise sociohistórica do consumo) (*ibidem*). Parece, pois, ainda muito atual a acusação de Fine e Leopold de que a investigação nesta área se traduz na aplicação de diferentes tradições disciplinares, cada uma operando em paradigmas kuhnianos isolados, na medida em que coexistem entendimentos muito variados acerca do comportamento do consumidor (1993: 41).

É também de referir que o crédito não é identificado como um tópico de relevo em nenhum destes relatos críticos, nem nos estudos sobre o comportamento do consumidor, nem nas resenhas que procuram dar conta da evolução recente da Psicologia do Consumidor. O facto de que nenhuma das 47 entradas do *Handbook of Consumer Psychology* trata o tema do crédito não poderia ser mais expressivo. No entanto, encontramos os contributos da psicologia no programa de investigação da economia comportamental, que procura incorporar na análise económica pressupostos mais realistas acerca do comportamento humano, articulando o consumo e o recurso ao crédito na sua investigação acerca das decisões intertemporais.

Os estudos seminais da economia comportamental remontam aos anos 1970, ao trabalho de Daniel Kahneman e Amos Tversky e de outros psicólogos, como Paul Slovic (Kahneman e Tversky, 1979; Tversky e Kahneman, 1974; Kahneman, Slovic e Tversky, 1982), que se dedicaram ao teste empírico, sobretudo experimental, dos pressupostos comportamentais da teoria económica convencional, nomeadamente da teoria de utilidade esperada e da teoria de utilidade descontada, a qual tem a pretensão de fornecer “um quadro teórico, que pode ser aplicado a quase todo o tipo de comportamento económico (e até não económico) e que faz predições refutáveis” (Camerer e Loewenstein, 2004: 3).

Esta investigação evidenciou um conjunto muito significativo de padrões comportamentais que divergem de forma sistemática dos pressupostos e das predições teóricas da teoria económica convencional, sendo conhecidos na literatura como ‘anomalias’ comportamentais.<sup>5</sup> Segundo Tversky e Kahneman (1974), muitos dos erros de avaliação identificados no cálculo da probabilidade de eventos futuros deve-se à utilização de procedimentos heurísticos, isto é, de regras que simplificam e facilitam o processo de decisão, mas que, por vezes, dão azo a falhas que se repetem de uma forma sistemática, tendo sido identificadas três importantes categorias de heurísticas: representatividade,

<sup>5</sup> Esta investigação deu origem à coluna “Anomalies” no prestigiado *Journal of Economic Perspectives*, entre 1987 e 1990, sistematizados posteriormente em Thaler (1992).

disponibilidade e ancoragem.<sup>6</sup> Estes erros podem também dever-se a um conjunto variado de fatores que interferem sobre a escolha, como a linguagem utilizada para descrever o problema de decisão (designado por efeito de enquadramento) (Tversky e Kahneman, 1981).<sup>7</sup> Todos estes resultados foram posteriormente formalizados na *prospect theory*, uma teoria descritiva da tomada de decisão em situação de risco, que sublinha a influência do *status quo* e de outros pontos de referência sobre as escolhas dos indivíduos (Kahneman e Tversky, 1979).

De particular relevância para a presente discussão é a análise da escolha intertemporal, que diz respeito a todas as decisões cujos efeitos se distribuem num horizonte mais ou menos lato do tempo, fazendo naturalmente parte destas decisões o consumo e o crédito (Loewenstein e Thaler, 1989). Segundo o modelo de utilidade descontada, o decisor procura maximizar a soma da utilidade obtida com o consumo no horizonte temporal a que se reporta o problema de decisão (que, ao contrário da teoria do ciclo de vida e do rendimento permanente, não tem de coincidir com o seu ciclo de vida). Este modelo pressupõe que os indivíduos preferem consumir no presente a consumir no futuro, o que implica que o consumo de um dado bem no futuro lhes confere um menor nível de utilidade, sendo esta descontada a uma taxa constante que expressa a preferência intertemporal individual. Este modelo não só oferece uma explicação do consumo em que este se encontra autonomizado do rendimento (presente e futuro), e indiretamente do crédito, como assenta ainda num conjunto adicional de pressupostos acerca do consumo, como é o caso da suposição de que a utilidade que se obtém num período é independente da utilidade de outros períodos (o que significa que o consumidor é indiferente entre um padrão de consumo estável e um padrão oscilante se o somatório da utilidade se mantiver inalterado), ou de que a preferência intertemporal é independente da natureza do consumo (o que significa que os consumidores aplicam a mesma taxa de desconto a todos os bens de consumo) (Frederick *et al.*, 2002).

Resultados de várias experiências de laboratório e de outros estudos empíricos mostram que boa parte destes pressupostos não tem sustentação empírica, revelando que a escolha intertemporal é afetada por um conjunto

---

<sup>6</sup> Por exemplo, a heurística da disponibilidade faz com que as pessoas sejam muitas vezes influenciadas por informação que é mais facilmente selecionada pela memória, como a informação relativa a acontecimentos recentes, em detrimento de outros fatores relevantes, como a frequência desses acontecimentos.

<sup>7</sup> Por exemplo, as pessoas reagem de forma diferente consoante o problema de decisão torne mais evidente as perdas ou os ganhos envolvidos, sendo de esperar uma maior propensão para o risco em contextos em que as perdas estão mais salientes.

variado de fatores, dependendo do tipo de bens de consumo, do horizonte temporal a que se reporta a decisão, do modo como a decisão é apresentada (efeito de enquadramento), do ponto de partida do indivíduo (efeito de dotação), das características dos decisores, etc. (*ibidem*).

Um dos resultados mais relevantes é o aparente conflito entre as preferências de curto e longo prazo, podendo resultar em escolhas dinamicamente inconsistentes. Quer isto dizer que, embora manifestem o desejo de levar a cabo planos de longo prazo que implicam algum sacrifício no presente (por exemplo, realizar poupança implica abdicar de consumo no presente), é frequente sentir-se dificuldade em prosseguir com estes objetivos de longo prazo (isto é, consome-se quando se pretende poupar). Com base nestes resultados, Laibson (1997) sugere que os indivíduos seguem o modelo do desconto hiperbólico, segundo o qual se descontam mais os resultados num futuro próximo do que os resultados num futuro mais distante (*i.e.* a taxa de desconto diminui com o tempo), o que pode causar sentimentos de arrependimento por não se ter adotado a ação desejável de uma perspetiva de longo prazo.

Esta interpretação é, no entanto, questionada. Loewenstein (1996) e os seus coautores (Loewenstein *et al.*, 2003) atribuem a aparente inconsistência intertemporal à interferência de fatores viscerais (como a emoção e a dor) que, em determinadas circunstâncias, tornam as pessoas particularmente vulneráveis a comportamentos impulsivos. Segundo esta ótica, a aparente inconsciência do comportamento fica a dever-se ao efeito de fatores contextuais e momentâneos e não a uma verdadeira alteração das preferências. Por outro lado, também se refere a capacidade que algumas pessoas têm de se manterem fiéis aos seus planos de longo prazo, revelando até faculdade de antecipação, e de se protegerem relativamente a eventuais problemas de autocontrolo, comprometendo-se previamente com um determinado curso de ação de modo a evitar comportamentos indesejados. São exemplo disto a compra de ativos ilíquidos enquanto forma de contenção da despesa corrente (compra de uma casa), bem como as estratégias que evitam a exposição à tentação (como não ter cartão de crédito) (Laibson 1997, 1998). Ou seja, o recurso ao crédito imobiliário pode constituir assim um dispositivo de “poupança forçada” das famílias, embora tal dispositivo envolva um determinado custo (a taxa de juro a pagar) e não um proveito (a taxa de juro a receber), como acontece nos produtos de poupança.

Outro mecanismo comumente utilizado para lidar com este tipo de problemas é o recurso à ‘contabilidade mental’, que consiste na categorização diferenciada de fontes de rendimento e despesas. Segundo Shefrin e Thaler (1988), as pessoas distribuem os seus rendimentos por três contas mentais

distintas: a conta do rendimento corrente, que provém de rendimentos do trabalho; a conta da riqueza corrente, que resulta de rendimentos do capital; e a conta de rendimento futuro, que, como o nome sugere, se refere ao rendimento que se espera auferir no futuro, resultante quer do trabalho, quer da poupança. Como a cada conta se associam despesas e regras de utilização próprias, os indivíduos conseguem levar a cabo objetivos diferenciados, utilizando, por exemplo a conta do rendimento corrente para a realização de despesas de consumo, mas preservando as outras contas. Este esquema tem inspirado várias propostas como, por exemplo, o “Save More Tomorrow”, de Thaler e Benartzi (2004), que canaliza parte dos rendimentos futuros dos trabalhadores a um fundo de pensões a ser utilizado no momento da reforma. A proposta procura assim resolver inconsistências comportamentais, confluindo com a economia convencional, mas com um entendimento diferente do consumo e do crédito. Pressupõe-se agora que as decisões de consumo e, conseqüentemente, o recurso ao crédito não são necessariamente racionais, podendo, no entanto, ser corrigidas por dispositivos (voluntários) que disciplinem o comportamento individual.

De modo análogo, mas focando-se no papel do contexto sociocultural das economias capitalistas mais avançadas, algumas análises da área da antropologia e da sociologia também salientam o papel do autocontrolo, atribuindo-o parcialmente a representações do consumo na cultura contemporânea, que tanto realça os benefícios de um consumo planeado como é também legitimadora do hedonismo ocasional. O consumo, a poupança e o autocontrolo devem, assim, ser entendidos num quadro mais amplo, porque “estes problemas estão tão enraizados na economia, sociedade e cultura contemporânea do capitalismo como na mente humana” (Starr, 2007: 277). Na mesma linha, vários autores vêm notando o papel autodisciplinador, senão mesmo de controlo social, do endividamento, salientando que a dívida das famílias intensifica a relação de dependência do trabalhador assalariado, em resultado da assunção de um compromisso de médio-longo prazo para com os credores (Calder, 1999; Langley, 2008). Como Lendol Calder resume, “se existe hedonismo na cultura do consumidor, este é um hedonismo disciplinado” (1999: 31).

Estes contributos da área da antropologia e da sociologia sugerem linhas de investigação frutuosas no domínio da interação entre a envolvente sociocultural e a tomada de decisão, questionando interpretações que tomam o endividamento de indivíduos e famílias enquanto resultado de más escolhas individuais. Embora o quadro analítico da economia comportamental seja suficientemente maleável para acomodar fatores contextuais, a preservação do conceito de racionalidade constringe a avaliação de desvios aos pressupostos

e às predições teóricas à ocorrência de erros de cálculo. O argumento de que o crescimento do endividamento das famílias se deve a uma maior dificuldade no exercício de autocontrole face ao facilitado acesso a formas “instantâneas” de crédito, como o cartão de crédito, é neste sentido exemplar (Laibson, 1997). Em suma, as adições efetuadas ao quadro teórico dominante parecem obedecer a uma apropriação seletiva, que negligencia outras interpretações e debates acerca do seu significado e da sua significância, de modo a poderem conformar-se com os cânones dominantes. No caso da economia comportamental, o contexto social e institucional é incluído na análise sem que este ponha em causa a conceção rígida de racionalidade, concebendo todo e qualquer fenómeno que escape a este espartilho enquanto “desvios”, “erros” ou “anomalias”.

Não é, por isso, de estranhar que a economia comportamental tenha sido mobilizada para justificar políticas que se centram na melhoria da tomada de decisão, incluindo as decisões de crédito e poupança de indivíduos e famílias. Além dos já mencionados, outro exemplo ilustrativo disto mesmo são os programas de literacia financeira recentemente implementados nas economias capitalistas mais desenvolvidas, que têm como objetivo preparar os consumidores para uma maior responsabilização individual no que toca ao planeamento atempado da reforma e na precaução face a imprevistos, objetivos que adquiriram premência com a crise financeira.<sup>8</sup> Não obstante o mérito de iniciativas que contribuam para um maior nível de informação e de formação financeira, o enfoque da política de proteção de consumidores em questões informacionais e de literacia financeira inevitavelmente coloca o ónus no indivíduo, associando a existência de dificuldades financeiras a escolhas desinformadas e equivocadas dos consumidores (Willis, 2008).

Todavia, daqui não se pode de todo concluir que o problema reside no excessivo enfoque nos processos internos dos indivíduos ou, menos ainda, numa desconsideração dos contributos da psicologia, também ela muito focada nos processos de decisão individual. Considera-se sim que o modelo normativo de racionalidade da economia tem sido limitador da incorporação de importantes contributos da psicologia, adotando seletivamente aqueles que melhor se ajustam ao quadro conceptual e normativo dominante. Com efeito, a psicologia oferece perspectivas alternativas de racionalidade, incluindo modelos que concebem esta última como sendo contingente ao contexto, e tomam as heurísticas enquanto instrumentos cognitivos racionais, eficientes e adaptados ao contexto da escolha, e não

---

<sup>8</sup> Veja-se, no caso português, a apresentação do Programa Nacional de Literacia Financeira pelo Conselho Nacional de Supervisores Financeiros (2011).

como bloqueios à escolha racional (Gigerenzer e Selten, 2001). Estes modelos também admitem um conjunto mais amplo de medidas de política, que inclui a intervenção sobre o contexto institucional de modo a adaptá-lo às circunstâncias e características efetivas dos seres humanos, ao invés de os tentar transformar em máquinas de cálculo através de ações de formação. Isto, por sua vez, implica o estudo de fatores que vão para lá da decisão individual.

#### **4. A sociologia do consumo e as origens comuns com a economia política**

É talvez surpreendente, e por comparação com a psicologia, o aparente atraso da sociologia do consumo. Sintomática da posição relativa da sociologia é a inexistência de uma secção especializada na Associação Americana de Sociologia, ao contrário da psicologia, que conta com este reconhecimento desde 1962. Esta pretensão surge apenas em 2011, quando é apresentada a primeira proposta de criação de uma secção de sociologia nesta área. Confirmando a predominância da economia, psicologia e marketing, o grupo de proponentes reclama a relevância da sociologia para o estudo do consumo, lembrando que este convoca temas que sempre foram caros à sociologia, como o poder, a desigualdade, a diferenciação social, as relações entre agência e estrutura, bem como a interação entre comportamentos individuais e fenómenos sociais (Cook *et al.*, 2011).

Nesta medida, não será surpreendente a partilha com a economia política de um conjunto de marcos teóricos que cedo problematizaram a mercadorização de bens essenciais à vida humana e o seu peso crescente na vida quotidiana. São os óbvios casos de *O capital* de Karl Marx (1976 [1859]), onde é desenvolvida a influente ideia de fetichismo da mercadoria, que alude à transformação das relações sociais numa aparente relação entre coisas, e de *A teoria da classe ociosa* de Thorstein Veblen (1973 [1899]), onde é proposto o frutífero conceito de “emulação social” para designar o consumo de bens conspícuos que visam marcar a pertença a uma posição social superior. É também evidente o caso de *Capitalismo, socialismo e democracia* de Joseph Schumpeter (1970 [1943]), que destaca o processo de expansão automática de necessidades, emergentes e criadas, à medida que novos padrões de vida são alcançados. Esta ‘heterogonia de objetivos’ faz com que o estado de saciedade se torne um alvo em movimento, e, portanto, inatingível. A partilha de interesses continua até ao presente na área de confluência da economia e sociologia, nomeadamente na análise da interação entre comportamentos individuais e padrões agregados, nomeadamente nos trabalhos dos economistas John Kenneth Galbraith (1998 [1958]), Fred Hirsh (1976) e Robert Frank (1985, 2007).

As causas do aparente atraso na afirmação da sociologia do consumo, que podem também aplicar-se à economia política, encontram-se no “enviesamento produtivista” da disciplina, que privilegiava “categorias analíticas, nomenclatura e conceitos forjados pelos ‘pais fundadores’ das ciências sociais em finais do século XIX e início do século XX, que procuravam sobretudo lidar com os problemas e consequências da produção e organização social de uma ordem industrial emergente”. O consumo era, então, visto como “o ponto final de uma sequência produtiva [...] e não como uma parte integralmente interligada com processos sociais e materiais” (Cook *et al.*, 2011). A sociologia, privilegiando o estudo da produção e da distribuição, terá relegado o estudo do consumo para segundo plano, tendo este ficado a cargo de áreas mais marginais, como as da cultura, do género, da família e da desigualdade (Zelizer, 2005).

Todavia, as ciências sociais cedo contaram com obras que foram para lá da produção, transação e dimensão material e utilitária dos bens. Uma das principais referências da sociologia do consumo é precisamente *A teoria da classe ociosa* de Veblen, que, focando a emergente classe média norte-americana de finais do século XIX, a classe ociosa ou de lazer, argumenta que a posição que o indivíduo ocupa nas sociedades industrializadas depende de formas de exibição da “força pecuniária”, nomeadamente do ócio e do consumo conspícuo, sendo este último determinado pelo “padrão de gastos aceite pela comunidade ou pela classe a que o indivíduo pertence” (Veblen *in* Ribeiro, 2010: 97). Nesta ótica, o consumo não reflete as preferências ou idiosincrasias individuais, mas espelha o contexto social em que os indivíduos se encontram, o qual fornece as normas vigentes de consumo. Nem obedece às restrições orçamentais dos indivíduos, na medida em que qualquer desvio àquelas normas de consumo é sentido como um sério atentado à dignidade pessoal. Com efeito, “para o homem ocioso, o consumo conspícuo de bens valiosos é um instrumento de respeitabilidade”, logo “o senhor não somente consome mais do que o mínimo necessário à sua subsistência e eficiência física, mas o seu consumo especializa-se quanto à qualidade dos bens consumidos” (*ibidem*: 98). Por outro lado, a competição pelo estatuto social leva a que os estratos mais baixos também procurem afirmação social através da exibição dos seus consumos conspícuos e se encontrem numa incessante busca pela aquisição de bens associados aos estratos sociais imediatamente superiores, que por sua vez procuram novos luxos na tentativa de preservarem o seu estatuto social. Contudo, a procura de estatuto através do consumo jamais terminará, dada a constante necessidade de afirmação e diferenciação social.

Estes contributos têm sido convocados para explicar o crescimento do recurso ao crédito ao consumo dos últimos anos, sobretudo nos EUA.



Segundo Scott (2007), ao consumo conspícuo de Veblen podemos hoje contrapor o crédito conspícuo, onde a crescente desigualdade e a alteração de normas de consumo empurram os indivíduos para o crédito, explicando, deste modo, os crescentes problemas de sobre-endividamento na sociedade norte-americana.

Pierre Bourdieu (1979), considerado um dos principais teóricos contemporâneos da sociologia do consumo, na obra *A distinção: crítica social do julgamento*, aborda a relação entre as classes sociais e as práticas de consumo, introduzindo na análise o papel de fatores culturais e sociais na marcação de diferenciação social. Argumenta que “a disposição estética [...] é também uma expressão distintiva de uma posição privilegiada dentro do espaço social”, e que “sendo produto de condicionalismos associados a uma classe particular de condições de existência, ela une todos os que são produtos de condições semelhantes mas distingue-os de todos os outros”. Bourdieu não só considera a relevância destes fatores, como lhes atribuiu um papel central, considerando que a “aversão por estilos de vida diferentes é sem dúvida uma das mais fortes barreiras entre classes” (Bourdieu *in* Ribeiro, 2010: 103). Encontramos, então, em Bourdieu uma análise complementar à de Veblen, enfatizando também o papel das normas de consumo, que explicam não só o consumo, mas também o recurso ao crédito, que num contexto de aumento da desigualdade não depende apenas do rendimento e da riqueza material.

Outras abordagens enfatizam a relevância do grupo social a que se pertence. James Duesenberry (1949) analisa as comparações de consumo intraclasse, um fenómeno popularmente conhecido pela expressão anglo-saxónica “Keeping up with the Joneses”. Focando a América do pós-guerra, argumenta que a ascensão da classe média, ao contribuir para o crescimento dos subúrbios urbanos, favoreceu relações de sociabilidade centradas nas relações de vizinhança. A sociabilidade de uma vizinhança relativamente homogénea, onde o trabalho doméstico feminino era predominante, favoreceu a comparação e a aspiração de partilha do nível de vida daqueles com quem se interagía quotidianamente. Nesta ótica, a relativa homogeneidade económica deu lugar a uma homogeneização dos padrões de consumo entre grupos similares.

A partir dos anos 1980, este modelo de emulação social horizontal começou a alterar-se, sendo progressivamente substituído por um modelo de emulação vertical, uma transformação apelidada de “novo consumismo” (Schor 1998, 2002). Enquanto no modelo anterior as pessoas aprendiam acerca das novas tendências de consumo através de relações de proximidade, o modelo de emulação é agora fornecido pelos ricos e celebridades que se

tornaram famosos nos meios de comunicação social, alterando radicalmente o nível de aspiração do consumidor. A anterior norma de “conforto” é agora substituída por uma norma de “abundância” ou “luxo”. A estas transformações culturais, Juliet Schor associa o aumento das desigualdades na distribuição do rendimento e riqueza, o declínio das relações de vizinhança como espaço de socialização, com a gradual inserção das mulheres no mundo de trabalho, e a sua substituição pela esfera do trabalho e o mundo dos média, definidor de novos modos de vida. Nesta ótica, o crescente hiato entre nível de rendimento e nível de aspiração fomentou o recurso ao crédito, resultando numa gradual deterioração das finanças familiares. Schor (1993, 1998, 2002) também nota que o aumento do endividamento das famílias norte-americanas está associado a um aumento de número de horas de trabalho, encerrando-as num ciclo ininterrupto de trabalho e consumo.

De modo análogo, John Kenneth Galbraith (1998 [1958]), na obra *A sociedade da abundância*, sublinha o papel da publicidade na formação de necessidades e desejos nas sociedades capitalistas mais desenvolvidas, em que as necessidades básicas dos indivíduos estão preenchidas e o consumo já não contribui para uma melhoria significativa de bem-estar. As empresas recorrem, então, a estratégias de marketing cada vez mais agressivas para criar o desejo por bens cada vez mais sofisticados. Este crescimento do consumo privado tem, por sua vez, um efeito prejudicial sobre a produção de bens públicos – como parques, livrarias e museus –, uma vez que absorve recursos que poderiam ser canalizados para a produção destes.

Também Tibor Scitovski (1976), na obra com o expressivo título *Economia infeliz – Uma investigação sobre a satisfação humana e a insatisfação do consumidor*,<sup>9</sup> trata o processo de formação de necessidades e desejos nas sociedades capitalistas mais desenvolvidas. Fortemente ancorado na psicologia dos anos 1950 e 1960, defende que a satisfação dos indivíduos não se esgota no preenchimento de necessidades básicas, orientadas para o alívio da dor e a prossecução do prazer, ou para o *conforto*. Os indivíduos retiram também bem-estar de atividades que desafiam as suas capacidades, isto é, da *novidade*. Esta análise desloca, assim, o campo de estudo da esfera da produção de bens de consumo transacionados no mercado para outro tipo de atividades e relações interpessoais, sendo considerado um dos precursores de uma outra área emergente da economia, a chamada economia da felicidade (Pugno, 2012).

---

<sup>9</sup> Tradução do inglês *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*.

Esta incursão pela área de confluência entre a economia política e a sociologia revela uma visão crítica da sociedade de consumo, que destaca ou o papel de processos económicos na criação de necessidades supérfluas, ou o papel da diferenciação social numa escalada de consumo estéril com resultados socialmente indesejados. A relação entre consumo e recurso ao crédito consegue aqui uma análise mais robusta que vai para além da relação entre consumo e rendimento da economia convencional, ou da relação entre consumo e comportamentos desviantes da economia comportamental. Estas abordagens têm sido, no entanto, criticadas por retratar os consumidores como agentes passivos, conformando-se aos interesses da indústria ou aspirando ao modelo social vigente como meros autómatos.

Seguindo o movimento pós-moderno que perpassou as ciências sociais, e apoiando-se na crescente segmentação de mercados e no seu efeito corrosivo sobre a homogeneidade do sistema de aferição de estatuto social, dá-se uma inversão do foco da produção e dos produtores para o consumo e para os consumidores. Passa-se a destacar a capacidade dos indivíduos para construir os seus próprios significados de uma forma autónoma e independente, alheios aos significados pretendidos pela indústria ou qualquer outra estrutura hegemónica. Ao invés de promover uniformização, o consumo é agora percebido como fonte de criatividade e inovação social. Schor retrata bem esta mudança de paradigma:

O consumidor pós-moderno é um indivíduo divertido e aventureiro, que veste e despe papéis como se de fatos do seu armário eclético se tratassem, rejeitando a aspiração convencional ao estatuto [...] a 'boa vida' já não se resume à aquisição de um conjunto bem definido de símbolos posicionais consensuais, constituindo antes um projeto de autocriação individual. Estudos sobre as subculturas também rejeitam o modelo de emulação da elite, baseando-se na crescente inovação proveniente das margens sociais, que fornece novas tendências de moda, música, arte e linguagem, sobretudo emergentes entre os jovens pobres e não os ricos da cidade. (Schor, 2007: 19-20)

Esta abordagem, ao centrar-se nos relatos dos próprios consumidores, cai no entanto no problema inverso, aproximando-se do individualismo metodológico da economia convencional, assumindo também que a aquisição de bens de consumo, na pluralidade de sentidos subjetivos que lhes estão associados, por si só, contribui para o bem-estar individual. O consumo é assumido como pertencendo ao foro íntimo do indivíduo, concebido como ato privado, subjetivo e hedonista, desprovido de conteúdo político, dispensando, por isso, apreciação crítica. Situando-se nos antípodas da visão convencional da sociologia, esta perspetiva limita a consideração de fatores

socioeconómicos relevantes para a análise do consumo e do crédito. Mas tanto a abordagem convencional como a pós-moderna deixam de fora o estudo do crédito e, portanto, a sua articulação com a evolução das normas de consumo das sociedades capitalistas contemporâneas, à qual análises recentes de economia política dedicam especial atenção.

### **5. A economia política do consumo e do crédito às famílias**

O crescente endividamento das famílias nas economias capitalistas mais avançadas tem atraído a atenção de economistas políticos, situando este importante fenómeno num conjunto mais vasto de profundas transformações socioeconómicas que se traduziram numa crescente influência do setor financeiro (dos seus agentes, processos e produtos) na atividade das famílias, empresas e Estados, processo que a literatura crítica designa por financeirização (Epstein, 2005; Ertuk *et al.*, 2007; dos Santos, 2009; Lapavitsas, 2009; Montgomerie, 2009).

Segundo a escola regulacionista, estas transformações deterioraram o “compromisso capital-trabalho” característico do regime de acumulação fordista, ao qual se associa o forte dinamismo económico que se registou a partir dos anos 1950 nos EUA, na Europa e no Japão, e uma melhoria significativa das condições de vida dos trabalhadores destes países (Boyer, 2000a, 2000b). Este compromisso assentava nos chamados métodos de produção fordista, isto é, na produção em larga escala de produtos estandardizados e numa classe de trabalhadores relativamente homogénea e coletivamente organizada em sindicatos, a qual beneficiava dos ganhos de produtividade sob a forma de aumentos salariais. Em paralelo, o Estado também passou a assumir novos compromissos garantindo a estabilidade económica e social, seja através do investimento público ou da criação de sistemas de proteção social. A expansão da capacidade produtiva estava assim institucionalmente sincronizada com a expansão da procura, centrada na evolução da “relação salarial”, o que contribuiu para o crescimento da dimensão de grandes empresas e a formação de oligopólios.

Contudo, a partir de finais da década de 1960 os compromissos políticos e arranjos institucionais vigentes começam a ser postos em causa com a queda da produtividade e a substituição de um regime de acumulação intensivo e baseado no consumo de massas por um regime de acumulação dito flexível, onde a produção se internacionaliza, os oligopólios ganham novas competências (nomeadamente financeiras) e o papel do Estado é reconfigurado, promovendo agora a liberalização, desregulamentação e privatização da economia. A “relação salarial” fordista, com padrões de consumo homogeneizados, é progressivamente desmantelada, o que conduz

a um aumento das desigualdades económicas e sociais. O processo produtivo, cada vez mais baseado na qualidade e na inovação, promove não só a distinção social através de uma produção cada vez mais segmentada, mas também a fragmentação do mercado de trabalho, com maior variabilidade contratual e salarial. Neste período, também se começa a registar um conjunto de inovações que permitiram a criação de mercados financeiros cada vez mais globalizados, tornando as economias nacionais mais vulneráveis às oscilações da economia mundial (Boyer, 2000a, 2000b; Glyn, 2007).

A intensificação da concorrência internacional abala, por sua vez, o sistema anterior de concorrência oligopolista, passando as empresas a competir através da diferenciação de produtos e da quebra do compromisso capital-trabalho, com a flexibilização do mercado de trabalho e a redução dos custos salariais. A progressiva integração das empresas nos mercados de capitais faz com que a gestão passe a levar em maior conta os interesses dos acionistas, que exercem pressão para a valorização das cotações da respetiva empresa, a nova métrica de sucesso empresarial (Crotty, 2005; Froud *et al.*, 2006).

O nexó capital-trabalho torna-se, assim, a variável de ajustamento perante a fragilização do poder económico e político dos trabalhadores, com a fragmentação do mercado de trabalho e a introdução de imperativos de curto-prazo dos mercados de capitais na estratégia das empresas. O dinamismo económico e o pleno-emprego característicos do pós-guerra dão então lugar à estagnação e ao desemprego. O arrefecimento da economia mundial, por sua vez, gera fortes pressões sobre os sistemas de proteção social. Em resultado, as pessoas e famílias intensificam as suas interações com o setor financeiro, quer seja através da adesão a esquemas de provisão privados de bens essenciais, como as pensões, quer seja através do recurso ao crédito para o consumo e compra de casa própria (Froud *et al.*, 2006; Montgomerie, 2009).

Considerando a realidade norte-americana, Montgomerie (2009) argumenta que a estagnação do rendimento e o aumento das desigualdades sociais levaram as famílias a contrair dívida para preencher o hiato entre rendimento e despesa. O endividamento das famílias norte-americanas está assim associado à consolidação do consumo de massas do pós-guerra, a que se aludiu acima, sendo a expansão do crédito ao consumo explicada pela tentativa de manutenção de um padrão de vida histórica e politicamente construído, definidor do modo de vida americano, plasmado na famosa expressão *American way of life*. Se por um lado a estagnação do rendimento levou a que a classe média norte-americana recorresse crescentemente ao crédito para garantir a manutenção do estilo de vida norte-americano,

por outro lado a retração do Estado social e o aumento das desigualdades da distribuição de rendimentos conduziu os segmentos da população com maiores níveis de rendimento para os mercados de capitais e sistemas privados de provisão social.

Em suma, e apoiando-se nas análises sociológicas do consumo, Montgomerie (2009) argumenta que a crescente intermediação do setor financeiro na vida das famílias norte-americanas resulta da degradação da envolvente socioeconómica, numa sociedade onde o consumo é social e politicamente muito relevante. Considera também que a crescente financeiraização das famílias se traduziu num aumento da vulnerabilidade das famílias. A fragilidade financeira destas aumentou não só porque o peso da dívida no seu rendimento cresceu substancialmente, mas também porque, com a crise financeira, muitas famílias foram confrontadas com a queda do preço das habitações adquiridas a crédito e a perda de valor das suas contas poupança-reforma. No atual contexto de crise financeira e económica, a utilização da dívida privada como mecanismo de sustentação do consumo, em substituição de aumentos salariais e da despesa pública, o que Crouch (2009) designa por “keynesianismo privatizado”, está seriamente comprometida (Barba e Pivetti, 2009; Tridico, 2012).

Mais recentemente, alguns autores vêm sublinhando que o crescente peso do setor financeiro na vida quotidiana das famílias reproduz a desigualdade entre classes, géneros e etnias (Roberts, 2012). No entanto, estas análises centram-se nos EUA e no Reino Unido, sendo de difícil aplicação ao contexto europeu, onde não se verificou uma deterioração tão acentuada e de forma generalizada das condições de vida dos trabalhadores, e onde coexistem situações muito diferenciadas no que respeita à relação entre as famílias e o setor financeiro (Crouch, 2012; Hein, 2012). Na verdade, os países com maior nível de endividamento na União Europeia são países com menores níveis de desigualdade e sistemas de proteção social mais robustos, como é o caso da Dinamarca e da Holanda, onde o endividamento das famílias se deve sobretudo à compra de casa própria, e se concentra nos escalões de rendimento mais elevados (Santos e Teles, 2013). Daqui decorre que a crescente imbricação das famílias com o setor financeiro é um fenómeno ainda pouco compreendido, e que o seu estudo deverá centrar-se na transformação das circunstâncias de diferentes segmentos da população que as conduz aos mercados financeiros.

Outra linha de investigação, de inspiração marxista, centra-se na análise do poder hegemónico da finança e, em particular, na hierarquia e nas relações de poder subjacentes ao mercado de crédito. Segundo dos Santos (2009) e Lapavitsas (2009), o crescente acesso das empresas aos mercados de capitais

forçou a banca a redirecionar o seu negócio para as famílias, nomeadamente para o crédito à habitação. A liberalização dos mercados financeiros teve um papel crucial neste processo, ao possibilitar a participação da banca comercial em atividades de investimento, permitindo-lhe, em particular, transformar os créditos bancários (nomeadamente hipotecários) em títulos e vendê-los nos mercados de capitais. A banca passou então a dispor não só de um mecanismo de libertação de capital para a concessão de novo crédito, mas também de um novo mecanismo de dispersão do risco, acreditando que a titularização destes créditos lhe permitia separar a atividade de concessão de crédito do risco a ele associado, e transferi-lo para os compradores dos títulos em troca do pagamento futuro de juros elevados (Crotty, 2009). Estas transformações foram potenciadas pela inovação das tecnologias de informação, que permitiu não só melhorar a avaliação do risco individual, mas também dispersar o risco associado ao crédito pelos mercados financeiros. Estendeu-se assim a concessão de crédito, nomeadamente o hipotecário, a setores até então excluídos e que não ofereciam garantias de cumprimento. Constituiu-se, deste modo, um segmento muito lucrativo, dado que se praticavam as mais altas taxas de juro e se obtinham ganhos extraordinários com as penalizações do incumprimento (Dymski, 2009). No momento em que os preços das casas começaram a descer e a taxa de juro a aumentar deu-se o incumprimento em larga escala, visto que o valor dos imóveis não chegava para cobrir os encargos da dívida. Ao invés de diluir o risco do crédito pelos investidores internacionais, a disseminação dos títulos financeiros acabou por propagar os efeitos da crise imobiliária norte-americana aos mercados financeiros internacionais, culminando, como é sabido, na maior crise económica e financeira desde a Grande Depressão de 1929.

Antes de concluirmos importa ainda fazer referência a uma linha de investigação que se inspira nos estudos sobre a ciência e sociedade e que se centra na análise da imbricação da finança na vida quotidiana, sublinhando o processo de constituição do indivíduo enquanto empresário de si mesmo, ao investir no seu próprio projeto de vida, numa busca incessante por oportunidades de lucro à qual o risco está associado (Langley, 2009). Este é um processo que tem vindo a ser gradualmente promovido pelos Estados, através do seu imprescindível papel na reconfiguração do Estado social, que crescentemente transfere a responsabilidade e o risco pela segurança financeira futura para os indivíduos (Finlayson, 2009). Todos estes fatores tendem a gerar uma grande instabilidade na vida quotidiana das famílias e uma crescente segmentação da sociedade.

Fica, assim, claro que a economia política convoca um quadro de análise amplo, identificando um conjunto de transformações socioeconómicas que

põem a descoberto as causas sistêmicas da expansão da procura e oferta de crédito. Ainda que focando a realidade anglo-saxónica, a economia política do endividamento das famílias coloca no centro da análise os sistemas de provisão das famílias, incluindo o Estado social e o mercado de trabalho. Esta literatura também expõe os interesses subjacentes às profundas transformações institucionais, nomeadamente as do setor financeiro, que assumiu crescente poder económico e político, atuando não só como intermediário das decisões de consumo, mas também como fornecedor de serviços às famílias, designadamente de esquemas privados de pensões. Esta análise situa-se, portanto, nos antípodas da economia convencional, rejeitando a ideia de que a extensão dos benefícios da finança à classe média e aos estratos socioeconómicos mais baixos é fruto da democratização da finança e da promoção da liberdade de escolha, bem como de uma cidadania autónoma e independente, ideias que assentam numa fé inabalável nos mercados (Ertuk *et al.*, 2007).

Ao contrário daquela, e economia política também leva em conta as profundas transformações culturais em curso, colocando no centro da análise a evolução das normas de consumo, as perceções acerca do papel do Estado e dos próprios indivíduos e famílias na provisão de bens e serviços essenciais e, portanto, a conceção de cidadania de sociedades crescentemente financeirizadas. Pelo exposto fica claro que um entendimento cabal do endividamento das famílias requer um estudo interdisciplinar que o situe nas mudanças culturais em curso e nos fortes constrangimentos sociais (como a desigualdade) que vêm sendo forjados por profundas transformações nas sociedades capitalistas contemporâneas. No entanto, estes trabalhos ainda se encontram num estado muito embrionário, carecendo não só de análises que tratem de outras realidades para lá do mundo anglo-saxónico, mas também de exames mais aprofundados sobre a relação entre a finança e as reformas no mercado de trabalho e nos sistemas públicos de provisão de bens essenciais, tais como a habitação e as pensões, bem como o seu impacto diferenciado nos diversos estratos sociais.

## 6. Conclusão

O diálogo entre a economia e outras ciências sociais e humanas na análise do consumo e do crédito trouxe a debate questões que sempre dividiram as ciências sociais, nomeadamente as tradicionais dicotomias entre as abordagens que tomam como unidade de análise o indivíduo e as que privilegiam fatores sociais, ou entre as abordagens que privilegiam a identificação de disposições ou de mecanismos que determinam grandes tendências do comportamento humano ou fenómenos sociais e as que se detêm na identificação de sentidos e significados.



Análises que se centram no indivíduo veem o consumo e o crédito como resultado de decisões mais ou menos racionais, tirando partido da expansão da oferta de novos bens e de novas possibilidades de financiamento que permitem dissociar o momento do consumo da geração de rendimento. Abordagens que enfatizam transformações socioestruturais apontam para o contexto em que as decisões de consumo ou de recurso ao crédito são tomadas, elegendo enquanto fatores explicativos aspetos como a evolução de normas sociais ou a perda de poder económico e político dos trabalhadores, que os terá conduzido para os mercados da dívida.

Estas dicotomias naturalmente espelham o contraste paradigmático das propostas da economia convencional e da economia política. Enquanto o individualismo metodológico da primeira favorece o diálogo com a psicologia, o enfoque nas grandes transformações do sistema capitalista contemporâneo, característico da segunda, facilita o diálogo com a sociologia. A economia convencional desvaloriza os efeitos do contexto sobre a tomada de decisão, e ao fazê-lo sustenta uma visão do consumo e da dívida que tende a responsabilizar os indivíduos pelas suas escolhas. A economia política, ao centrar-se em grandes tendências, tende por outro lado a desconsiderar o papel da agência humana.

Estas visões contrastantes também traduzem diferentes quadros normativos. A economia convencional tem geralmente uma posição favorável à expansão do consumo e da dívida, associando-os a uma maior e melhor capacidade de satisfação de preferências individuais subjetivas. A economia política, por sua vez, tende a salientar os seus efeitos perniciosos, como o desperdício do consumo conspícuo ou o aumento da vulnerabilidade das famílias, face à instabilidade dos vínculos laborais e dos rendimentos do trabalho em economias cada vez mais financeirizadas.

Ambas as análises padecem de uma generalização excessiva do significado e da uniformidade do papel desempenhado pelos fatores explicativos selecionados. Este enviesamento resulta, em grande medida, da fragmentação das análises, a qual tolda a capacidade para dar a devida conta a diversos fatores e interações relevantes, nomeadamente analisar o que é específico a cada tipo de bem de consumo, tal como o modo diferenciado como os diversos bens de consumo são adquiridos, usufruídos ou exibidos pelos diferente grupos sociais, por um lado, e o que é específico a cada tipo de crédito, por outro. Por estas razões, Fine e Leopold (1993, veja-se também Fine, 2002) consideram que o estudo do consumo deve debruçar-se sobre o que diferencia, e não o que unifica, as mercadorias, as quais devem ser vistas não tanto como itens de consumo, mas como o resultado de estruturas e de processos económicos e sociais que as constituem enquanto tal.

De igual modo, a análise do endividamento das famílias deve também começar a focar-se no que é distintivo e característico de diversos tipos de crédito e o envolvimento diferenciado de vários segmentos da população. Por outro lado, trabalho empírico recente (Santos e Teles, 2013) mostra como a relação entre consumo e crédito é variada à escala nacional. A análise contextual deve pois ter também em conta as diferentes trajetórias nacionais e a posição mais ou menos subordinada de cada país numa economia internacional contemporânea onde a finança homogênea e diferencia realidades geográficas diversas.

O exercício levado a cabo também mostra como o endividamento das famílias é ainda um tópico estudado de modo muito insuficiente. Surge apenas subsidiariamente nas análises do consumo das várias abordagens disciplinares, acomodando-se às lógicas privilegiadas. A economia política oferece um quadro analítico que permite o diálogo entre as várias áreas disciplinares e interdisciplinares, chamando a atenção para a necessidade de se escrutinar o modo como o consumo dos mais variados bens e as múltiplas formas de financiamento se articulam com a retração do Estado social, e o retrocesso de direitos laborais, e como estas transformações são reflexo e elas próprias moldam os valores que orientam a vida coletiva e pessoal.

A economia política deverá, porém, dedicar mais atenção à interação entre o contexto e a tomada de decisão de indivíduos e famílias. O papel crescente do setor financeiro como intermediário no acesso individualizado a um conjunto crescente de bens e serviços reforça a importância da inclusão deste tópico na agenda de investigação da economia política, uma importância reforçada pelo atual contexto de incerteza face ao agravamento da instabilidade do emprego e a imprevisibilidade dos sistemas de proteção social na generalidade dos países europeus, e com particular severidade no caso português. Eis mais um argumento para uma abordagem interdisciplinar que seja capaz não só de reunir recursos intelectuais relevantes na análise de múltiplos fatores, mas sobretudo de considerar as suas interações, e parafraseando uma expressão sobejamente conhecida, em circunstâncias que sendo específicas a cada caso não são por ele determinadas.

### Referências bibliográficas

- Barba, Aldo; Pivetti, Massimo (2009), “Rising Household Debt: Its Causes and Macroeconomic Implications – A Long-period Analysis”, *Cambridge Journal of Economics*, 33(1), 113-137.
- Bertola, Giuseppe; Disney, Richard; Grant, Charles (orgs.) (2006), *The Economics of Consumer Credit*. Cambridge MA: MIT Press Books.

- Bourdieu, Pierre (1979), *La distinction. Critique sociale du jugement*. Paris: Minuit.
- Boyer, Robert (2000a), “Is a Finance-led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism? A Preliminary Analysis”, *Economy and Society*, 29(1), 111-145.
- Boyer, Robert (2000b), “The Political in the Era of Globalization and Finance: Focus on Some Regulation School Research”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 24(2), 274-322.
- Calder, Lendol (1999), *Financing the American Dream: A Cultural History of Consumer Credit*. Princeton: Princeton University Press.
- Camerer, Colin; Loewenstein, George (2004), “Behavioral Economics: Past, Present, Future”, in Colin Camerer, George Loewenstein e Matthew Rabin (orgs.), *Advances in Behavioral Economics*. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 3-51.
- Campbell, John Y. (2006), “Household Finance”, *The Journal of Finance*, 61(4), 1553-1604.
- Cook, Daniel T.; Miller, Laura; J., Schor; Juliet B.; Stillerman, Joel (2011), “Section Proposal to American Economic Association: The sociology of consumers and consumption”. Consultado a 02.04.2013, em [http://csr.camden.rutgers.edu/pdf/consumers-consumption\\_ASA\\_section\\_proposal.pdf](http://csr.camden.rutgers.edu/pdf/consumers-consumption_ASA_section_proposal.pdf).
- Conselho Nacional de Supervisores Financeiros (2011), *Plano Nacional de Formação Financeira 2011-2015*, Lisboa, BdP, CMVM; ISP.
- Crotty, James (2005), “The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and Impatient Finance on Nonfinancial Corporations in the Neoliberal Era”, *Research Briefs 2003-5*, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts at Amherst.
- Crotty, James (2009), “Structural Causes of the Global Financial Crisis: A Critical Assessment of the New Financial Architecture”, *Cambridge Journal of Economics*, 33, 563-580.
- Crouch, Colin (2009), “Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime”, *British Journal of Politics & International Relations*, 11(3), 382-399.
- Crouch, Colin (2012), “Employment, Consumption, Debt, and European Industrial Relations Systems”, *Industrial Relations*, 51(S1), 389-412.
- Cynamon, Barry Z.; Fazzari, Steven M. (2008), “Household Debt in the Consumer Age: Source of Growth-Risk of Collapse”, *Capitalism and Society*, 3(2), 1-30.
- Dymski, Gary (2009), “Racial Exclusion and the Political Economy of the Subprime Crisis”, *Historical Materialism*, 17, 149-179.
- dos Santos, Paulo (2009), “At the Heart of the Matter: Household Debt in Contemporary Banking and the International Crisis”, *Ekonomiaz*, 72, 54-77.
- Duesenberry, James (1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Epstein, Gerald (org.) (2005), *Financialization and the World Economy*. Northampton: Edward Elgar Press.

- Erturk, Ismail; Froud, Julie; Johal, Sukhdev; Leaver, Adam; Williams, Karel (2007), “The Democratization of Finance? Promises, Outcomes and Conditions”, *Review of International Political Economy*, 14(4), 553-575.
- Fine, Ben; Leopold, Ellen (1993), *The World of Consumption*. London: Routledge.
- Fine, Ben (2002), *The World of Consumption: The material and cultural revisited*. London: Routledge.
- Finlayson, Alan (2009), “Financialisation, Financial Literacy and Asset-based Welfare”, *British Journal of Politics and International Relations*, 11(3), 400-421.
- Frank, Robert H. (1985), *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press.
- Frank, Robert H. (2007), *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*. Berkeley: University of California Press.
- Frederick, Shane; Loewenstein, George; O’Donoghue, Ted (2002), “Time Discounting and Time Preferences: A Critical Review”, *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351-401.
- Friedman, Milton (1957), *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- Froud, Julie; Johal Sukhdev; Leaver, Adam; Williams, Karen (2006), *Financialization and Strategy: Narrative and Numbers*. London: Routledge.
- Haugtvedt Curtis P.; Herr, Paul M.; Kardes, Frank R. (orgs.) (2008), *The Handbook of Consumer Psychology*. New York: Taylor & Francis Group.
- Hein, Eckhard (2012), *Finance-dominated Capitalism, Redistribution and the Financial and Economic Crises – A European Perspective*, MPRA Paper No. 35903. Consultado a 02.04.2013, em, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/35903>.
- Hirsch, Fred (1976), *Social Limits to Growth*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Galbraith, John Kenneth (1998 [1958]), *The Affluent Society*. Boston MA: Houghton Mifflin [ed. orig.: 1958].
- Gigerenzer, Gerd; Selten, Reinhard (orgs.) (2001), *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*. Cambridge: MIT Press.
- Glyn, Andrew (2007), *Capitalism Unleashed*. New York: Oxford University Press.
- Guiso, Luigi; Sodini, Paolo (2012), “Household Finance. An Emerging Field”, *CEPR Discussion Papers* 8934, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Kahneman, Daniel; Tversky, Amos (1979), “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kahneman, Daniel; Slovic, Paul; Tversky, Amos (orgs.) (1982), *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press.
- Laibson, David (1997), “Golden Eggs and Hyperbolic Discounting”, *The Quarterly Journal of Economics*, 112, 443-477.
- Laibson, David (1998), “Life-cycle Consumption and Hyperbolic Discount Functions”, *European Economic Review Papers and Proceedings*, 42(5), 861-887.

- Langley, Paul (2008), “Financialization and the Consumer Credit Boom”, *Competition and Change*, 12(2), 133-147.
- Langley, Paul (2009) *The Everyday Life of Global Finance: Saving and Borrowing in Anglo-America*. Oxford: Oxford University Press.
- Lapavitsas, Costas; dos Santos, P. (2008), “Globalization and Contemporary Banking: On the Impact of New Technology”, *Contributions to Political Economy*, 27, 31-56.
- Lapavitsas, Costas (2009), “Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation”, *Historical Materialism*, 17(2), 114-148.
- Levine, David; Kehoe, Timothy J. (2001), “Liquidity Constrained Markets versus Debt Constrained Markets”, *Econometrica*, 69, 575-598.
- Loewenstein, George (1996), “Out of Control: Visceral Influences on Behavior”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 272-92.
- Loewenstein, George; Thaler, Richard (1989), “Anomalies: Intertemporal Choice”, *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 181-193.
- Loewenstein, George; O’Donoghue, Ted; Rabin, Matthew (2003), “Projection Bias in Predicting Future Utility”, *Quarterly Journal of Economics*, 118, 1209-1248.
- Macinnis, Debbie; Folkes, Valerie S. (2010), “The Disciplinary Status of Consumer Behavior: A Sociology of Science Perspective on Key Controversies”, *Journal of Consumer Research*, 36, 899-914.
- Markowitz, Harry (1952), “The Utility of Wealth”, *Journal of Political Economy*, 60, 151-158.
- Marx, Karl (1976), *Capital. Vol. 1*. New York: Vintage [ed. orig.: 1859].
- Milonakis, Dimitris; Fine, Ben (2009), *Political Economy to Economics: Method, the Social and the Historical in the Evolution of Economic Theory*. London/New York: Routledge.
- Modigliani, Franco; Brumberg, Richard (1954), “Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross – Section Data”, in Kenneth K. Kurihara (org.), *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick: Rutgers University Press, 388-436.
- Montgomerie, Johnna (2009), “The Pursuit of (Past) Happiness? Middle-class Indebtedness and American Financialisation”, *New Political Economy*, 14(1), 1-24.
- Pugno, Maurizio (2012), “Scitovsky’s The Joyless Economy and the Economics of Happiness”, *European Journal of the History of Economic Thought*, 1-26.
- Ribeiro, Raquel (2010), *Sociologia do consumo: aplicada ao marketing e à comunicação*. Lisboa: Coleção Manuais Pedagógicos do ISCSP-UTL.
- Roberts, Adrienne (2012), “Financing Social Reproduction: The Gendered Relations of Debt and Mortgage Finance in 21st Century America”, *New Political Economy*, March.
- Santos, Cordeiro Ana; Teles, Nuno (2013), *Empirical Report on Cross-national Comparative Analysis of Household Financial Behaviour – Recent Trends*, mimeo.

- Schumann, David W.; Haugtvedt, Curtis P.; Davidson, Edith (2008), "History of Consumer Psychology", in Curtis P. Haugtvedt; Paul M. Herr; Frank R. Kardes (orgs.), *The Handbook of Consumer Psychology*. New York: Taylor & Francis Group, 3-28.
- Schor, Juliet (1993), *The Overworked American: The Unexpected Decline of Leisure*. New York: Basic Books.
- Schor, Juliet (1998), *The Overspent American: Why We Want What We Don't Need*. New York: Harper Perennial.
- Schor, Juliet (2002), Understanding New Consumerism: Inequality, Emulation and the Erosion of Well-being, *PSW-paper*, 2002/2.
- Schor, Juliet (2007), "In Defense of Consumer Critique: Revisiting the Consumption Debates of the Twentieth Century", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 611, 16-30.
- Scitovski, Tibor (1976), *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*. New York: Oxford University Press.
- Schumpeter, Joseph (1970), *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: George Allen & Unwin [ed. orig.: 1943].
- Scott, Robert (2007), "Credit Card Use and Abuse: A Veblenian Analysis", *Journal of Economic Issues*, XLI(2), 567-574.
- Shefrin, Hersh; Thaler, Richard H. (1988), "The Behavioral Life-Cycle Hypothesis", *Economic Inquiry*, 26(4), 609-643.
- Starr, Martha (2007), "Saving, Spending, and Self-Control: Cognition versus Consumer Culture", *Review of Radical Political Economics*, 39(2), 214-229.
- Stigler, George J.; Becker, Gary S. (1977), "De Gustibus Non Est Disputandum", *The American Economic Review*, 67(2), 76-90.
- Thaler, Richard H. (1992), *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. Princeton and Chichester: Princeton University Press.
- Thaler, Richard; Benartzi, Shlomo (2004), "Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving", *Journal of Political Economy*, 112(1), 167-187.
- Tobin, James (1958), "Liquidity Preference as Behavior Towards Risk", *Review of Economic Studies*, 25(1), 65-86.
- Tridico, Pasquale (2012), "Financial Crisis and Global Imbalances: Its Labour Market Origins and the Aftermath", *Cambridge Journal of Economics*, 36(1), 17-42.
- Tversky, Amos; Kahneman, Daniel (1974), "Judgment and Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Tversky, Amos; Kahneman, Daniel (1981), "The Framing of Decision and the Psychology of Choice", *Science*, 211(4481), 453-458.
- Veblen, Thorstein (1973), *The Theory of the Leisure Class*. Boston: Houghton Mifflin [ed. orig.: 1899].

Willis, Lauren E. (2008), “Against Consumer Financial Literacy Education”, *Iowa Law Review*, 94(1), 197-285.

Zelizer, Viviana (2005), “Culture and Consumption”, in Neil J. Smelser; Richard Swedberg (orgs.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 331-354.