



FACULTAD  
DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS



Universidad  
Nacional  
de Córdoba

# REPOSITORIO DIGITAL UNIVERSITARIO (RDU-UNC)

## La teoría del consumo y de los ciclos en Thorstein Veblen

Alberto José Figueras y Hernán Alejandro Morero

Artículo publicado en Revista de Economía Institucional  
Vol. 15, Nº 28 Enero-Junio 2013 – ISSN 0124-5996



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

---

# LA TEORÍA DEL CONSUMO Y DE LOS CICLOS EN THORSTEIN VEBLEN

---

*Alberto José Figueras\**

*Hernán Alejandro Morero\*\**

Es constante la tendencia a considerar el nivel pecuniario actual como punto de partida de un nuevo aumento de riqueza, y a su vez esto da un nuevo nivel de suficiencia.

Veblen (1899)

La economía institucional “original” es una escuela de pensamiento estadounidense derivada de la obra de Thorstein Veblen (1857-1929) y de otros autores, como John Commons, Clemence Ayres y Wesley Mitchell, que concebían el sistema económico como parte del entramado institucional que forma parte de la cultura humana y determina el comportamiento en sociedad.

Thorstein Bunde Veblen, nació en 1857, en Cato, Wisconsin. De ancestros noruegos, estudió en Carleton College, una escuela confesional que le imprimió fuertes convicciones morales. Recibió su formación económica en Johns Hopkins University, donde fue discípulo de John B. Clark. A los 27 años se doctoró en Yale y siete años después se incorporó a Chicago, donde organizó el departamento de Economía y editó el *Journal of Political Economy*. Después ocupó cargos en Stanford y Missouri. Dedicó los últimos años de vida académica a la New School for Social Research, y murió en agosto de 1929, en California, semanas antes del inicio de la Gran Depresión. Pese a cierta fama en el momento de su muerte, su trayectoria académica es un ejemplo del “marginado”, del que disiente del enfoque dominante.

\* Doctor en Economía, profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, Argentina, [alfi@eco.unc.edu.ar].

\*\* Economista, profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, Argentina, [hernanmorero@eco.uncor.edu]. Fecha de recepción: 21 de febrero de 2011, fecha de modificación: 8 de junio de 2012, fecha de aceptación: 4 de marzo de 2013.

Este artículo esboza la teoría del consumo basada en los hábitos que expuso en la *Teoría de la clase ociosa* (1899), y la teoría de los ciclos económicos y las crisis que desarrolló en la *Teoría de la empresa de negocios* (1904). Para ponerlas en contexto, en la segunda sección se hace una breve síntesis de su pensamiento. Pero como buena parte de su perspectiva teórica se interpreta mejor después de entender sus críticas a la economía ortodoxa, en la primera sección resumimos su punto de vista crítico.

## CRÍTICA A LAS PREMISAS CLÁSICAS Y NEOCLÁSICAS

Las críticas de Veblen a las premisas de la economía “recibida” se exponen en cuatro artículos que escribió entre 1898 y 1909<sup>1</sup>. Puesto que Veblen, igual que Keynes, llamó clásica a la economía anterior –clásica y neoclásica–, las englobamos como críticas a la economía ortodoxa y las sintetizamos en cuatro apartados.

### LEYES NATURALES Y FENÓMENOS SOCIALES

Para Veblen, la idea del precio de equilibrio esconde la idea de que se trata de un designio de orden natural, al que calificó de “tontería superficial”. Pensaba que el orden natural era una concepción determinista y sostenía, en cambio, que el desarrollo social no tiene una finalidad y no se puede predecir con exactitud. Un institucionalista posterior comentó:

Veblen sustituyó [...] la ansiosa búsqueda de seguridad que siguió al pesimismo de Ricardo. Ricardo había previsto un sino desagradable para la mayoría de la humanidad. Sus seguidores esperaron contra toda esperanza que ello no sucediera. Veblen se situó por encima de la discusión. La suerte humana era algo con lo que no quiso identificarse, aunque sólo fuese por adoptar una postura. Pero también expuso claramente su criterio de que cuantos hablasen de progreso eran en su mayoría idiotas o impostores (Galbraith, 1958, 69).

En otras palabras, para Veblen el cambio social no tiende a un fin predeterminado y se opone al determinismo. Sostenía que nada prueba que la humanidad avance hacia una meta o de acuerdo con una meta o una ley natural. Y criticó a los historicistas, por buscar leyes del desarrollo social. Una crítica que también dirigió a Marx.

### EGOÍSMO Y HEDONISMO UBICUOS

Veblen criticó a la economía ortodoxa por basarse en una psicología deficiente. Consideraba que los seres humanos se guían por *instintos* y

<sup>1</sup> “Por qué la economía no es una ciencia evolutiva”, “Las preconcepciones de la ciencia económica”, “La economía del Profesor Clark” y “Las limitaciones de la utilidad marginal”.

*hábitos*; el egoísmo es apenas uno de ellos. Para él, el lugar que ocupaba el hedonismo en la disciplina económica era una forma “elusiva” de estudiar la complejidad de las motivaciones humanas. En esto también divergía de Marx, para quien el hedonismo se ajustaba a la actitud burguesa. Veblen atribuía el uso de este supuesto básico a la pereza intelectual.

No criticó el uso del egoísmo en el análisis de la realidad social *per se*, sino la importancia excesiva (su ubicuidad) que le atribuía la economía recibida. Y se esforzó por demostrar que el comportamiento humano obedecía a diversos móviles o motivaciones: la emulación, el instinto de trabajo eficaz, la curiosidad ociosa, el instinto de auto-conservación o depredador, la inclinación parental. Según el tipo y el tema de análisis, hacía más énfasis en uno o en otro.

#### EL HOMBRE COMO AUTÓMATA

Veblen señaló que la economía recibida concebía al hombre como un ente pasivo sometido a fuerzas externas, como un calculador instantáneo de dolores y placeres. Sujeto a fuerzas que lo dejan inerte y no lo alteran, el individuo solo reacciona a cambios del ambiente. Así, en “Por qué la economía no es una ciencia evolutiva” argumentó que, conforme a la concepción hedonista, el hombre es un “calculador instantáneo de placeres y dolores que oscila [...] merced al impulso de estímulos que lo desplazan por la superficie, pero que lo dejan intacto. Sin antecedente ni consecuente” (Veblen, 1898).

Así, mostró una gran limitación de la economía recibida, la de considerar al hombre como ente *ahistórico*. La historia no lo cambia, ni él puede cambiar la historia. Es un calculador aislado del contexto. Solo reacciona, como un autómata, a las variaciones del ambiente.

#### ERRÓNEA CONCEPCIÓN DEL CAMBIO

Para Veblen, la disciplina económica acogía una visión primitiva del cambio, basada en “analogías mecánicas”. La explicación usual, implícita en el análisis de estática comparativa, es que los desplazamientos se deben a fuerzas exógenas, de modo que el análisis recurre a la cláusula protectora *ceteris paribus*. En esos términos, la variación continua de los parámetros no permitiría conocer el punto de equilibrio de llegada ni derivarlo del estado de equilibrio inicial. Además, incluso bajo la cláusula *ceteris paribus*, los fenómenos sociales no tienden al reposo, están en movimiento continuo.

Dicha visión simplista no permitía entender ni explicar el cambio (a lo sumo algunas de sus manifestaciones), y Veblen optó por concebir

el cambio social como la coevolución entre instituciones y hábitos, como veremos en la siguiente sección.

## LA CONCEPCIÓN DE VEBLÉN

A diferencia de otros pensadores “radicales”, Veblen se ocupó menos de las relaciones sociales y más de los móviles humanos (que definen mentalidades y conductas), y se centró en dos aspectos: las motivaciones de los consumidores y el cambio social. En el estudio de las motivaciones recalcó la búsqueda de estatus o estima social (y de autoestima), la fuente del “consumo ostentoso” (un concepto que retomarían R. Merton, P. Bourdieu y J. Braudillard). En el estudio del cambio acogió una visión que estaba en boga en su época: el darwinismo (A. Marshall hizo un intento similar)<sup>2</sup>. Aplicó al análisis de las instituciones el concepto de “selección natural” (aunque remarcó que no avalaba el darwinismo social de Spencer). Inspirado en la visión *darwiniana*, optó por un enfoque multidisciplinario de la economía que combinaba la sociología y la antropología.

Lo que más le interesaba era el estudio del comportamiento regulado por instituciones, a las que concebía como un “conjunto de hábitos o ideas establecidas”<sup>3</sup>, una concepción que no encaja en la actual definición sociológica del término. Se podría decir que para Veblen una institución es una manera de “hacer” o de “pensar”. El objetivo de su obra es explicar el cambio, la “evolución” social, en la que el cambio técnico es esencial.

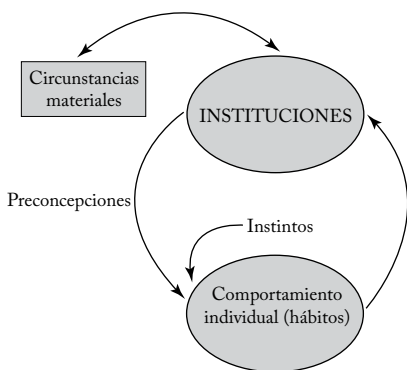
Veblen criticó el “*modus operandi*” de la teoría neoclásica porque era estático y deductivo. Negó validez a los supuestos de sus deducciones, como el de una “conducta racional”. Y puso en cuestión su campo de estudio: no se trataba de las propiedades asignativas de los precios en condiciones de equilibrio sino del impacto continuo de los cambios técnicos y de los gustos, de la aparición y el cambio de las instituciones y de sus efectos sobre el comportamiento humano.

<sup>2</sup> También se ha dicho que su evolucionismo es lamarckiano (ver Hodgson, 1994b).

<sup>3</sup> “Las instituciones son, en sustancia, hábitos mentales predominantes con respecto a relaciones y funciones particulares del individuo y de la comunidad” (Veblen, 1899, 196). Los hábitos mentales predominantes son convenciones y actúan como normas de comportamiento, un aspecto que incluye la definición sociológica, aunque esta sea más amplia. No toda norma de comportamiento es un hábito mental predominante; puede ser producto de la coacción. Lo contrario puede ser cierto, es decir, los hábitos de pensamiento predominantes pueden actuar en forma coactiva (como normas).

Veblen adoptó, entonces, un enfoque psicológico más amplio. El hombre actúa guiado por cinco instintos<sup>4</sup>: el de trabajo eficaz<sup>5</sup> (Smith sostuvo algo similar en su *Teoría de los sentimientos morales*, y mucho antes Cicerón); el de emulación o tendencia a seguir la conducta del grupo de referencia e imitar la de los pares; el de curiosidad ociosa o inclinación al saber desinteresado; el de inclinación paternal (preocuparse no solo por el propio bienestar presente, sino también por el bienestar futuro de la descendencia), y el de autoconservación, si se quiere un símil del egoísmo convencional.

Gráfica 1  
Enfoque general de Veblen



Para delinear el enfoque general de Veblen (gráfica 1), señalemos que las “instituciones” se apoyan en los instintos, mientras que el cambio y los problemas sociales se derivan del juego entre instituciones. El comportamiento humano es guiado, en distinta medida según el caso y las circunstancias, por los instintos mencionados y se manifiesta, dependiendo del proceso socio-histórico, en ciertos hábitos. Estos se cristalizan en instituciones, que son obra a la vez de los individuos y de la sociedad. Es decir, las instituciones en sentido amplio se basan y se modifican de acuerdo con las circunstancias materiales y, a través de la formación de propensiones colectivas o patrones de comportamiento social, afectan y guían el comportamiento individual, que no es optimizador, sino rutinario y basado en *hábitos*. Pero, asimismo, y este es el aspecto fundamental de su esquema conceptual, las instituciones que forman las propensiones colectivas se forman y modifican en la

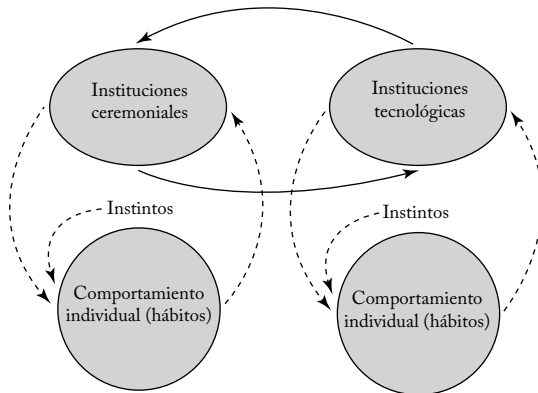
<sup>4</sup> Veblen usa los términos “propensión” e “instinto” y según Patsouras (2004, 153) este último indica un componente más persistente y elemental que el primero.

<sup>5</sup> En la literatura también se lo llama instinto artesanal. En la búsqueda de un fin, implica el gusto por la labor eficaz y el disgusto por el esfuerzo inútil.

interacción entre el comportamiento de los individuos y las circunstancias sociales: estructura y agencia se codeterminan, coevolucionan. Aunque, como veremos, las instituciones también forman parte de un proceso de coevolución mutua, es decir, de la interacción con otras instituciones y estructuras de la sociedad.

Gráfica 2

El cambio social como coevolución entre instituciones



La visión vebleniana del cambio social es entonces una visión evolutiva del cambio institucional. En oposición a la visión mecánica convencional, Veblen pensaba que el cambio institucional y económico es resultado de la coevolución, la codeterminación o interrelación entre el comportamiento individual y las instituciones, las cuales poseen una dinámica propia (gráfica 2). En el análisis del capitalismo de su época identificó dos tipos de “instituciones”: tecnológicas y pecuniarias, ambas basadas en los instintos, aunque en las primeras prima el instinto del trabajo eficaz y en las segundas el instinto de emulación, en la forma histórica de emulación pecuniaria. Una de sus distinciones principales fue la dicotomía entre aspectos instrumentales (o tecnológicos) y pecuniarios (o ceremoniales).

Las instituciones tecnológicas (a las que llama industriales, “proceso de la máquina”, sirven al interés económico no valorativo) incluyen las artes mecánicas, los métodos de producción y organización, los inventos, etc., y son la fuerza motriz de la sociedad; mientras que las instituciones pecuniarias (relacionadas con la propiedad) son un *resultado* sedimentado del cambio técnico, y aunque suelen mirar al pasado, influyen en el uso de la tecnología, obstaculizándola o estimulándola. Esta interrelación solo se mantiene “corto tiempo”, pues a

largo plazo la tecnología es dinámica, supera los obstáculos pecuniarios e impone el cambio. El proceso técnico está a cargo de los técnicos, obreros e ingenieros, es decir, de quienes intervienen directamente en el proceso productivo (lo que evoca a los “industriales” de Saint-Simon), entre quienes predomina el instinto de trabajo eficaz. Las instituciones patrimoniales están en manos de los empresarios accionistas o financistas, entre quienes predomina la emulación pecuniaria, la búsqueda de ganancias<sup>6</sup>.

Además, Veblen utiliza el concepto de “preconcepciones”, que difiere del obrar instintivo y es un resultado evolutivo que podría tener afinidades con las categorías sintéticas a priori de Kant, pues indica la manera de entender el mundo que sirve de guía para la acción individual, aunque no son consustanciales a la mente humana sino formadas y moldeadas en la evolución social. Las instituciones sociales (hábitos de pensamiento predominante) dan lugar a preconcepciones sobre la realidad y el comportamiento social. En suma, los instintos, las propensiones sociales y las preconcepciones determinan la conducta individual.

Por último, cabría señalar un paralelismo entre las instituciones tecnológicas de Veblen y las fuerzas productivas de Marx, o entre instituciones ceremoniales y relaciones de producción. No obstante, Veblen subraya la influencia recíproca mientras que Marx ve una relación unidireccional entre estructura y superestructura. A pesar de la similitud del papel de los aspectos pecuniarios y las relaciones de producción con respecto al cambio técnico, la visión evolutiva y sin finalidad del cambio social de Veblen es muy distinta de la visión hegeliana de Marx; también cabe señalar que la teoría del valor vebleniana nada tiene que ver con la marxista<sup>7</sup>.

Sería interesante contrastar la visión de Veblen y la de Marx, pero esto supera el alcance del artículo. Basta señalar que Veblen criticó la visión marxista en dos artículos sobre la economía socialista, uno escrito en 1906 y el otro en 1919. El primero critica a Marx y el segundo a los socialdemócratas alemanes. Veblen rechazó la teoría del valor trabajo, el concepto de explotación y la explicación marxista de la lucha de clases. Podría parecer paradójico que una corriente

<sup>6</sup> La distinción entre estos dos tipos de instituciones es motivo de debate entre los institucionalistas americanos. Veblen usó el término “patrimonial” y los seguidores de C. Ayres subrayan su aspecto ceremonial. Algunos autores sostienen que algunas instituciones son a la vez ceremoniales y tecnológicas, en las que el aspecto ceremonial no necesariamente mira al pasado y se opone al cambio; ver, por ejemplo, Tool y Bush (2003, 23-24).

<sup>7</sup> Agradecemos a un árbitro anónimo por señalararnos esta diferencia.



neomarxista, la Escuela de la Regulación Francesa, reconozca en el institucionalismo norteamericano una de sus fuentes de inspiración.

## EL CONSUMO EN LA TEORÍA DE LA CLASE OCIOSA

En su *Teoría de la clase ociosa*, obra de 1899 que lo lanzó a la fama, Veblen estudió en detalle las prácticas de consumo, la formación de gustos y su relación con la aparición de instituciones sociales como la propiedad privada y la clase ociosa. Allí planteó que no siempre se compra mayor cantidad a precios menores y que se puede comparar a precios mayores “por emulación”. Idea que llevó a que en 1950 Harvey Leibenstein introdujera en el análisis microeconómico ortodoxo el “efecto Veblen” (el hecho de que algunos consumidores demanden menos cuando baja el precio de un bien), un “efecto” que simplifica en demasía la teoría del consumo de Veblen.

Esta obra estudia la aparición y posterior aceptación social de la clase ociosa y de la propiedad privada. Más precisamente, “el lugar y el valor de la clase ociosa como factor económico en la vida moderna” (Veblen, 1899, 7). Como factor económico, la clase ociosa influye notablemente en los patrones y hábitos de consumo de toda la sociedad. El autor desarrolla una teoría del consumo basada en la emulación y el instinto de trabajo eficaz que contrasta con la visión del consumidor autómatas que supone la optimización de la utilidad con previsión perfecta<sup>8</sup>. Veblen mostró que a lo largo de la historia han surgido diversas formas de distinción valorativa entre clases sociales y entre tareas (industriales y no industriales).

En su análisis del presente —y observando permanentemente el pasado— entrevé una serie de etapas históricas. Una etapa primigenia, el estadio más bajo de desarrollo cultural o “salvajismo primitivo”, caracterizada por la ausencia de jerarquías económicas, donde la propiedad no es un rasgo dominante del espíritu humano. En esta fase, la de mayor duración relativa, se forjaron muchos hábitos que aún siguen arraigados en el comportamiento humano. La etapa de la cultura bárbara<sup>9</sup>, que consta de dos fases consecutivas: en la primera,

<sup>8</sup> Veblen la consideraba inválida porque supone dadas o exógenas las preferencias, que todo gasto da una satisfacción independiente de la satisfacción de los demás individuos y que la satisfacción que produce un gasto es independiente de la que produciría cualquier otro. Estudió, en cambio, la formación de los hábitos de consumo y de los gustos, su importancia económica y su relación con el surgimiento y la difusión de instituciones como la propiedad privada y la clase ociosa. Y unió elementos de la sociología, la antropología, la psicología y la economía en una teoría del consumo basada en la emulación pecuniaria.

<sup>9</sup> Lo que caracteriza el paso de una etapa a otra no es la existencia, frecuencia o intensidad de los actos de barbarie sino la difusión de una disposición mental

el estadio predatorio, domina el espíritu belicoso y el egoísmo se torna la nota dominante; en la fase avanzada o cuasi-pacífica hay una observancia formal de la paz y el orden y una coerción y un antagonismo de clases matizados por los métodos comerciales modernos. Por último, en la cultura industrial o pecuniaria moderna, las formas de distinción valorativa son de índole pecuniaria y en las relaciones humanas priman las formas “pacíficas” de distinción. Si bien el germen de la clase ociosa y de la propiedad privada se halla en la cultura bárbara, es en la etapa de la cultura pecuniaria moderna cuando la clase ociosa alcanza su máxima expresión y llega al culmen la institución de la propiedad privada.

En la introducción (capítulo I), Veblen argumenta que la primera forma de propiedad estuvo asociada a las hazañas y trofeos de guerra. Esta primera forma surgió con la captura de mujeres como trofeo de guerra, como medio de poner en evidencia la fortaleza y de mostrar un resultado ostensible y perdurable de las hazañas. La propiedad nació, entonces, para hacer visible la distinción valorativa entre personas y grupos, que incentiva conductas de derroche social de recursos, como se verá a continuación<sup>10</sup>.

Para Veblen, la reputación o prestigio de una persona guarda relación con los patrones o estándares sociales asociados a la proeza o la hazaña individual, las señales a partir de las cuales se cataloga y se estima socialmente a una persona. Mientras que en las etapas bárbaras primitivas los trofeos obtenidos en las hazañas guerreras predatorias eran los exponentes convencionales de prepotencia y éxito, en las sociedades industriales la acumulación de bienes se vuelve la señal más importante y eficaz de proeza individual. Así, la fuerza pecuniaria es la base de la buena reputación; la propiedad se vuelve progresivamente el sostén convencional de honorabilidad y estima social.

En el capítulo II, señala que a medida que la actividad industrial desplaza a la actividad depredadora, la acumulación de riqueza o de cosas remplace a la propiedad de personas como base de la reputación de clase y la estima individual<sup>11</sup>. Ello ocurre, en parte, porque el alcance y la frecuencia de las oportunidades para distinguirse con base en la eficacia depredadora son cada vez menores, y en parte, porque las oportunidades para distinguirse a través de una agresión industrial, de un perfil psicológico preponderantemente depredador o guerrero: el “carácter o espíritu social” de la época.

<sup>10</sup> Lo que, por cierto, contrasta fuertemente con la idea de Douglas North (1984) sobre el surgimiento de los derechos de propiedad.

<sup>11</sup> Lo que habitualmente llamamos economía de mercado resulta ser una “cultura pecuniaria”, donde se desvanece el “instinto de trabajo” y se valora el derroche ostensible.

trial y de acumular propiedad por métodos cuasi-pacíficos aumentan considerablemente<sup>12</sup>. Así, la adquisición pacífica de bienes se instituye como base convencional de la reputación, y la propiedad privada aparece con total claridad, junto con la clase ociosa. “La aparición de una clase ociosa coincide con el comienzo de la propiedad” (ibíd., 30).

En los estadios superiores de la cultura bárbara en Europa y el Japón feudales, la clase ociosa aparece perfectamente desarrollada. La distinción de clases es clara y en el aspecto económico se manifiesta en la distinción de las tareas de cada clase. Las clases altas están exentas de toda ocupación “laboriosa” y tienen reservadas las tareas honoríficas (como la guerra o el gobierno). Las clases inferiores están excluidas incluso de sus actividades subsidiarias (como el cuidado de armas) y solo se ocupan del trabajo manual, de lo relacionado con la consecución de los medios de vida.

Si bien la diferenciación en el consumo como distinción valorativa se remonta a la fase bárbara inicial, el consumo de bienes como muestra de fortaleza *pecuniaria* es posterior. Es un fenómeno eminentemente moderno porque la lucha pecuniaria tiene sentido solo cuando hay un excedente, el cual es particularmente evidente con el advenimiento de la sociedad industrial. La distinción valorativa se manifiesta entonces en el consumo<sup>13</sup>, porque

Si, como se supone a veces, el incentivo para la acumulación fuese la necesidad de subsistir o de comodidad física, sería concebible que en algún momento futuro con el aumento de la eficiencia industrial se pudiera satisfacer el conjunto de necesidades económicas de la comunidad; pero como la lucha es sustancialmente una carrera en pos de la reputación basada en la comparación valorativa, no es posible aproximarse siquiera a una solución definitiva (ibíd., 38-39).

<sup>12</sup> Esto no implica que no se logre estima con señales más directas de proeza, ni que la acción depredadora o las hazañas guerreras dejen de tener aprobación y admiración social, sino que “se hacen menores el alcance y frecuencia de las oportunidades de distinguirse por medio de esta manifestación [y] las oportunidades de realizar una agresión industrial y de acumular propiedad por los métodos cuasi-pacíficos de la industria nómada aumentan en radio de acción y facilidad” (ibíd., 35).

<sup>13</sup> Si bien Veblen sostiene que “la propiedad nació y llegó a ser institución humana por motivos que no tienen relación con mínimo de subsistencia” y que su “incentivo dominante fue, desde el principio, la distinción valorativa unida a la riqueza” (Veblen, 1899, 34), ello no quiere decir que “no haya otros incentivos para la adquisición y acumulación que este deseo de superar en situación pecuniaria y conseguir así la estima [...] de los semejantes. El deseo de una mayor comodidad y seguridad frente a la necesidad está presente en todos y cada uno de los estadios de [...] una sociedad industrial moderna; aunque el nivel de suficiencia en estos aspectos está afectado, a su vez, en gran medida por el hábito de la emulación pecuniaria. En gran parte esta emulación modela los métodos y selecciona los objetos de gasto para la comodidad personal y la vida respetable” (ibíd., 39).

Si el medio más eficaz para lograr estima social (y autoestima) es mantener (y elevar) cierto tipo de consumo, el ser humano se embarca en la carrera pecuniaria para lograr la estima social y personal<sup>14</sup>. Por otro lado, como también tiene cierta propensión al trabajo eficaz, y desagrado por el trabajo inútil, el instinto del trabajo eficaz refuerza el proceso de emulación pecuniaria (o búsqueda de éxito). Así,

tiende más y más a modelarse como esfuerzo para superar a los demás en los resultados económicos logrados. El éxito relativo, medido por una comparación favorable con los demás, se convierte en el fin del esfuerzo que se acepta como legítimo y, por tanto, la repugnancia por la futilidad se coliga en buena parte con el incentivo de la emulación. Viene a acentuar la lucha por la respetabilidad pecuniaria al extender a todo fracaso [...] una nota de desaprobación (ibíd., 41).

El esfuerzo encaminado a un fin se convierte, en primera instancia, en un esfuerzo por acumular bienes. Lo que, en el capitalismo de principios del siglo pasado, se manifiesta en un esfuerzo por mantener ciertos estándares de consumo y emular a la clase superior.

En el capítulo III, Veblen desarrolla la idea de que, al ser deshonoroso, el trabajo manual obra como contraparte en la consecución de estima, lo que lleva a hacer ostentación de hábitos “ociosos”. Los hábitos decorosos, como los modales convencionales de la clase alta son expresiones de ocio, por cuanto demuestran que se dispone de suficiente tiempo libre para adquirirlos y perfeccionarlos. Veblen remarca que el término ocio, “como aquí se emplea, no comporta indolencia o quietud. Significa pasar el tiempo sin hacer nada productivo: 1) por un sentido de la indignidad del trabajo, y 2) como demostración de una capacidad pecuniaria que permite una vida de ociosidad” (ibíd., 51).

El ocio se debe poner de manifiesto mediante prácticas formales y ceremoniales, como los modales y la buena educación. Estas prácticas cumplen la función de mostrar que, debido a la posición pecuniaria de la persona, ha podido cultivarlas. Conjuntamente, las personas allegadas deben hacer gala de esa vida de ocio; esa es la función del personal doméstico y de los criados, que practican un “ocio vicario”, es decir, un ocio al que están obligadas ciertas personas, pero que no satisface su confort físico sino el de quienes sirven. El ocio vicario es un acto de consumo conspicuo de servicios ajenos<sup>15</sup>, y el ocio ostensible,

<sup>14</sup> La subsistencia y el aumento del confort físico pueden ser un incentivo poderoso y omnipresente de adquisición para las clases pobres, pero no para las clases de mayor prestigio social. No obstante, el deseo de riqueza, así como el afán de comparación valorativa, no se extingue en ningún individuo, cualquiera sea su clase social.

<sup>15</sup> Veblen dice que así se forma una clase ociosa subsidiaria o derivada, cuya función es el ocio vicario que da respetabilidad a la clase ociosa principal: “El consumo y el ocio practicados por esas personas para su amo o patrono

es decir, el “comportamiento ocioso” (como los modales en la mesa), genera pautas de consumo conspicuo (usar más de media docena de cubiertos), que hacen ostentación de diversos grados de derroche.

En el capítulo IV analiza la evolución de las instituciones asociadas al ocio y el consumo conspicuos en las distintas etapas de la historia. Y aclara el significado que da al término “derroche”:

En el lenguaje de la vida cotidiana la palabra lleva consigo una resonancia condenatoria. Lo utilizamos aquí a falta de una expresión mejor que describa adecuadamente el mismo grupo de móviles y fenómenos [...] A la luz de la teoría económica el gasto en cuestión no es ni más ni menos legítimo que ningún otro. Se le llama aquí “derroche” porque ese gasto no sirve a la vida humana ni al bienestar humano en conjunto, no porque sea un derroche o una desviación del esfuerzo o el gasto, considerado desde el punto de vista del consumidor individual.

Y continúa:

Cualquiera sea la forma de gasto que escoja el consumidor o cualquiera que sea la finalidad que persiga al hacer esa elección, es útil para él por virtud de su preferencia [...], el uso de la palabra “derroche”, como término técnico, no implica ninguna condena de los motivos o de los fines perseguidos por el consumidor bajo este canon de gasto ostensible (ibíd., 103-104).

El consumo es entonces otro medio de distinción valorativa entre individuos. El ocio y el consumo conspicuos son igualmente eficaces para demostrar la posesión de riqueza (capacidad pecuniaria). Ambos reportan buena reputación debido al elemento de derroche que tienen en común: en un caso derroche de tiempo y esfuerzo y en el otro, de bienes. La elección entre uno u otro depende de las tendencias y características de cada comunidad. Mientras que en la etapa cuasi-pacífica el ocio era el elemento principal, en la etapa moderna actual se tiende a elevar el consumo más que el ocio.

Estas ideas desembocan en el capítulo V, donde se muestra que los cánones que regulan la reputación determinan los gustos en una sociedad. Este capítulo y el siguiente son el epicentro de la obra.

La estimación social e individual está determinada por el tipo y el nivel de gasto, que se refleja en el nivel de consumo: “El tipo de gastos aceptado en la comunidad o en la clase a que pertenece una persona determina en parte cuál ha de ser su nivel de vida” (ibíd., 117). El ser humano incorpora directamente esta manera de valorarse a sí mismo mediante la contemplación del esquema general de vida, y “de modo indirecto mediante la insistencia popular en la necesidad de conformarse a la escala aceptada de gastos como canon de regularidad, bajo pena de la desestimación y el ostracismo. Aceptar y practicar el nivel

representan, por parte de éste, una inversión hecha con vistas a aumentar su buena fama” (ibíd., 84).

de vida que está en boga es a la vez agradable y útil [...] hasta el punto de ser indispensable para [...] el éxito en la vida” (ibíd., 117-118). Este modo de existencia parece entonces natural y “para la gran mayoría del pueblo de toda comunidad moderna, el fundamento próximo del gasto [...] no es tanto un esfuerzo consciente por destacarse en lo costoso de su consumo ostensible como un deseo de vivir al nivel convencional de decoro” (ibíd., 108).

Se participa así en una carrera “pecuniaria” por la estima basada en el consumo, que se debe poner de manifiesto para indicar capacidad de pago y posición social, donde la ostentación de ocio demuestra fortaleza pecuniaria. El efecto de la competencia pecuniaria en el consumo “consiste en hacer que se concentre en las direcciones más visibles para los observadores cuya buena opinión se busca” (ibíd., 118). Y como es la base de la autoestima, el consumo debe hacer ostensible cierto nivel de derroche, aun en la más estricta privacidad. Así, todo acto de consumo debe reflejar, en mayor o menor medida, cierto derroche ostensible como aspecto decoroso u honorífico.

Como el consumo es la base de la estima social e individual, “una vez que el individuo ha formado el hábito de buscar expresión dentro de una línea determinada de gasto honorífico [...] no abandona tal gasto habitual sino con la máxima repugnancia” (ibíd., 115). Y cuando el ingreso aumenta, una parte se dirige a elevar el consumo en la dirección que reporta mejor valoración. Es “más difícil retroceder de una escala de gastos una vez adoptada, que ampliar la escala acostumbrada como respuesta a un aumento de la riqueza” (ibíd., 108), puesto que por su naturaleza los patrones de consumo son hábitos, y la dificultad para abandonar un patrón establecido es la dificultad para cambiar de hábitos.

El individuo tiene una propensión emuladora que “en una comunidad industrial [...] se expresa en forma de emulación pecuniaria y, por lo que se refiere a las comunidades civilizadas occidentales de hoy día, ello equivale a decir que se expresa en alguna forma de derroche ostensible” (ibíd., 116). Esta emulación pecuniaria se manifiesta en la inclinación a imitar a las clases sociales superiores:

el patrón de gastos que guía generalmente nuestros esfuerzos no es el gasto medio ordinario ya alcanzado; es un ideal de consumo que está fuera de nuestro alcance [...], o que exige algún esfuerzo para poderlo alcanzar y toda clase [...] trata de emular a la clase situada por encima de ella en la escala social [...]; ello quiere decir que nuestro patrón de decoro en materia de gastos, como en los demás aspectos donde interviene la emulación, lo establece el uso de quienes se encuentran inmediatamente por encima de nosotros en punto a reputación (ibíd., 109).

La dinámica de la “superación personal” lleva a que todo individuo busque el nivel y el tipo de consumo de la clase inmediata superior, para procurar luego los de una clase aún más alta. Puesto que el patrón de consumo de una clase se ve influido por el de la clase superior inmediata, los gustos y el consumo de toda la sociedad tienden a imitar los patrones que establece la clase ubicada en la cúspide de la escala social. Desde esa posición, la clase ociosa esparce los cánones convencionales de consumo y de respetabilidad hacia el resto de la sociedad, y sus usos y hábitos mentales determinan los cánones de reputación, decoro y los patrones de consumo correspondientes.

Es suma, Veblen distingue dos tipos de tareas y, con ellas, de clases: pecuniarias (que sirven al interés valorativo) e industriales (que sirven al interés económico), que dan lugar a una estratificación social jerárquica en cuya cúspide se sitúa la clase ociosa, el estrato formado por las clases altas, “consuetudinariamente exentas o excluidas de las ocupaciones industriales [que] se reservan [las] tareas a las que se adscribe cierto grado de prestigio [...]; exención [que es] expresión económica de su superioridad de rango” (ibíd., 10). La clase ociosa, cuyas motivaciones son pecuniarias más que productivas, determina los estándares de lo que es decoroso, los estándares de estima social y determina los patrones de consumo del resto de la sociedad, por la propensión a la emulación (o “efecto demostración”).

Esta idea de la imitación de los hábitos de una clase y de su impacto en la formación de los gustos de las clases subalternas ya estaba presente en la obra de Cantillon. Veblen la desarrolla y la extiende a los países: el consumo de la clase ociosa de un país imita al de la clase ociosa de ciertos países. Observó que a comienzos del siglo pasado “en Estados Unidos los gustos de la clase ociosa están formados en cierta medida sobre los usos y hábitos que prevalecen o se cree prevalecen en la clase ociosa de la Gran Bretaña” (ibíd., 150). Esto abrió el camino a la teorización sobre los grupos de referencia, de gran aplicación en mercadotecnia, cuyas técnicas se basan en el hecho de que los grupos sociales más bajos tienden a imitar el “estilo de consumo” de los más altos.

En el capítulo VI profundiza la idea de que una característica sobresaliente del capitalismo moderno es el derroche, en el afán de emulación pecuniaria. Aquí Veblen señala que, para los individuos, la utilidad de los bienes ahora está atada a los elementos de distinción o valoración social que se les atribuyen. Ya no adquieren los bienes por su utilidad directa sino porque poseen otras cualidades que sirven a fines de distinción valorativa: “en su selección de mercancías útiles

en el mercado al por menor, los compradores se guían más por el acabado y la presentación de las mercancías, que por cualquier marca sustancial de utilidad” (ibíd., 163). Los aspectos conspicuos de los bienes se entremezclan con los que reportan utilidad y se perciben como atributos de belleza o de sofisticación, cuando en realidad sirven a la distinción valorativa entre personas.

Para que el consumidor consuma un bien, este debe mostrar ostensiblemente el elemento honorífico:

Resulta de ello que los productores de artículos de consumo dirigen sus esfuerzos a la producción de mercancías que satisfagan esta demanda del elemento honorífico [...] dado que también ellos están dominados por el mismo patrón de valor de los bienes (ibíd., 162-163).

Por ende,

las mercancías, para poderse vender, tienen que ostentar signos visibles de que se ha empleado alguna cantidad apreciable de trabajo en darles los signos del gasto decoroso, además de la necesaria para darles eficacia para el uso material a que deben servir (ibíd., 163).

Esto no significa que existan bienes superfluos y bienes útiles. Como dice Veblen: “Un artículo puede ser a la vez útil y constituir un derroche, y su utilidad para el consumidor puede estar compuesta de uso y derroche en las proporciones más diversas. Los bienes consumibles e incluso los de producción muestran, por lo general, como constitutivos de su utilidad, dos elementos combinados” (ibíd., 106)<sup>16</sup>. Así, para muchos bienes, el gasto conspicuo es la regla y norma rectora de su consumo y producción. Y la demanda de muchos bienes depende entonces de la moda y del prestigio que se les atribuye, más que del servicio o la utilidad real que prestan. Por tanto, en la sociedad moderna el aspecto conspicuo de las mercancías es ineludible:

no hay en la actualidad mercancía alguna que no tenga en grado mayor o menor ese elemento honorífico. Cualquier consumidor que [...] se empeñase en eliminar de lo que consume todo elemento honorífico o de derroche, se encontraría en la imposibilidad de satisfacer sus necesidades más nimias en el mercado moderno (ibíd., 163).

En el capítulo VIII, Veblen desarrolla su concepto de instituciones, de cambio institucional, de resistencia y procesos selectivos. Aparece por primera vez su distinción entre instituciones tecnológicas (aquí llamadas “industriales o productivas”) e instituciones ceremoniales (aquí llamadas “patrimoniales o pecuniarias”). En este capítulo se evidencia su concepción evolucionista.

<sup>16</sup> El consumo de un bien satisface dos necesidades diferentes: su componente útil satisface las necesidades “materiales”, mientras que su elemento conspicuo satisface la necesidad de reconocimiento social.



En el capítulo IX, esboza la manera en que las instituciones erigen y, al mismo tiempo, seleccionan hábitos de pensamiento y de comportamiento. Define la evolución social como “un proceso de adaptación selectiva de temperamento y hábitos mentales bajo la presión de las circunstancias materiales de la vida en común. La adaptación de los hábitos mentales constituye el desarrollo de las instituciones” (ibíd., 219).

Y complementa esta idea diciendo: “No solo han cambiado los hábitos de los hombres con las cambiantes exigencias de la situación, sino que esas exigencias han producido también un cambio correlativo en la naturaleza humana” (ibíd.). Es decir, el hombre no es, como en la economía recibida, socialmente inmutable y con propensiones innatas y atemporales, bien sea al intercambio o a la maximización.

A partir de esta base conceptual, en los capítulos siguientes Veblen estudia la evolución de los hábitos de consumo en la vestimenta, la moda, el servicio doméstico, el juego, las prácticas relacionadas con la actitud belicosa y deportiva y la educación superior como signo de distinción valorativa. En el penúltimo capítulo analiza aquellas actitudes no depredadoras, de tipo no valorativo, que han sobrevivido al advenimiento del capitalismo moderno.

## LA TEORÍA DE LOS CICLOS ECONÓMICOS

Su teoría más propiamente económica es la teoría de las crisis. El progreso técnico es una fuerza “peligrosa”, ya que al volver obsoleto el equipo y los procesos existentes, reduce el valor del capital y provoca recesiones. Aparecen pues los ciclos económicos. Igual que Marx, Veblen considera que los ciclos económicos son endógenos a la organización pecuniaria, al sistema económico moderno. En la *Teoría de la empresa de negocios* expone su teoría de los ciclos y las crisis, a la cual precede un análisis de “la naturaleza, causas, utilidad y ulteriores tendencias de la empresa de negocios” (Veblen, 1904, 5).

Su análisis se centra en dos aspectos del sistema industrial moderno: el proceso mecánico y la empresa de negocios. Primero señala que el sistema industrial moderno toma la forma de un gran “proceso mecánico”, centrado en la máquina, donde “los materiales se modifican a sí mismos con la ayuda del aparato” (ibíd., 11) y todos los procesos industriales son interdependientes. Es decir, el conjunto de ramas industriales se interrelaciona de tal modo que la consecución de un nivel de producto depende del ajuste entre muy diversas ramas productivas: “el concierto total de las operaciones industriales debe ser considerado como un proceso mecánico, constituido por procesos

parciales entrelazados, [es decir, como] un complejo de subprocesos, equilibrados más o menos cuidadosamente” (ibíd., 12).

Así, el proceso mecánico debe satisfacer dos exigencias: 1) la necesidad de ajustar todos los subprocesos o ramas de la industria, y 2) el requerimiento de precisión cuantitativa, que exige la uniformidad y la estandarización de las herramientas y las unidades de medida, un aspecto característico de la producción en serie.

En el capítulo II, Veblen analiza el alcance de la estandarización de las herramientas, materiales, servicios y productos terminados. Para fines de su teoría de las crisis es más importante el primer elemento: la necesidad de ajustes entre subprocesos. Como dijimos, el sistema industrial está compuesto por una serie de ramas productivas interdependientes y “en virtud de esta concatenación de procesos [...] reviste, en general, el carácter de un amplio y equilibrado proceso mecánico” (ibíd., 19). Debido a sus características, “para lograr un eficiente funcionamiento de este proceso industrial total, los distintos subprocesos que lo constituyen deben funcionar [...] con la debida coordinación” (ibíd.). Cuanto más complejo sea el sistema industrial, más necesarios serán los ajustes intersticiales y más graves las dificultades derivadas de un desajuste.

Cuando hay un desajuste entre los procesos de varias ramas industriales, este se expande a las demás:

Cualquier alteración en algún punto determinado del proceso en virtud de la cual una rama de la industria quedara sin poder cumplir su función en el trabajo total del sistema, inmediatamente afectará las ramas cercanas o conexas que la preceden o la siguen en el desarrollo del proceso, y se transmitirá, a través de la desorganización de las mismas, a las partes más remotas del sistema (ibíd., 20).

Estos desfases productivos requieren un mecanismo de ajuste y, en el capitalismo moderno, “el equilibrio de las relaciones en el funcionamiento de las diversas unidades industriales se mantiene o restablece, se ajusta y reajusta, por medio de las transacciones comerciales” (ibíd., 20-21). El proceso de ajuste se guía, entonces, por principios comerciales y se reduce siempre a términos pecuniarios: “Es en este momento cuando el hombre de negocios aparece como factor decisivo en el proceso industrial” (ibíd., 21). Por ello, los ajustes “constituyen obligaciones y transacciones de índole pecuniaria; [...] del hombre de negocios depende la realización o el fracaso de los ajustes corrientes de la industria” (ibíd.).

El segundo aspecto del sistema “pecuniario” o industrial moderno son los hábitos relacionados con la inversión y el hecho de que su finalidad sea el lucro. Esto lo lleva a analizar la empresa de negocios

y sus hábitos de comportamiento, en el capítulo III, donde queda en claro que las transacciones comerciales de los hombres de negocios (que podrían coordinar los eslabones del proceso mecánico) se guían por fines pecuniarios (obtención de ganancias) y no por fines de “eficiencia productiva” del sistema industrial en conjunto: “el objeto de los negocios es el beneficio pecuniario” (ibíd., 22).

Como la finalidad del hombre de negocios es obtener una ganancia diferencial, un desajuste del proceso mecánico genera la oportunidad de obtener ventajas diferenciales en algunas ramas, en desmedro de otras. Es decir, los hombres de negocios tienen de hecho, por la naturaleza del sistema, incentivos para provocar desajustes en el proceso mecánico. Pues “una alteración del equilibrio en cualquier punto significa una ventaja (o desventaja) diferencial para uno o más propietarios de los subprocesos en que se ha producido dicha alteración” (ibíd., 26). De modo que las “perturbaciones” del funcionamiento del proceso mecánico son endógenas y se transmiten a través de las transacciones comerciales.

Los hábitos de comportamiento de los hombres de negocios forman parte de las instituciones pecuniarias y se guían por móviles distintos de los que predominan en las instituciones tecnológicas. Los hombres de negocios no están interesados en mantener ininterrumpidamente el proceso industrial, sino que “el fin es el beneficio pecuniario, y los medios, la perturbación del sistema industrial [...] Sus ganancias (o sus pérdidas) están relacionadas con la magnitud de las perturbaciones que se producen, más bien que con las relaciones que guardan con el bienestar de la comunidad” (ibíd., 28-29). Así, el elemento pecuniario obstruye el proceso mecánico.

Pero, en la búsqueda de ganancias, los hombres de negocios también realizan prácticas colusorias según su conveniencia. Estas favorecen la coordinación de los subprocesos y eliminan el elemento pecuniario en los ajustes intersticiales. Así, por un lado, obstruyen el proceso mecánico y, por otro, promueven su desarrollo. No obstante, Veblen considera que las fuerzas inhibitorias son más fuertes y que el tiempo que transcurre hasta que se materialice una concentración es un retardo en el avance de la industria.

Sobre esta base, en el capítulo VII delinea los principales aspectos de su teoría de las crisis y los ciclos. Como afirma Hutchison, para Veblen la causa central es la organización moderna, orientada por el “lucro” (y no por las necesidades), que provoca desfases temporales en la valoración de los activos que garantizan los préstamos a las empresas. “Las depresiones y los periodos de prosperidad no son

resultados de contingencias tales como la pérdida de una cosecha. Se originan en el curso normal de los negocios, y tanto la depresión como la prosperidad se hallan unidas en cierta medida” (ibíd., 154). Estas fluctuaciones se deben a un desajuste excesivo entre el valor del capital y la capacidad para generar ingresos de los activos físicos que esos valores representan. Una caída de los beneficios por debajo de los esperados inicia la recesión al acentuar la puja competitiva de precios.

Un período de auge, caracterizado por una ola alcista de precios, “se origina en alguna combinación específica de circunstancias y se desarrolla, a partir de cierto desequilibrio favorable, en el curso de los negocios” (ibíd., 163). Por la euforia o audacia especulativa de la comunidad comercial o por una alta demanda del gobierno en pos de ganancias diferenciales. Durante ese período se amplía el crédito, pero lo más importante es que la valoración de los activos de la empresa que ofrece en garantía están “inflados” por el nivel de precios: “El sistema de relaciones de crédito existente en ese momento se ha desarrollado sobre la base de una capacidad de ganancia, transitoriamente acrecentada por una ola de ventajas diferenciales en los precios” (ibíd., 170).

Las crisis son consecuencia de esa falta de correspondencia financiera (“capital de negocios”), de esa “capitalización” excesiva que finalmente tiene una base psicológica. En opinión de Veblen:

una vez esta ola [alcista] ha desaparecido, aun en el caso de que todavía los precios se mantengan más altos en todas partes, la ventaja diferencial habrá dejado de existir para la mayoría de las empresas. Las distintas ramas [...] han ido alcanzando, sucesivamente, ventajas diferenciales en los precios, lo que les ha producido, por lo general, una excesiva capitalización, y ha dejado a muchas de ellas con un conjunto de obligaciones desproporcionado con su posterior capacidad de ganancia (ibíd., 170).

Una vez se llega a esta situación, “lo único que se necesita para provocar una catástrofe general es que algún acreedor importante descubra que la actual capacidad de ganancia de su deudor no garantiza la capitalización sobre la que se ha basado su garantía” (ibíd., 171). Y como “la secuencia de relaciones crediticias en una época de prosperidad está infinitamente ramificada a través de la comunidad comercial”, la crisis se propaga a través de ella.

Pero Veblen no creía en un movimiento ondulante continuo. Pensaba que, incluso cuando los precios de los productos son estables, el proceso mecánico está en un estado de cambio continuo: “el estado de las artes industriales [...] no se concibe más como estacionario [...] No es posible sostener ninguna teoría estática de las artes industriales o de la prosperidad de los negocios”, y “los procesos mecánicos, cada vez más eficaces, producen los instrumentos mecánicos y los materiales

[...] a un costo cada vez menor” (ibíd., 190-191). Esto genera una fuente permanente de ventajas diferenciales y el costo de producción de los bienes de capital disminuye progresivamente. Cada nueva empresa que entra al mercado puede obtener ventajas diferenciales, debido a los menores costos, el nivel de precios disminuye y, como en el caso anterior, las empresas establecidas “no producirán ingresos proporcionados con la primitiva capitalización aceptada” (ibíd., 192). La eficiencia del proceso mecánico genera discrepancias entre el costo y la capitalización, y los ciclos se mantendrán mientras los hombres de negocios se guíen por los mismos móviles.

Veblen caracteriza la fase de declinación del ciclo como una fase de sobreproducción o subconsumo (como Malthus, Sismondi o Keynes), que se acentúa con el atesoramiento (Ekelund y Hébert, 1992). Pero la sobreproducción no concierne al aspecto material del proceso mecánico sino al pecuniario, es decir, “hay un exceso de bienes o de medios para producirlos, por encima de lo conveniente desde el punto de vista pecuniario, y sobre los cuales hay una efectiva demanda a precios que compensarán el costo de producción de los bienes y dejarán [...] beneficio [...]. Se trata de una cuestión de precios y de ganancias” (ibíd., 181).

Por último, en la teoría de Veblen, las crisis pueden ser atenuadas por la creación de coaliciones comerciales o *trusts* de empresas, la emisión monetaria y la extensión del crédito, o bien por un flujo continuo y creciente de gasto improductivo que mantenga en alza los precios (en gasto militar, p. ej.). Aunque una monopolización total del sistema productivo pareciera ser la única manera de escapar a las recesiones repetidas, subsistiría “la fricción competitiva entre los capitales comerciales reunidos, por una parte, y los trabajadores unidos, por la otra” (ibíd., 221), y la monopolización total no se podrá lograr, como exigiría el proceso mecánico.

En suma, la tesis que Veblen desarrolla a lo largo de esta obra es que “el ejercicio de la libre contratación y de las demás facultades inherentes al derecho natural de la propiedad es incompatible con la moderna tecnología mecánica” (ibíd.). En ello descansa su teoría de las crisis y de los ciclos. Su interés por los ciclos fue retomado por W. C. Mitchell y J. R. Commons.

## CONCLUSIÓN

En este artículo revisamos la obra de Veblen centrándonos en dos aspectos: su teoría del consumo basada en los hábitos (y no en la racionalidad de las decisiones, según la entiende la economía tradicio-

nal<sup>17</sup>) y su teoría de los ciclos económicos y las crisis, en el marco de su pensamiento y de sus críticas a la economía recibida, en particular de la existencia de leyes naturales en los fenómenos sociales y de la deficiente concepción del cambio social y de la psicología humana. Veblen desarrolla su obra basándose en una psicología de móviles múltiples, que llevan a comportamientos determinados por hábitos o rutinas y en una visión coevolutiva del cambio social en la que intervienen dos tipos de instituciones: ceremoniales y tecnológicas.

Uno de sus aportes fue señalar que en la sociedad moderna los hábitos de consumo atienden a la emulación pecuniaria y la búsqueda de estima social. Su análisis se remonta a la aparición y la aceptación de una clase ociosa y de la propiedad privada, es decir, se centra en el estudio de la dinámica de las instituciones ceremoniales. La propiedad privada, en el capitalismo moderno, convierte a las formas de distinción valorativa en modos pecuniarios a través de la ostentación del consumo y del ocio, que portan elementos de derroche. El consumo se erige en un modo de valoración social, y los hábitos de consumo de la clase ociosa ubicada en la cúspide de la escala social tienden a ser emulados por los estratos inferiores.

Su teoría de los ciclos muestra la *coevolución* entre la dinámica de las instituciones tecnológicas y la de las instituciones ceremoniales, guiadas por móviles diferentes. El proceso mecánico requiere una serie de ajustes intersticiales para su funcionamiento eficaz, los que en el sistema económico moderno se realizan a través de las transacciones entre empresas de negocios. Los ciclos son ocasionados por la dinámica de las instituciones tecnológicas y las perturbaciones del proceso mecánico que provocan los hombres de negocios en su afán de obtener ganancias diferenciales. Las crisis sobrevienen cuando las ventajas diferenciales de precios inflan el valor financiero de los activos, afectan la capacidad real de generar beneficios futuros y generan una oleada de préstamos. Pasada la ola alcista de precios, se extiende la incapacidad de las empresas para pagar sus deudas, con base en la capacidad de sus activos para generar ganancias.

Veblen no solo criticó las premisas de la economía clásica y neoclásica. Además, negó la pertinencia del concepto de equilibrio y consi-

<sup>17</sup> Existen varios conceptos de racionalidad. La racionalidad tal como la entiende la teoría económica tradicional es solo una de ellas. También existe el de racionalidad sustantiva (adecuación a los objetivos) y el de racionalidad formal (adecuación a las normas y procedimientos), muy utilizados en el análisis de la burocracia. Horkheimer señala que, en ciencias sociales se recurre a dos tipos de racionalidad: una racionalidad subjetiva, donde priman los medios, sean cuales fueren los fines, en la que se basa la teoría económica tradicional, y una racionalidad objetiva, guiada por valores, donde los fines tienen primacía sobre los medios.

deró que la economía es un “proceso” (un sistema en transformación permanente), y recalcó la influencia de la tecnología<sup>18</sup>. También tomó como blanco a la Escuela Histórica, a la que le reprochó la búsqueda de leyes del desarrollo histórico. En Marx, vio a un adepto de la “religión del progreso”, a la que criticó porque se basaba en la fe en un perfeccionamiento continuo de la humanidad. Para Veblen el gran error del análisis socialista fue suponer que su movimiento respondía a ideales proletarios. En el capitalismo, el conflicto fundamental no era entre obreros y capitalistas sino entre el impulso productivo y la motivación de la ganancia. La línea divisoria no es entre los que tienen y los que no tienen, sino entre los que trabajan en la “industria” y los que se dedican a ocupaciones “pecuniarias”.

La corriente institucionalista original (Commons, Mitchell, Ayres, Galbraith) “continuó” en cierto modo el camino abierto por Veblen, en especial sus críticas metodológicas. La inclinación neoclásica a considerar el marco institucional como un dato exógeno puede ser útil para aislar ciertas relaciones que se consideran relevantes. Pero, como apuntan los *institucionalistas*, descontextualizar siempre el análisis para poder recurrir a cuantificaciones y formalizaciones matemáticas, aunque sea muy “elegante”, es erróneo y peligroso, pues ignora la influencia de las instituciones sociales y de sus cambios en el comportamiento humano.

Para Veblen, el afán hedonista era apenas uno de los móviles que guían el comportamiento y rechazó la racionalidad *subjetiva* que predomina en el análisis económico convencional. En su análisis del consumo ostentoso fue un precursor de la crítica a la sociedad consumista, aunque el consumo de fines del siglo XIX difiera del actual; si antes se sustentaba en la perdurabilidad de las cosas, hoy se basa en la novedad, en la obsolescencia, en el descarte de lo anterior, lo que lo hace más dañino y derrochador.

El pensamiento de Veblen, y en particular las dos teorías que aquí esbozamos, tienen elementos analíticos interesantes que se deberán mantener vivos en el análisis de la realidad social. Nuestra revisión de dos de sus principales libros es tan solo una invitación a estudiar una obra compleja y de gran riqueza intelectual que ha sido “marginada” en muchos departamentos de Economía.

<sup>18</sup> Otros autores han recalcado otros factores: el biológico (Malthus, Spencer), el psicológico (G. Tarde), el geográfico (Ratzel, Le Play) o el económico (Smith, Marx).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Baumann, Z. *Vida de consumo*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2007.
2. Blaug, M. *La teoría económica en retrospectiva*, México, Fondo de Cultura Económica, 1985.
3. Denis, H. *Historia del pensamiento económico*, Barcelona, Ariel, 1970.
4. Ekelund, R. y R. Hebert. *Historia de la teoría económica y de su método*, Madrid, McGraw-Hill, 1992.
5. Figueras, A. y H. Morero. "Veblen en su sesquicentenario (y la corriente institucionalista)", *XLII Reunión de la Asociación Argentina de Economía Política*, Bahía Blanca, Argentina, 2007.
6. Friedman, M. "Wesley C. Mitchell as a theorist", *Journal of Political Economy* 58, 6, 1950, pp. 465-493.
7. Galbraith, J. *La sociedad opulenta*, Barcelona, Planeta Agostini, 1958.
8. Hodgson, G. "Institutionalism, 'old' and 'new'", G. Hodgson, W. Samuels y M. Tool, eds., *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*; Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 1994a, pp. 397-402.
9. Hodgson, G. "Theories of economic evolution", Hodgson, G.; W. Samuels y M. Tool, eds., *The Elgar companion to institutional and evolutionary economics*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 1994b, pp. 218-223.
10. Hutchison, T. *Historia del pensamiento económico 1870-1929*, Madrid, Gredos, 1967.
11. James, E. *Historia del pensamiento económico*, Madrid, Aguilar, 1974.
12. Leibenstein, H. "Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers demand", *Quarterly Journal of Economics* 64, 2, 1950, pp. 183-207.
13. North, D. *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid, Alianza Editorial, 1984.
14. Patsouras, L. *Thorstein Veblen and the American way of life*, Montreal, Black Rose Books, 2004.
15. Riesman, D. *Thorstein Veblen*, New Brunswick, Transaction Publishers, 1953.
16. Roll, E. *Historia de las doctrinas económicas*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1978.
17. Rutherford, M. "What is wrong with the new institutional economics (and what still wrong with the old)?", *Review of Political Economy* 1, 3, 1989, pp. 299-318.
18. Schumpeter, J. *Historia del análisis económico*, Madrid, Ariel, 1971.
19. Stavenhagen, G. *Historia de la teoría económica*, Buenos Aires, El Ateneo, 1959.
20. Tool, M. y P. Bush. *Institutional analysis and economic policy*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 2003.
21. Tool, M., *Value theory and economic progress: The institutional economics of J. Fagg Foster*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 2000.
22. Veblen, T. "Why is Economics not an evolutionary science?", *Quarterly Journal of Economics* 12, 4, 1898, pp. 373-397.



23. Veblen, T. *Teoría de la clase ociosa* [1899], México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1974.
24. Veblen, T. "The preconceptions of economic science", *Quarterly Journal of Economics* 14, 2, 1900, pp. 240-269.
25. Veblen, T. *Teoría de la empresa de negocios*, 1904, Buenos Aires, Eudeba, 1965.
26. Veblen, T. "The socialist economics of Karl Marx and his followers. The theories of Karl Marx", *Quarterly Journal of Economics* 20, 4, 1906, pp. 575-595.
27. Veblen, T. "Professor Clark's economics", *Quarterly Journal of Economics* 22, 2, 1908, pp. 147-195.
28. Veblen, T. "The limitations of marginal utility", *Journal of Political Economy* 17, 9, 1909, pp. 620-636.
29. Veblen, T. *The instinct of workmanship and the state of the industrial arts*, 1914, Nueva York, B.W. Huebsch Inc., 1922.
30. Veblen, T. *Imperial Germany and the industrial revolution*, 1915, Ontario, Batoche Books, 2003.
31. Veblen, T. *The higher learning in America: A memorandum on the conduct of universities by business men*, 1918, New York, Cosimo, 2007.
32. Veblen, T. "The industrial system and the captains of industry", *Dial* 8, 1919a, pp. 552-557.
33. Veblen, T. "The socialist economics of Karl Marx and his followers. The later marxism", 1919b, *The place of science in modern civilization*, New York, Cosimo, 2007.
34. Veblen, T. *The engineers and the price system*, 1921, Ontario, Batoche Books, 2001.
35. Veblen, T. *Absentee ownership and business enterprise in recent times: The case of America*, New York, B.W. Huebsch, 1923.