



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y
SOCIALES



LA ECONOMÍA POLÍTICA DE THORSTEIN VEBLEN

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRACIÓN
PÚBLICA

P R E S E N T A

MICHEL TOVAR RODRÍGUEZ

ASESOR

DR. JORGE FEDERICO MÁRQUEZ MUÑOZ

Ciudad Universitaria, Cd. Mx. 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A mi familia le estaré eternamente agradecido por su apoyo incondicional, ánimo y afecto.

A la Universidad Nacional Autónoma de México por su labor en la formación de profesionistas al servicio de la patria.

Al Dr. Jorge Federico Márquez Muñoz por su inagotable paciencia, excelente sentido del humor y por las lecciones enseñadas.

A mis amigos por el ánimo, aliento y compañía.

A Pamela Pérez Ponce por todo el cariño, la ayuda y la fuerza para acometer esta empresa.

Al proyecto PAPIIT: Conflicto e ingobernabilidad en México. Crimen organizado y autodefensas (IN305415), en el cual participé gustosamente, me dejó invaluable experiencias y sin el cual este trabajo no hubiera sido posible.

A todos ustedes ¡Muchas gracias!

PROTOCOLO

JUSTIFICACIÓN

Existe un desconocimiento insólito de la obra de Thorstein B. Veblen ¿Cómo ha podido suceder algo así? Un autor tan competente para hablar del surgimiento, dinámica e influencia de las élites como cualquiera de los clásicos en la materia (Pareto, Mosca, Michels), tan relevante como Max Weber para explicar los principios del funcionamiento del sistema industrial y tan pertinente como John Maynard Keynes para teorizar sobre los ciclos económicos, ha caído en el olvido. A él debemos conceptos tan cotidianos como la sociedad de consumo, los bienes de Veblen y el “sistema industrial”; y pese a su riqueza, este autor ha sido casi completamente ignorado en el ámbito de las ciencias sociales de habla hispana.

Es así que este trabajo tiene como propósito fundamental, el exponer sistemáticamente las principales tesis económico-políticas de Thorstein Veblen, a fin de demostrar su vigencia y valor, y con ello fomentar la difusión de la obra de tan pertinente autor. La Universidad Nacional Autónoma de México es uno de los pocos espacios en el país donde este tipo de investigaciones pueden ser realizadas, no emprendidas en otras instituciones ya sea por la carencia de conocimientos sobre la diversas tradiciones en las que el pensamiento sobre lo social se ha desarrollado, o llanamente por apatía acerca de ejercicios presuntamente especulativos.

Existen pocas tesis que tienen a este autor por objeto, sólo dos realizadas en la UNAM, que siendo de buena calidad, adolecen sin embargo, de un confinamiento disciplinario desde la economía que les impide sopesar cabalmente las implicaciones del pensamiento de Veblen para áreas político-sociales.

Veblen en suma proveyó de un marco alternativo para explicar fenómenos como el origen de la propiedad, los móviles del consumo, la dinámica del capitalismo industrial, la eficiencia industrial, el desempleo, los ciclos económicos, y su estudio permitirá apreciar su vigencia, y su valor para el entendimiento de las sociedades contemporáneas.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Existe un generalizado olvido de la obra y el valor de Thorstein Veblen en el ámbito de las ciencias sociales de habla hispana.

OBJETIVO

Exponer las principales tesis de la economía política de Thorstein Veblen, haciendo especial énfasis en su capacidad explicativa del fenómeno del surgimiento de élites económicas en las sociedades industriales contemporáneas y sus efectos para el bienestar del resto de la comunidad.

RESULTADO INMEDIATO

Lograr una explicación concisa y sistemática de las principales hipótesis de Thorstein Veblen, así como demostrar su vigencia y valor.

RESULTADO FINAL

Difundir la vigencia y el valor de la obra de Thorstein Veblen.

HIPÓTESIS GENERAL

La capacidad productiva instalada de una sociedad industrial determinada excede su producción real. Esto se debe a la restricción deliberada de la producción creada por las empresas de negocios, a fin de maximizar sus ganancias, a expensas del resto de la comunidad.

HIPÓTESIS FUNDAMENTALES (ECONÓMICAS)

1. La ciencia económica es la teoría de un proceso de crecimiento cultural determinado por la lucha por la subsistencia.
2. La institución de la propiedad tiene como su origen a la institución de la esclavitud.
3. La utilidad de un bien, móvil de su consumo, comprende dos cualidades: su serviciabilidad y su honorabilidad.
4. El capital está compuesto por dos elementos: los bienes de capital necesarios para la industria, y el estado de las artes industriales (el conocimiento tecnológico y la competencia práctica de una comunidad dada). El control de los primeros, implica el usufructo de los segundos.
5. La capacidad productiva instalada de una sociedad industrial determinada excede su producción real. Esto se debe a la restricción deliberada de la producción creada por las

empresas de negocios, a fin de maximizar sus ganancias, a expensas del resto de la comunidad.

CONSECUENCIAS DE LAS HIPÓTESIS (POLÍTICAS)

1. La institución de la propiedad inaugura la desigualdad social y de género.
2. Los hombres derrochan tiempo y bienes, a fin de establecer distinciones odiosas y demostrar la propia superioridad social.
3. La sociedad se convierte en rehén de los propietarios de sus bienes de capital. El producto de su trabajo es secuestrado y se convierte en fuente permanente de ingresos de las clases ociosas. La desigualdad social se agudiza con la acumulación de bienes de capital.
4. El sistema económico es artificialmente ineficiente. La restricción del pleno funcionamiento de la industria, ocasionará a la comunidad subyacente toda clase de males como la escasez, el encarecimiento de bienes y un permanente grado de desempleo, a fin de que las clases ociosas mantengan un determinado margen de ganancias ordinarias.

METODOLOGÍA

Este trabajo es de tipo cualitativo, al intentar un proceso de análisis-síntesis de la obra del autor en revisión.

ÍNDICE

PROTOCOLO	2
ÍNDICE.....	5
PRÓLOGO	6
SEMBLANZA BIOGRÁFICA	7
INTRODUCCIÓN	12
EL MÉTODO DE THORSTEIN VEBLEN.....	13
LA ECONOMÍA EVOLUTIVA	13
ESQUEMA PARA EL ANÁLISIS DEL CAMBIO INSTITUCIONAL EN THORSTEIN VEBLEN	19
EL INSTINTO DEL TRABAJO EFICAZ	22
EL ORIGEN DE LA PROPIEDAD	26
<i>I. Breve recuento del concepto de propiedad en la economía política</i>	<i>26</i>
<i>II. La idea de la propiedad.....</i>	<i>29</i>
<i>III. La emulación.....</i>	<i>31</i>
<i>IV. El origen de la propiedad.....</i>	<i>34</i>
EL CONSUMO CONSPICUO	38
LA INDIGNIDAD DEL TRABAJO	38
LA CLASE OCIOSA.....	42
LOS MÓVILES DEL CONSUMO.....	47
VEBLEN HOY: CONTRIBUCIONES A LA TEORÍA SOCIAL.....	50
CIVILIZACIÓN	53
EL CAPITAL.....	53
EL CAPITAL II	59
EL SISTEMA INDUSTRIAL Y LA EMPRESA DE NEGOCIOS	64
<i>El sistema industrial.....</i>	<i>64</i>
<i>La empresa de negocios.....</i>	<i>67</i>
LA PROPUESTA POLÍTICA.....	76
CONCLUSIONES.....	81
BIBLIOGRAFÍA.....	86

PRÓLOGO

Thorstein Bunde Veblen (1857 – 1929) economista estadounidense de ascendencia noruega ve a los Estados Unidos desde la mirada de un extraño, un extranjero. El noruego, su lengua madre, lo habla de manera ordinaria en la pequeña granja familiar en Minnesota junto con otros vecinos inmigrantes de primera generación hasta el momento anterior a su entrada en la universidad, donde por fuerza de las circunstancias domina final y espléndidamente el inglés. Sin embargo, por la fría y satírica mirada bajo la cual disecciona las instituciones más gravemente respetadas y las costumbres más caras para la sociedad norteamericana, pareciese que nunca se adapta a las formas del país que finalmente desde su nacimiento fue el suyo.

En el decurso de su obra expone cómo arreglos institucionales obsoletos e “imbéciles”, mantenidos como privilegios por los intereses de las clases ociosas, son un lastre para alcanzar la eficiencia industrial, y en consecuencia, el bienestar material de la comunidad en general.

El propósito manifiesto de su primera obra *la Teoría de la Clase Ociosa*, es “estudiar el lugar y valor de la clase ociosa como factor económico de la vida moderna... prestando, alguna atención al origen y a la línea genealógica de la institución, así como a características de la vida social que no son comúnmente clasificadas como económicas”.¹ Esta definición podría bien ser aplicable a la caracterización de toda su obra, donde interpreta los fenómenos económicos en función de los hábitos, las creencias, las costumbres y la ley, proveyendo así explicaciones inusitadas, pero con amplia potencia explicativa para responder a un sinnúmero de interrogantes de la teoría social de su tiempo

El inclasificable echa mano de conceptos provenientes de las más variadas disciplinas para conformar su esquema analítico y su teoría económica. Ésta bien podría calificarse como una mordaz crítica al capitalismo y un elogio a la eficiencia y el progreso tecnológico como medio para alcanzar la libertad humana. A poco menos de 90 años de su muerte, esta tesis le rinde homenaje.

Ciudad de México, a 31 de octubre de 2017

¹ Veblen, Thorstein. *Teoría de la clase ociosa*. Madrid, Alianza Editorial, 2008. p. 27.

SEMBLANZA BIOGRÁFICA

Thorstein Bunde Veblen nació el 30 de julio de 1857 en Cato, Wisconsin, Estados Unidos. Descendía de una familia de inmigrantes noruegos. Sus padres Thomas Anderson Veblen y Kari Bunde Veblen habían llegado a Norteamérica años antes de su nacimiento, con amargos recuerdos del viejo país, ya que el abuelo paterno de Veblen había sido despojado de su herencia familiar y había sufrido una dolorosa declinación de su posición social. Así, las carencias y vicisitudes económicas estuvieron presentes: “la austeridad de los pioneros forjó el carácter de la familia: las ropas se hacían a mano, el café y el azúcar eran lujos”.²

Hacia el año de 1874, el padre de Veblen, ahora relativamente acomodado, decidió que sus hijos debían dejar la enseñanza casera y asistir a la universidad para escapar de las pocas oportunidades de la vida campestre. De esta forma, Veblen fue enviado a Carleton College, una universidad fundada por la iglesia congregacionalista protestante en Minnesota “se enviaba allí a Thorstein con la esperanza de que se convirtiera en ministro luterano: pero, como era de esperarse, el iconoclasta incipiente encontró embrutecedora aquella atmósfera”.³ En esta institución Veblen estudió economía y filosofía.

Durante aquellos años de estudio Veblen provocó escándalos entre los profesores con sus discursos poco ortodoxos como: “‘En defensa del canibalismo’ y ‘Apología del borracho’, en los cuales justificaba la ingestión de carne humana y las bebidas alcohólicas”.⁴ Sería el año de 1877 cuando Veblen se graduó de esta institución.

Decidió seguir a su hermano Andrew a la Universidad Johns Hopkins para estudiar filosofía; pero, a pesar de las brillantes recomendaciones de sus maestros, no obtuvo la beca que le permitiera permanecer en Hopkins. Resolvió entonces trasladarse a Yale para estudiar el mismo grado. Ahí, estudió a Kant, obtuvo reconocimiento por su inteligencia filosófica, a pesar de su habitual

² Diggins, John. *El bardo del salvajismo: Thorstein Veblen y la moderna teoría social*. México, Fondo de Cultura Económica, 1983, p.62.

³ *Ibid.*, p. 63.

⁴ Diggins, John. *Thorstein Veblen, teórico de la clase ociosa*. México, Fondo de Cultura Económica, 2003, p. 10.

irreverencia, y se graduó en 1884 como Doctor en Filosofía con su tesis titulada *Ethical Grounds of a Doctrine of Retribution*.

Sin ninguna propuesta laboral cerca y sin ganas de continuar en el mundo académico Veblen regresó a Minnesota abatido, amargado y menos inclinado que nunca al trabajo duro. Su familia sospechó flojera y uno de sus hermanos comentó en una ocasión “leía y haraganeaba y luego, al día siguiente, haraganeaba y leía”.⁵ En aquella misma época se casó con Ellen Rolfe, sobrina del presidente del Carleton College e hija de una de las familias más importantes del Medio Oeste estadounidense. Su padre, un magnate de ferrocarriles, se indignó porque su hija se casaba con un académico desempleado y ateo.

A pesar de sus estudios, de las conexiones de la familia de su esposa y de las cartas de recomendación, Veblen continuaría con su mala suerte en lo relativo a la obtención de un empleo y tras siete años de retiro prematuro, su familia lo alentó a volver a los estudios, a la edad de 34 años.

En el año de 1891, como se lee en los textos de Diggins “un hombre delgado y pálido, ataviado con una gorra de mapache y pantalones de pana, entró a la oficina del profesor J. Lawrence Laughlin en la Universidad Cornell en Nueva York y anunció: ‘Soy Thorstein Veblen’. Aunque era un pilar de la economía conservadora, Laughlin se impresionó extrañamente con Veblen y casi de inmediato comenzó a trabajar enseñando Teoría Económica como becario posdoctoral”.⁶

Encontrando por fin aliento en su nueva encomienda, Veblen empezó a reflexionar sobre sus vastas lecturas y a escribir algunos artículos para *The Quarterly Journal of Economics*. Un año después, cuando la Universidad de Chicago abrió sus puertas contrató a Laughlin como jefe del Departamento de Economía Política, éste a su vez llevó a Veblen. Fue así como, a los 35 años, Veblen consiguió por fin su primer empleo. Veblen aborrecía Chicago y detestaba la institución, muestra de ello es su libro *The Higher Learning in America*, concebido en este periodo y cuyo fin era en parte satirizar a esta universidad, la cual recibía cuantiosas aportaciones de John D. Rockefeller. Sin embargo permaneció allí durante 14 años.

Sus modales, sus ideas poco ortodoxas, su poco interés por la enseñanza, así como su reputación de mujeriego, le generaron frecuentes choques con los funcionarios de la universidad. No obstante,

⁵ Diggins John. *El bardo del salvajismo...*, óp. cit., p. 64.

⁶ Diggins John. *Thorstein Veblen...*, óp. cit., p. 105.

tuvo la fortuna de contar con un ambiente intelectual muy estimulante, el cual estaba conformado por intelectuales tan distinguidos como John Dewey en filosofía, William I. Thomas y George Mead en sociología, Jacques Loeb en psicología y Franz Boas en antropología.

En el año de 1899, se publica el primer libro de Veblen *La Teoría de la Clase Ociosa* un trabajo original con el cual esboza una crítica cáustica a la sociedad norteamericana de la época. En este libro definió por primera términos como consumo ostensible y emulación pecuniaria; además de identificar una “serie de hábitos de pensamiento, comportamiento y consumo colectivos de muy singular carácter, siendo lo que le daría a su obra el mayor valor de utilidad y permanencia”.⁷ Con la publicación de este libro Veblen se convirtió de la noche a la mañana en una estrella.

El segundo libro de Veblen, *The Theory of the Business Enterprise* publicado hacia 1904, no recibió la aclamación entusiasta de su primera obra, ya que su estilo, turbio, marcado por neologismos y terminología enigmática no agradaron a los radicales que esperaban una fórmula para hacer la revolución, ni a los conservadores que esperaban una refutación al socialismo. Había pocos lectores no versados que pudieran descifrar la intención del autor: el libro contenía una censura salvaje contra el “móvil monetario”.

A pesar de que durante ese período los funcionarios de la Universidad de Chicago se enorgullecían de la fama académica de Veblen, no pudieron tolerar los escándalos de sus infidelidades maritales. Así, cuando se le presionó para que respetara los principios y valores de la academia, desafió a sus superiores y optó por buscar otro puesto. Veblen fue despedido de Chicago en 1906.

Después de Chicago, Veblen aceptó una oferta de trabajo en la Universidad de Stanford, pero el libertinaje que mostró allí confirmaba plenamente la reputación escandalosa que traído consigo y a los tres años se le pidió la renuncia. Finalmente, un antiguo discípulo y permanente amigo y admirador, H.J. Davenport, lo ayudó a obtener un puesto en la Universidad de Missouri en 1911, mismo año en que se divorció después de una larga separación de Ellen Rolfe.

Instalada su residencia en la casa de Davenport, solitario, amargado y aparentemente derrotado, Veblen experimentó un prolífico periodo, donde publicó obras como *The Instinct of Workmanship* (1914) e *Imperial Germany and the Industrial Revolution* (1915). En 1918 publicó otros dos libros *An Inquiry into the Nature of Peace* y *The Higher Learning in America*. Estas obras tuvieron eco entre

⁷ Veblen Thorstein, *Teoría de la clase ociosa*, óp. cit., p. 20.

los grupos intelectuales de la época, ya que durante todo esos años “Veblen dominó el escenario norteamericano; todas las reseñas estaban llenas de sus ideas; un centenar de sabios menores lo manejaban. Todos los que tenían pretensiones intelectuales leían sus libros. El veblenismo estaba brillando en todo su esplendor (...)”.⁸

Sus libros posteriores fueron colecciones de ensayos como *The Vested Interests and The Common Man* (1919) y *The Place of Science in Modern Civilization* (1919), reformulaciones de tesis anteriores, como *The Engineers and the Price System* (1921) y *Absentee Ownership* (1923); y publicaciones póstumas como *Essays in Our Changing Order* (1934) y *What Veblen Taught* (1936). “En total Veblen escribió 11 libros y más de 150 artículos y reseñas”.⁹

En el año de 1919, junto con Charles Beard, James Harvey Robinson y John Dewey, participó en la fundación de la Nueva Escuela de Investigación Social. Estos intelectuales “se sentían frustrados por la timidez intelectual de las universidades tradicionales”¹⁰ de tal suerte que los fundadores se propusieron crear una nueva institución que generara espacios de discusión que permitieran abordar de forma honesta y directa los problemas que enfrentaban las sociedades en aquél momento.

Asimismo, póstumamente Veblen fue clasificado junto John R. Commons, Walton H. Hamilton y Clarence Ayres como fundador de la corriente teórica de la “economía institucional”, la cual “se centra, fundamentalmente, en el estudio de las instituciones y la evolución de las mismas, entendiendo la institución como una realidad económica que podría definirse como conjunto de hábitos, tradiciones y costumbres, normas jurídicas y sociales que son determinantes de la conducta de los individuos”.¹¹

Para mediados de los años veinte, con casi 70 años de edad, Veblen se sentía cada vez más solitario en New York. Su segunda esposa, con quien se casó en 1914, había sufrido un trastorno mental y tuvo que ser internada, quedando él a cargo de sus dos hijastras; su primera esposa, Ellen, murió en 1926. Veblen tenía todavía muchos admiradores y discípulos, entre ellos varios académicos quienes se reunieron para firmar un documento en que se recomendaba su nombre

⁸ Diggins John. *Thorstein Veblen...*, óp. cit., p. 404.

⁹ Diggins John. *El bardo del salvajismo...*, óp. cit., p.67.

¹⁰ La Nueva Escuela de Investigación Social, “Historia”. Consultado en: <https://www.newschool.edu/about/history> (octubre 2017).

¹¹ Veblen Thorstein, óp. cit., p. 13.

para presidente de la Asociación Económica Estadounidense, a lo que él declinó comentando “No me lo ofrecieron cuando lo necesitaba”.¹²

Rompiendo sus últimos lazos con el mundo académico, Veblen se muda a Palo Alto, California y se refugió en su pequeña cabaña de las afueras de la ciudad. Allí permanecería, en total aislamiento y cada vez más hundido en sus propios pensamientos hasta el día de su muerte el 3 de agosto de 1929, pocos meses antes del inicio de la Gran Depresión.

Observador agudo de los usos y costumbres de la época, testigo del cambio de una economía agraria y artesanal a un estado económico altamente urbanizado e industrializado, elevó las ciencias sociales al nivel de crítica literaria con una tendencia a ocultar sus objetivos tras una prosa densa y rebuscada. Acuñó expresiones curiosas como consumo conspicuo, entrenada incompetencia, emulación pecuniaria, cándida brutalidad, derroche honorífico, distinción envidiosa, don de la ferocidad y abandono consciente de la eficiencia.

Veblen vio con acierto el lado oscuro de la prosperidad y de las nuevas realidades sociales propiciadas por el desarrollo económico y era en sus propias palabras “una mente libre en una sociedad estructurada”.¹³ Durante toda su vida, en cada obra, fue tanto investigador serio y comprometido como satírico mordaz.

Thorstein Veblen se fue dejando un amplio legado dentro de la economía, la sociología, la filosofía y la antropología cultural. Su pensamiento influyó en figuras relevantes como John Kenneth Galbraith y Charles W. Mills, y a pesar de no ser valorado por su perfil de economista heterodoxo, sus contribuciones en las ciencias sociales siguen vigentes.

¹² Diggins John. *El bardo del salvajismo...*, óp. cit., p.68

¹³ *Ibíd.*, pp. 69-71.

INTRODUCCIÓN

Veblen está obsesionado con la eficiencia. A lo largo de toda su obra busca demostrar como arreglos institucionales imbéciles limitan la eficiencia humana y el despliegue de los instintos más nobles del hombre. Esta demostración será el eje que guíe la exposición del presente trabajo.

En el primer capítulo, tercera sección, se demostrará que en la teoría de Veblen el hombre es naturalmente un ser social, altruista (solidario, cooperativo, desinteresado), pacífico, eficiente e inclinado al trabajo. Mientras que las dos primeras secciones hablan de cuál es el método y el objeto de la ciencia económica en la propuesta de Veblen.

El segundo capítulo “el origen de la propiedad”, además de recapitular las teorías más relevantes respecto del origen de la institución de la propiedad, se demostrará que en la teoría de Veblen con la propiedad se inaugura un nuevo marco institucional que recompensa la agresión, el robo, la emulación y el ocio, lo cual implica una nueva forma de producción que por primera vez en la historia es ineficiente y derrochadora. Esta nueva forma de producción implica el inicio de la desigualdad social.

En el tercer capítulo, se discutirá más detalladamente cuáles son los móviles de conducta y consumo que guían la acción del hombre, los que por una parte lo mueven a la eficiencia y cooperación y por otra lo llevan al derroche y la autoafirmación. Asimismo se analizará por qué desde la aparición de la propiedad pareciera que los segundos preponderan sobre los primeros.

En el último capítulo, se hablará de cuál es el arreglo institucional, cuál es el estado de cosas que condiciona la producción social en las sociedades industriales contemporáneas y por qué es intrínsecamente ineficiente. Asimismo, en el apartado “La propuesta política” se describirán las apreciaciones de Veblen sobre un posible cambio en la forma de producción social.

Finalmente se presentan las conclusiones de manera esquemática de cada una de las hipótesis más importantes presentes en la obra de Veblen.

EL MÉTODO DE THORSTEIN VEBLEN

LA ECONOMÍA EVOLUTIVA

Hipótesis

La ciencia económica es la teoría de un proceso de crecimiento cultural determinado por la lucha por la subsistencia.

Introducción

Para el año de 1898 Thorstein Veblen, catedrático de la Universidad de Chicago, escribe por primera vez expresamente el esquema de su pensamiento, su propuesta de método para la ciencia económica y la agenda de investigación que lo guiará por el resto de su vida en el artículo *Why is Economics not an Evolutionary Science?*¹⁴ Como académico había publicado ya una variedad de artículos en *Journal of Political Economy*,¹⁵ revista editada por la Universidad de Chicago, y en otra serie de revistas especializadas, los cuales eran principalmente reseñas y críticas de las teorías de los autores de la época: Werner Sombart, Gustav Schmoller, Böhm-Bawerk. Sin embargo, este artículo podría considerarse como la obra inaugural de su pensamiento.

Argumento

A fin de construir su método, Veblen comienza analizando el estado del arte del método de la economía clásica. Para él, la economía clásica tiene un método deductivo o taxonómico. El economista clásico no se contenta con formular su teoría en términos de causa y efecto, como una secuencia mecánica; el último término en la sistematización del conocimiento es la formulación de una "ley natural". Esta ley natural se percibe como ejerciendo una vigilancia coercitiva sobre la secuencia de eventos, como un impulso que tiende a un equilibrio, a un "estado normal". Los eventos tienden hacia algún fin espiritual legítimo y cualquier secuencia causal que se desvía de

¹⁴ ¿Por qué la economía no es una ciencia evolutiva?

¹⁵ El Semanario de Economía Política.

esta imputada proclividad y armonía, se asume como debida a causas “perturbadoras”. Es el propósito velado de estos economistas imputar una coherencia espiritual a los hechos con los cuales trabajan. Veblen observa que esta forma de hacer ciencia y de imputar a los hechos una teleología se debe a un atavismo que denomina como “animismo primitivo”.¹⁶

El resultado de este método es en el mejor de los casos, un cuerpo consistente de proposiciones lógicas que se refieren a la relación normal de las cosas, un sistema de taxonomía económica. De esta serie de proposiciones o axiomas de la conducta humana, se infieren entonces los casos normales que son comprobados mediante la inducción. A fin de ejemplificar este método, Veblen hace referencia, por ejemplo, a la concepción utilitarista, presupuesto de economistas como John Stuart Mill y la escuela austriaca:

“La concepción hedonista del hombre es aquella que lo concibe como una veloz calculadora de placeres y dolores. Éste oscila como un glóbulo homogéneo tras el deseo de placer bajo un estímulo que lo cambia de sitio, pero que deja intacta a su naturaleza. El hombre en esta concepción no tiene antecedente ni consecuente. Él es un dato humano aislado, en estable equilibrio, excepto por los golpes de las fuerzas impactantes que lo mueven en una dirección o la otra”.¹⁷

Este es un método deductivo o hipotético, el cual señala que un economista puede derivar una teoría al generar primero ciertos supuestos para después desarrollar generalizaciones matemáticas basadas en dichos supuestos. Por ejemplo, la teoría del consumidor en el caso de dos mercancías distintas asume su racionalidad. Dados dos precios de dos mercancías, sean éstas X y Y, y dado un ingreso limitado I, se pueden derivar, al maximizarlas, las funciones de la demanda para las mercancías X y Y. Esta fórmula opera bajo el supuesto que la existencia de atributos psicológicos como el egoísmo y la no saciedad impactarán el resultado, y asume que el consumidor se conduce bajo el principio de la utilidad marginal. La fórmula proveerá así las unidades óptimas de los bienes X

¹⁶ “Bajo las condiciones primitivas el hombre estaba en contacto inmediato con los hechos materiales del ambiente; y la fuerza y discreción del individuo se enfocaban en modificar las condiciones materiales del ambiente para los propósitos de la reproducción de su vida. Hay pocas secuencias mecánicas o impersonales visibles para el hombre primitivo en su vida cotidiana. Los hechos son construidos en términos de la personalidad, característica que es familiar a todos los hombres de inmediato. Los hechos son formulados como la expresión de voluntades subjetivas”. Veblen, Thorstein B. “Why Is Economics Not an Evolutionary Science?”, *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. Nueva York: B.W.Huebsch, 1919, p. 62.

¹⁷ *Ibíd.*, p. 73.

y Y, que el consumidor desea comprar. Esto se consigue al maximizar la utilidad de la función $f(X,Y)$, la cual está basada en varios supuestos sujetos a la línea del presupuesto $P_xX + P_yY=I$. Entonces el método deductivo genera una teoría de equilibrio teleológico, en lugar de una teoría de causa y efecto para la explicación del fenómeno del consumo.

La otra gran propuesta metodológica proviene de la Escuela Historicista Alemana de Economía, entre cuyos exponentes se encuentran autores como Schmoller, Sombart, Weber y Roscher. Schmoller, por ejemplo, asevera sobre el método de las ciencias sociales en su libro *Die Volkswirtschaft, die Volkswirtschaftslehre und ihre Methode*¹⁸ que:

“Las ciencias históricas proveen de material empírico y datos que transforman al académico de mero mendigo a un hombre acaudalado, en cuanto a su conocimiento de la realidad concierne. Y es este material histórico y empírico el cual, como toda buena observación y descripción, sirve para ilustrar y verificar las conclusiones teóricas, para demostrar las limitaciones de la validez de ciertas verdades y más que cualquier otra cosa, para obtener verdades inductivamente”.

Un ejemplo paradigmático de un estudio elaborado con este método es *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo* de Max Weber. En este libro, el autor plantea que el protestantismo, más estricto en su vertiente calvinista que luterana, consideraba a la profesión como una misión de vida, un llamado¹⁹ para servir a la armonía de la Creación del Artífice. Sólo mediante la manifestación externa de la perfección espiritual, a través de buenas obras, pero principalmente de un diligente ejercicio de la profesión, el fiel se podía sentir seguro de haberse granjeado la gloria eterna.

Esta ética del trabajo incansable y de la moderación en la conducta forma el “espíritu del capitalismo”. Este espíritu, arguye Weber, se basa en dos valores: la abnegación, que evita el

¹⁸ La Economía Política y su Método.

¹⁹ “Antes de las traducciones luteranas de la biblia la palabra “profesión” (*Beruf*), en holandés *beroep*, en inglés *calling*, en danés *kald* y en sueco *kallelse*, no aparecen en ninguno de los idiomas que actualmente la contienen en su sentido puramente profano (...) la creación del concepto moderno de profesión (*Beruf*) arranca incluso gramaticalmente de las traducciones de la Biblia, concretamente de las protestantes (...)

“(Existía) la santidad del orden en que cada uno se encuentra situado, que era consecuencia de una creencia en la especialísima Providencia divina sobre las particularidades de la vida, y al mismo tiempo su creciente inclinación a considerar las ordenaciones del mundo como inmutables por voluntad divina(...)

“En el latín tradicional se empleaba la palabra *vocatio* en el sentido de llamamiento divino a una vida santa o como clérigo, y bajo la presión de este dogma, ése fue el sentido que adoptó en Lutero el trabajo profesional intramundano”. Max, Weber. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, Trad. Francisco Gil Villegas, México, Fondo de Cultura Económica, 2011, pp. 118–120.

derroche, y la diligencia, que fomenta la productividad, valores que en conjunto facilitan la acumulación de capital. Además, los hombres se habitúan a llevar una especie de “contabilidad espiritual” donde registran todas las buenas y malas acciones efectuadas, a fin de asegurarse que se encuentran entre los elegidos para acceder en el último día a la Nueva Jerusalén. Así, Weber por medio del estudio de las formas de pensamiento religioso explica el surgimiento del capitalismo moderno, es decir, mediante la inducción de una serie de hechos crea una generalización del surgimiento y desarrollo de este sistema económico.

Werner Sombart se conduce similarmente al observar que un gran número de elementos, antecedentes al moderno capitalismo, se encuentran en la religión judía. Con el propósito de probar esta relación, alude a aspectos de la religión judía como el racionalismo, el contrato, las ganancias, el optimismo, el aislamiento (lo cual lleva al préstamo de dinero), el interés, el comercio, la industria, el sistema de precios y la idea de libre movilidad.²⁰

En este método los casos individuales de cualquier fenómeno son investigados a fin de proveer datos para formular generalizaciones. En la opinión de Veblen, esto es básicamente el fin del método. La mayoría de los economistas de la escuela histórica estaban satisfechos al producir generalizaciones en lugar de desarrollar teorías. Él descarta este método como una mera recolección de datos, que aunque puede llegar a alcanzar una erudición extraordinaria, no formula teorías que describan las dinámicas de cambio de los fenómenos económicos, es decir, no es un método evolutivo y por lo tanto, no se ajusta al paradigma de las ciencias modernas.

Una vez señalados los argumentos de Veblen sobre las limitaciones de los métodos existentes para hacer ciencia económica, es preciso señalar su propuesta metodológica. Las características del método deben adaptarse a las características de la realidad, la cual se concibe como un proceso en constante cambio. A esta propuesta la denomina ciencia “evolutiva”.

La ciencia evolutiva supone una explicación causal de los hechos. En las ciencias biológicas y físicas en donde se utiliza este método: “el científico moderno no está dispuesto a desviarse del

²⁰ Cfr. Mouhammed, Adil H. “Veblen’s Evolutionary Methodology.” *An Introduction to Thorstein Veblen’s Economic Theory*. Nueva York, Edwin Mellen Press, 2003, p. 79.

examen de la valoración causal o de la secuencia cuantitativa; cuando se formula la pregunta ¿Por qué? Él insiste en obtener una respuesta en términos de causa y efecto”.²¹

Además de ser causal, la ciencia es calificada de “genética” o “evolutiva”, pues el cambio constante es inherente a los fenómenos estudiados y, en consecuencia, no existen fines “naturales” o “normales”, sino una permanente y acumulativa sucesión de eventos, accidentes que influyen en uno u otro sentido en el desarrollo de los fenómenos. Al no existir leyes constantes de la naturaleza, que indiquen el sentido del cambio, el investigador hará un estudio en donde analizará las causas específicas que expliquen cómo se arribó al estado actual de cosas.

En este sentido, la realidad debe ser analizada como un todo, en donde todas las variables son afectadas unas por otras. En otras palabras, todas las variables son dependientes e independientes, son causa y efecto, sujetas a una permanente evolución. Cada situación es un producto de todo lo que le antecede, de tal manera que cualquier intento por aislar causas individuales está destinado al fracaso. En consecuencia, Veblen propone una ciencia orgánica, holística, o mejor dicho en términos contemporáneos, sistémica.

Respecto del objeto de la ciencia económica, Veblen lo describe como sigue:

“Todo el cambio económico es un cambio en la comunidad económica, un cambio en los métodos de la comunidad para transformar los objetos materiales en objetos útiles para la reproducción de la vida. El cambio siempre es último término un cambio en los hábitos de pensamiento (instituciones). Esto es cierto, inclusive en los cambios de los procesos mecánicos de la industria. Un determinado mecanismo para alcanzar ciertos fines materiales se convierte en una circunstancia que afecta el posterior desarrollo de los fines a ser alcanzados. En todo este flujo no hay un método definitivo adecuado para la vida, ni un fin último para la acción como referente a las formulaciones teóricas de la ciencia en el campo de la vida económica. Lo que permanece como constante es el hecho de que existe una actividad dirigida a algún fin. La acción económica es teleológica, en el sentido de que los hombres siempre y en todas partes los hombres buscan lograr algo. Qué, en sus detalles específicos, buscan, no puede ser respondido,

²¹ Veblen Thorstein, *Why is economics...* óp. cit., p. 60.

excepto por un minucioso escrutinio de los detalles de su actividad; pero su vida es una actividad de tipo teleológico en constante desdoblamiento”.²²

El objetivo de la ciencia económica es, entonces, el estudio del cambio de las formas de transformación de los elementos materiales del ambiente en bienes para la reproducción de la vida, es decir, esta ciencia estudia cómo cambian los procesos industriales con los que la comunidad se asegura su diaria subsistencia; en palabras de Veblen la ciencia económica estudia el “estado de las artes industriales”. Pero el énfasis no está puesto en los dispositivos mecánicos, o de cualquier otro tipo, de la industria; sino en el conocimiento, la destreza, la disciplina y la perspicacia (hábitos de acción y de pensamiento) de la comunidad, como recipiente de estos conocimientos y habilidades para la transformación del entorno.²³

Sucintamente expresado, la ciencia económica evolutiva tiene que ser: “La teoría de un proceso de crecimiento cultural determinado por el interés económico, una teoría de la secuencia acumulativa de instituciones económicas, definida en términos del proceso mismo”.²⁴

²² *Ibíd.* p. 75.

²³ Véase la definición de “capital” en el capítulo 5, sección I de este trabajo.

²⁴ *Ibíd.* p. 77.

ESQUEMA PARA EL ANÁLISIS DEL CAMBIO INSTITUCIONAL EN THORSTEIN VEBLEN

Introducción

Como se detalló en el apartado previo, la economía para Veblen debe de estudiar el cambio institucional como determinado por la transformación del estado de las artes industriales. A continuación, se presentan los principales elementos que influyen en el cambio institucional. Estos fueron explicados en su mayor extensión en la obra *The Instinct of Workmanship and the State of Industrial Arts*.²⁵

Argumento

Para explicar la conducta humana Veblen comienza su argumento con la definición del término instinto. Los instintos son los primeros motores en el comportamiento animal y humano; y ellos determinan los límites y el alcance de la conducta. No existe nada que el hombre desee hacer fuera del esquema de instintos heredados, y los placeres y penas de la vida están condicionados por esta herencia. El hombre piensa, pero el “espíritu humano”, esto es, la herencia de proclividades instintivas, le dice sobre qué debe pensar, cómo formular su pensamiento y para qué efectos.

El término de “instinto” como concepto explicativo ya en el tiempo de Veblen había caído en descrédito, prefiriéndose términos más tangibles para la explicación del comportamiento animal, términos que hacían referencia a los mecanismos fisiológicos automáticos, inmediatamente reactivos a los estímulos del ambiente, como las denominadas “reacciones tropismáticas”. Sin embargo, para Veblen estas reacciones tropismáticas automáticas formaban, al manifestarse en conjunto, grupos funcionales, los cuales originaban ciertas propensiones, proclividades, aptitudes, es decir, en su agrupación formaban un determinado impulso coordinado que bien podría tratarse irreductiblemente bajo el concepto único de “instinto”; término que Veblen conserva en consecuencia para su análisis del comportamiento humano.

²⁵ El Instinto del Trabajo Eficaz y el Estado de las Artes Industriales.

Los varios instintos tienen en común que todos, más o menos imperativamente, proponen un objetivo o fin del esfuerzo. En cambio, lo que distingue a cada uno de los demás, es que cada instinto guía la acción hacia un propósito, fin y objeto específico a ser alcanzado. La acción instintiva es teleológica y el fin de cada instinto es distinto a los del resto. En este sentido, cada instinto se clasifica de acuerdo con su contenido teleológico, con el propósito hacia el cual dirige la acción.

El instinto no es reflejo automático, sino sólo tendencia, proclividad, y en contraposición con el reflejo tropismático implica la conciencia y adaptación a un fin perseguido. El grado de inmediatez entre un impulso dado y la respuesta del instinto, es mucho más amplio que entre el mismo impulso y un tropismo.

Así, los fines de la vida están determinados por la herencia instintiva del hombre, que se ha mantenido inmutable y, sin embargo, los medios para alcanzar dichos fines es cuestión de inteligencia y de hábito. Es característico de la especie humana que la manifestación de las proclividades instintivas está guiada por la inteligencia en un grado no equiparable al resto de las especies animales.

Lo que otorga al instinto su contenido específico, su manifestación exterior, es el hábito. El hábito es una forma de hacer las cosas, de llevar a cabo las distintas actividades (especialmente las actividades necesarias para procurarse la subsistencia) y se encuentra en función del cuerpo de conocimiento presente en una comunidad dada; entre más extenso sea este conocimiento, mayor complejidad y variedad alcanzarán las formas para materializar los distintos fines instintivos, es decir, más complejos serán los hábitos para perseguir estos fines.

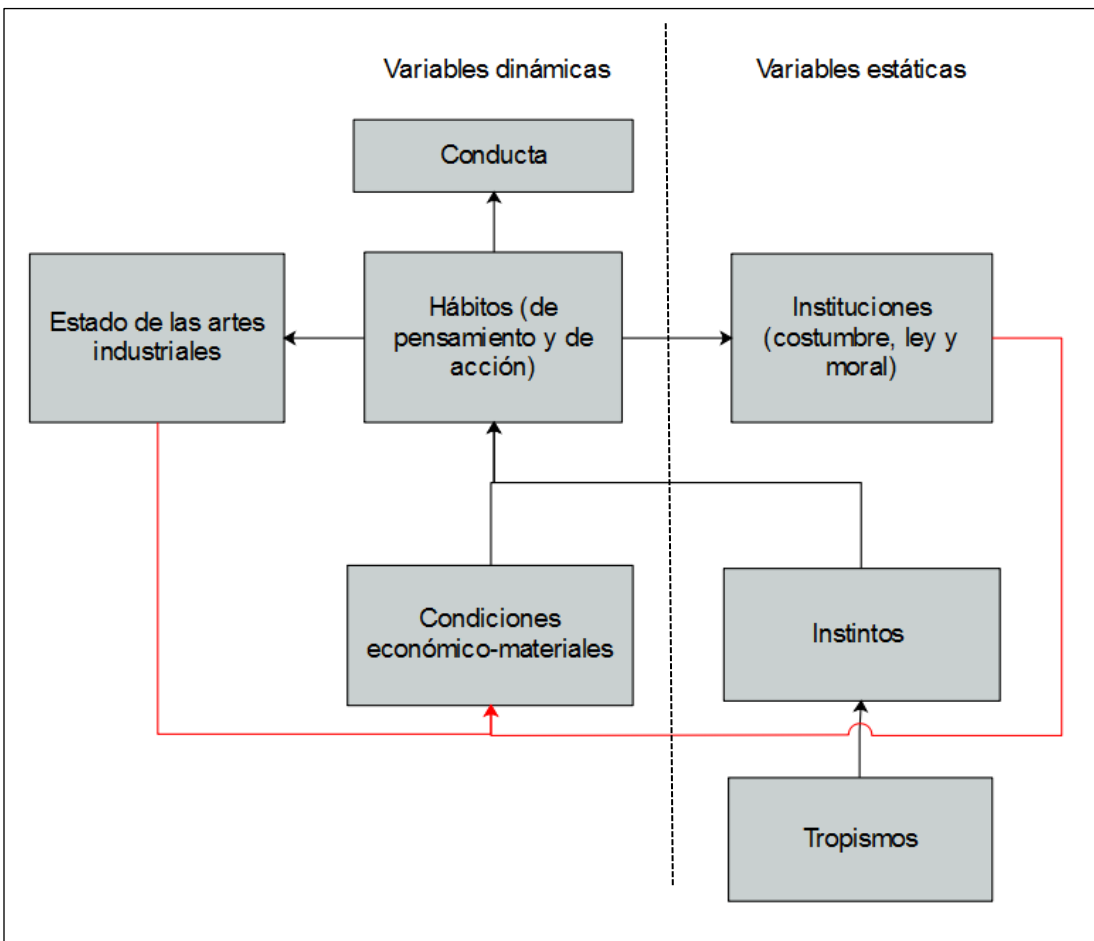
Los hábitos son fundamentalmente formas convencionalizadas de perseguir los fines instintivos, heredados de la tradición, del legado de los hábitos de pensamiento acumulados mediante la experiencia de las pasadas generaciones. De tal manera que la manifestación exterior de los fines instintivos dependerá en gran parte de los hábitos presentes en un estadio cultural dado.

Bajo la disciplina de la habituación, el conglomerado de medios para alcanzar los fines innatos, adquiere consistencia, cae dentro de marcos convencionales y genera la prescripción de la costumbre, formando instituciones. Estos hábitos consuetudinarios de hacer y de pensar con el transcurso del tiempo se vuelven sentido común, se transforman en correctos y venerables, y generan instituciones con sus respectivos principios de conducta.

La nueva institucionalización promueve la estabilidad y restringe el cambio. De esta manera, la estabilidad promovida por la institucionalización de ciertos hábitos mantendrá el estadio de desarrollo económico alcanzado “estático” o “estancado” hasta el momento en que el cambio en las condiciones materiales o económicas vuelva a los antiguos hábitos obsoletos e ineptos para el continuo mantenimiento y reproducción de la vida, lo cual provocará un surgimiento de nuevas formas de acción y de pensamiento para la continua transformación del estado de las artes industriales (conocimiento tecnológico y competencia práctica de la comunidad), y con ello la formación de nuevas instituciones.

Sucintamente, el esquema explicativo de Thorstein Veblen para el cambio institucional y, en consecuencia, para el cambio en la conducta humana puede ilustrarse como sigue:

Figura 1. Esquema del cambio institucional en Thorstein Veblen



Durante el transcurso de la presente exposición se observará con mayor claridad la aplicación que Veblen hace de este esquema para explicar el tránsito entre las etapas económicas del hombre.

EL INSTINTO DEL TRABAJO EFICAZ

Introducción

La conducta humana puede ser explicada como condicionada por una combinación de instintos y hábitos, donde los hábitos dotan de contenido específico a las proclividades y tendencias instintivas. Veblen señala que entre los instintos dos son los principales y de ellos deduce el carácter “bondadoso” del hombre y la condición originaria de éste como un “buen salvaje”.

Argumento

La selección natural ha hecho del hombre, como a todos los seres, un agente, un centro de actividad impulsiva en desarrollo, de actividad teleológica.²⁶ Cada acto busca la realización de un fin concreto,

²⁶ Para explicar la conducta humana, Veblen habla de la naturaleza teleológica de los instintos en los términos expuestos por Immanuel Kant. Siguiendo la conclusión de Kant expuesta en la Crítica de la razón pura, Veblen comprende al mundo material como regido por un estricto determinismo; mientras que al referirse a la Crítica de la razón práctica, coincide con el filósofo de Königsberg en la noción de libertad humana y, por tanto, concibe al hombre como un agente activo en el mundo.

Dada la división entre los reinos nouménicos y fenoménico, la libertad y el determinismo pueden no entrar en conflicto, pero para que la libertad humana realmente se desempeñe en el reino fenoménico, la persona debe ser capaz de actuar como una causa eficiente en la naturaleza; para ello, la actividad ha de ser racional y debe estar basada en el conocimiento de los efectos que seguirán a las acciones emprendidas.

El hombre debe, en consecuencia, poder establecer generalizaciones empíricas sobre el comportamiento futuro de los fenómenos de la naturaleza. Esto es posible sólo mediante la inducción, y según Veblen en su texto *Kant's Critique of Judgment*, el propósito de la tercera crítica de Kant era justificar el razonamiento inductivo.

Pero, ¿Qué justifica el pensamiento inductivo? Sólo si el juicio reflexivo está guiado por principios *a priori* congruentes con la estructura objetiva del mundo, esta actividad será legítima, pues dado que el resultado a alcanzarse (el conocimiento del mundo) yace más allá de la experiencia, el principio conforme al cual debe procederse no puede ser dado por esta experiencia.

Tampoco puede venir del exterior, ya que eso haría del juicio determinativo, y por tanto, debe provenir del mismo juicio reflexivo. Este principio *a priori* del juicio reflexivo es el principio de la adaptación del objeto externo a las leyes o condiciones de actividad de nuestras facultades de conocimiento. Entonces, la inducción será legítima *si y sólo si* la naturaleza forma un sistema ordenado y lógico del tipo que la mente humana busca crear y sintetizar tras su experiencia.

Sólo si está condición es cumplida, es decir, si el mundo está ordenado lógicamente y libre de contingencia, congruente con las facultades cognitivas del hombre, el principio de inducción será válido y el hombre podrá ser considerado como una causa eficiente en el mundo, un agente activo, esto es, el hombre será libre.

La determinación mecánica tiene su correlato en la teoría de Veblen en el concepto de tropismo, mientras que la libre determinación del hombre se encuentra enmarcada en su definición de instinto.

y por ello está forzosamente en posesión de un gusto por el trabajo eficaz y un disgusto por el esfuerzo inútil. A los hombres les gusta dedicar su vida al servicio de algún propósito y tienen una sensibilidad casi estética a favor de la eficiencia y el mérito industrial, y un desprecio del derroche. Esta inclinación es denominada por Veblen como el “instinto del trabajo eficaz”.²⁷

El contenido del instinto del trabajo eficaz es la utilidad, la pertinencia, de los medios escogidos para perseguir los fines instintivos, esto es, el “uso eficiente de los medios a disposición para la adecuada administración de los recursos disponibles para los propósitos de la vida”.²⁸ Simplificando un poco el concepto, podría expresarse que la definición de este instinto se “preocupa” por la eficiencia. Y como con el resto de los instintos, la realización del propósito de ser eficiente, conlleva un sentimiento de satisfacción. Lo anterior implica que el hombre está naturalmente inclinado a ser eficiente.

Característico de este instinto es que no tiene un fin en sí mismo, sino que se encarga de procurar la pertinencia de las vías y medios para alcanzar otros fines, despreciando el derroche y elogiando la utilidad. Este instinto se manifiesta concretamente en la eficiencia productiva del trabajador y en el crecimiento tecnológico de la comunidad. Si este instinto se manifiesta de forma ininterrumpida, hace del agente un ser frugal y trabajador.

El instinto de trabajo eficaz está estrechamente emparentado con el instinto de “inclinación paternal”. La inclinación paternal, pese a lo que su nombre pudiera sugerir, es de un alcance mayor que la simple aspiración al bienestar y éxito de los propios hijos; y este alcance es más notorio, por ejemplo, donde el esquema de consanguineidad y herencia no se basa en las estrechas líneas de parentesco de las familias modernas. Es esencialmente “una preocupación sentimental por la vida y la comodidad de la comunidad en general, y particularmente, por el futuro bienestar de la comunidad”.²⁹ Prueba de esto es que, virtualmente, todas las personas coincidirán en que es algo sumamente reprochable el hacer de las condiciones de vida para las generaciones futuras más duras, ya sea por negligencia en el entrenamiento y educación de éstas o por el desperdicio

Veblen, Thorstein, “Kant’s Critique of Judgment” *The Journal of Speculative Philosophy*, Vol. 18, No. 3, July, 1884, pp. 260-274.

²⁷ *Instinct of workmanship* en su idioma original. Este término también podría ser traducido como “instinto de la industriiosidad” o “instinto de la diligencia”.

²⁸ Veblen, Thorstein. *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*. New York, MacMillan, 1914, p. 30.

²⁹ *Ibíd.*, p. 27.

presente de los recursos futuros. Sin duda, esta inclinación refuerza el sentimiento a favor de la economía y la eficiencia (el instinto del trabajo eficaz), al servicio del bien común.

Veblen argumenta que estas aseveraciones sobre la naturaleza humana están en clara contradicción con la teoría económica de su época. Para ésta, el hombre comprende al trabajo como algo “fastidioso”, “odioso” o “molesto”: el hombre desea los bienes fruto del trabajo, sin trabajar para conseguirlos; su máximo placer yace en el consumo irrestricto de bienes sin el trabajo correspondiente y la aflicción máxima es el trabajo no remunerado. Se considera que el hombre tiene una “aversión” natural al trabajo. Y sin embargo, si esta supuesta aversión doctrinaria correspondiera a un hecho, hace ya largo tiempo que la especie hubiese desaparecido.

La supuesta aversión “natural” al trabajo en la teoría económica y política deriva del consenso existente entre aquellos que han escrito sobre la cultura temprana de la humanidad. Estos autores consideran que cuando el hombre emergió por vez primera en el plano humano, poseía una disposición belicosa, una tendencia a aislarse de sus pares y una afición a la contienda y la pelea. Se piensa que los hombres están inclinados a pelear, no a trabajar; y la implicación necesaria de estas afirmaciones en términos evolutivos es que los humanos no son seres pacíficos y gregarios, sino que la especie desde su inicio hasta nuestros días ha sido “depredadora”.

Existe una gran cantidad de evidencia para apoyar esta hipótesis. Además de la aparente y popularmente reconocida repulsión al trabajo; la historia de la humanidad ha sido una narrativa de proezas depredadoras, una sucesión de guerras, conquistas, imperios e incluso entre las aficiones contemporáneas se encuentra aún la exaltación militar y los nacionalismos.

Sin embargo, arguye Veblen, los nuevos hallazgos biológicos y antropológicos de principios de siglo XX cuentan una historia diferente. Oscura, pero persistentemente, a lo largo de la historia humana la mayoría de las personas han dedicado su vida al trabajo, a la transformación del ambiente en bienes de consumo útiles para la vida; y ha existido un esfuerzo generalizado y sistemático para crear nuevos procesos y maneras para mejorar esta capacidad productiva, lo cual sugiere una preocupación vívida por la constante mejora en la realización del trabajo a la mano y una preocupación por el bienestar de la comunidad. Y resulta sugerente observar que esta innovación se presenta con mayor frecuencia cuando todo tipo de coerción está ausente.

El hombre es un ser social, necesariamente miembro de un grupo. En los inicios de la humanidad cuando la eficiencia productiva era todavía poco considerable, ningún grupo pudo haber sobrevivido sin un fuerte sentido de solidaridad, tan fuerte como para suprimir el interés propio, pues cada sujeto era dependiente de la eficiencia productiva de los demás. La supervivencia propia dependía de la supervivencia del grupo.

El hombre es un ser pacífico. La especie puede haber divergido de esta más marcada y arcaica situación, pero incluso hoy, existen rastros de esta disposición en los pensamientos y sentimientos de las personas. A la vista de sangre y la presencia de muerte las personas comúnmente sienten una notoria repulsión, que no es sobrepasada sino tras largo tiempo de habituación, lo que es común entre las especies no depredadoras. En la ínfima especialización de su musculatura y su instintiva aversión al contacto con las bestias feroces, el hombre ha de ser clasificado con aquellos animales que deben su supervivencia a la aptitud de evitar el conflicto con sus competidores, más que con aquellos dispuestas a enfrentar, superar y devorar a sus rivales.

El hombre es débil e indefenso, y sin herramientas no es un animal peligroso. Y no se convirtió en un animal formidable hasta que alcanzó un significativo grado de especialización en los dispositivos para el combate, lo cual implica que el hombre no pudo haber sido un agente destructivo durante la mayor parte de su historia. No es sino hasta muy entrado en su desarrollo, cuando existió un excedente de producción lo suficientemente amplio como para que fuera atractivo su pillaje, que el hombre comenzó a vivir de otros hombres.

El hombre es en conclusión un ser social, altruista (solidario, cooperativo, desinteresado), pacífico, eficiente e inclinado al trabajo. La pregunta obvia es entonces ¿Cómo de este ser movido por propósitos tan nobles surge este otro hombre, más a todos familiar, movido por motivos como la envidia, la competencia, la corrupción y la explotación? ¿Cuál es el origen del “mal”? ¿Por qué el hombre sufrió esta transformación? A estas preguntas intentará dar respuesta más adelante.³⁰

³⁰ Véase especialmente: cap. 3, sección II y capítulo 4, sección I del presente trabajo.

EL ORIGEN DE LA PROPIEDAD

Hipótesis

La institución de la propiedad tiene como su origen a la institución de la esclavitud.

Introducción

Para explicar la naturaleza de la propiedad, su origen y legitimidad, tradicionalmente han existido dos corrientes de pensamiento: el liberalismo clásico y el anarquismo-socialismo. Thorstein Veblen se inscribe en la segunda corriente y alentado por los nuevos hallazgos antropológicos agrega un innovador giro: la propiedad comenzó siendo propiedad de otras personas, es decir, esclavitud.

Argumento

I. Breve recuento del concepto de propiedad en la economía política

El liberalismo clásico económico y político postula que la propiedad es un derecho natural, cuya función es procurar la subsistencia de los individuos: satisfacer el hambre, la sed y proteger de los elementos.³¹ Así por ejemplo en John Locke, la apropiación de lo que la providencia dio en común a todo el género humano, se hace mediante el trabajo del individuo pues:

“Cada hombre tiene la propiedad de su propia persona. Nadie fuera de él mismo tiene derecho alguno sobre ella. Podemos afirmar que el esfuerzo de su cuerpo y la obra de sus manos son también auténticamente suyos. Por eso, siempre que alguien saca alguna cosa del estado en que la Naturaleza la produjo y la dejó, ha puesto en esa cosa algo de su esfuerzo, le ha agregado algo que es suyo propio, y por ello, la ha convertido en propiedad suya. Habiendo sido él quien la ha apartado de la condición común en que la Naturaleza

³¹ La apropiación sólo se concibe como el medio para tener una suficiencia material que permita el ejercicio de la vida y la libertad. La acumulación es desde la perspectiva de la época de la invención del derecho natural a la propiedad (finales del siglo XVII) algo irracional, pues al ser la naturaleza pródiga, la disponibilidad de tierras gigantesca, las manufacturas de muebles que ofrecen comodidad y los artículos de lujo escasos, los alimentos perecederos y la población muy poca, no tiene sentido conservar bienes que terminarán pudriéndose.

colocó esa cosa, ha agregado a ésta, mediante su esfuerzo, algo que excluye de ella el derecho común de los demás”.³²

Adam Smith habla en términos idénticos cuando dice:

“La propiedad que cada hombre tiene de su propio trabajo, como la fundación original de toda otra propiedad, es la más sagrada e inviolable”.³³

Max Weber no es un liberal clásico; y por tanto, no se preocupa por pronunciarse sobre el origen y la naturaleza de la propiedad. Sin embargo, la considera como legítima, cuando menos en la modernidad, pues es el resultado del trabajo diligente y abnegado, motivado en occidente por la ética protestante:

“(El ascetismo protestante provoca) la estrangulación del consumo junto con la estrangulación del espíritu de lucro de todas sus trabas. El resultado inevitable será la acumulación de propiedad como consecuencia de esa coacción ascética para el ahorro. Como el capital formado no debía gastarse inútilmente, fuerza era invertirlo en finalidades productivas”.³⁴

En consecuencia esta corriente de pensamiento concibe al trabajo y la acumulación de los artículos derivados de trabajo pasado como la fuente originaria de la propiedad. Confrontada con ella, existe otra serie de pensadores económicos y políticos, los cuales sostienen que la propiedad es primordialmente despojo, robo, expoliación. Esta corriente ha tenido una serie de referentes, desde los socialistas y anarquistas franceses como Saint-Simon, Pierre-Joseph Proudhon y Jean-Jacques Rousseau hasta Karl Marx y muchos otros.

Rousseau así argumenta por ejemplo

“El primero a quien habiendo cercado un terreno, se le ocurrió decir esto es mío, y encontró gente tan simple como para creerle, fue el verdadero fundador de la sociedad civil ¡Qué de crímenes, de guerras, de muertes, qué de miserias y horrores habría ahorrado al género humano aquel que, arrancando las estacas o llenando la fosa, hubiera gritado a sus

³² Locke, John. *Segundo ensayo sobre el gobierno civil*. Ediciones Orbis. Barcelona, 1983, p. 39.

³³ Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nation*, Edimburgh, University Press, 1827, p. 51.

³⁴ Weber Max, óp. cit. p. 237.

semejantes: ¡Cuidaos de escuchar a este impostor. Estáis perdidos si olvidáis que los frutos son de todos y que la tierra no es de nadie!”³⁵

Karl Marx, siguiendo esta tradición dice:

“(El origen de la propiedad) desempeña en la economía política, sobre poco más o menos, el papel que desempeña en la teología el pecado original. Adán muerde la manzana y, al hacerlo, se abate el pecado sobre el género humano. Su origen se explica presentándolo como una anécdota del pasado. Se nos dice que en tiempos muy remotos, vivía, de un lado, una minoría escogida, laboriosa, inteligente y, sobre todo, ahorrativa y, del otro, un tropel de granujas que se pasaban el tiempo dedicados a la vagancia. La leyenda del pecado teológico nos dice que el hombre fue condenado a ganarse el pan con el sudor de su frente; en cambio, la historia del pecado económico nos revela cómo hay en el mundo gentes que no necesitan trabajar. Pero, sea de ello lo que quiera, el caso es que los primeros se la arreglaron para acumular riquezas, mientras que los segundos no tenían nada que vender, como no fuera su pellejo. Y de este pecado original data la pobreza de los más, que, a pesar de todo y aun aferrándose al trabajo, sólo podían vender su persona, y la riqueza de los menos, que crece incesantemente, aunque haga mucho tiempo que han dejado de trabajar (...) Como es sabido, en la historia real desempeñan importante papel la conquista, el sojuzgamiento, el robo a mano armada, y el asesinato, en una palabra, la violencia (...)”

La acumulación originaria (se basó) (...) en una expropiación de los productores rurales, de los campesinos a los que se arrebató la tierra (...) cuya forma clásica la encontramos en Inglaterra”.³⁶

Y sin embargo, ninguno de estos autores refiere empíricamente cómo y en qué momento surgió la “idea de la propiedad”, la institución misma; estos es, cómo y cuándo las personas se empezaron a apropiarse de objetos que no fueran de uso estrictamente personal (vestimentas, enseres menores, artículos de adorno o cuidado personal); o si acaso la idea de la propiedad es propia y natural al hombre, como se asumió por los simpatizantes de la doctrina del derecho natural.

³⁵ Rousseau, Jean-Jacques. *Discurso sobre el origen y fundamento de la desigualdad entre los hombres*. Buenos Aires, Clásicos Losada, 2005, p. 123.

³⁶ Marx, Karl. *El capital. Crítica de la economía política*. Tomo I, Libro I “El proceso de producción del capital”, México, Fondo de Cultura Económica, 2014, pp.637-639.

II. La idea de la propiedad

Thorstein Veblen fue uno de los primeros pensadores en preocuparse sobre el origen de la “idea” de propiedad y su posterior institucionalización. Motivado por los hallazgos y teorías elaborados por la recientemente creada antropología, y especialmente bajo la influencia de autores como Lewis Morgan y Franz Boas, se propuso estudiar el origen empírico de esta institución y sus repercusiones en el posterior desarrollo económico de las sociedades humanas.

La idea de la propiedad no es natural al hombre. Como expresa Veblen en su artículo *The Beginnings of Ownership*,³⁷ la relación del hombre antiguo con sus efectos personales es más íntima que lo concebido simplemente como propiedad. La idea de la propiedad es un hecho muy opaco y exterior para describir la relación que este hombre tenía con sus objetos. El hombre comprende su relación con los objetos exteriores como una pertenencia orgánica, una extensión de su personalidad.

En la aprehensión del salvaje³⁸ los límites de su persona no coinciden con los límites que la moderna biología reconoce para el cuerpo humano. Su individualidad cubre, vaga e inciertamente, una serie de objetos y hechos que le pertenecen más o menos inmediatamente. Para nuestro sentir moderno estos objetos yacen fuera de los límites de su persona, en una relación económica más que en una relación orgánica con el sujeto, sin embargo para el hombre primitivo esto no es así.

Este margen personal de hechos y objetos comúnmente comprende:

“La sombra del hombre; el reflejo de su imagen en el agua o en una superficie similar; su nombre; sus tatuajes particulares; su tótem, en caso de que lo tenga; su aliento, especialmente si es visible; las huellas de sus manos y pies; el sonido de su voz; cualquier imagen o representación de su persona; cualquier excreción o exhalación; sus uñas desprendidas del cuerpo; sus mechones de cabello; ornamentos y amuletos; ropa que usa diariamente, especialmente si tiene la forma de su cuerpo; sus armas, especialmente sus armas favoritas que transporta habitualmente. Más allá de lo mencionado, existe un gran

³⁷ Cfr. Veblen, Thorstein. “The Beginnings of Ownership”. *American Journal of Sociology*, vol. 4, no. 3, Nov. 1898, pp. 355–360.

³⁸ Veblen adoptando el esquema de desarrollo histórico del antropólogo estadounidense Lewis H. Morgan, divide la historia en tres etapas: el salvajismo, el barbarismo y la civilización.

número de objetos más o menos remotos que pueden ser o no incluidos en los márgenes de su personalidad”.³⁹

Con respecto de este espectro de objetos y hechos cabe señalar que no todos se encuentran sujetos con la misma fuerza a la zona de influencia de su personalidad; ésta se extiende por gradaciones al mundo exterior. Estos artículos le pertenecen vitalmente, en el mismo sentido que sus manos y sus pies, su digestión y su pulso, no como objetos con los cuales mantenga una relación contractual, una legítima reclamación.

En la mente del salvaje existe la noción de personalidad, no de propiedad; la primera implica la pertenencia objetos, pero esta pertenencia es una relación orgánica con esos objetos, mientras que la segunda implica una posesión de objetos exteriores, cosas ajenas a su poseedor y potencialmente enajenables. Es así, por ejemplo, que los animales domésticos son incapaces de ser propietarios, pero en la mente del salvaje estos individuos sí están dotados de personalidad, la cual se extiende a sus huellas, su pelo, entre otros objetos. Es así que la idea de propiedad no es una noción natural y no pudo haberse derivado de este sentido de personalidad que exhibe el hombre primitivo.

Asimismo, los objetos pertenecientes colectivamente a la comunidad, no ocasionan la idea de propiedad, pues la idea de “propiedad comunal” necesariamente tiene que haber sido precedida por la idea de propiedad privada. La propiedad es un “poder discrecional acreditado sobre un objeto que tiene como base una reclamación legítima a tal objeto”;⁴⁰ al ser discrecional, implica a un agente individual. Sólo como producto de un refinamiento posterior, se extiende la connotación de la idea de propiedad para englobar a un propietario colectivo, como por ejemplo, a una corporación.

La propiedad no es una noción simple e instintiva, producto del esfuerzo productivo o del uso habitual; no es algo que tenga que ser “desaprendido” cuando los hombres cooperan en la producción, y hacen acuerdos y renunciaciones mutuas en la vida asociada; es más bien un hecho convencional que tiene que ser aprendido y transmitido de generación en generación.

³⁹ *Ibíd.*, pp. 355-356.

⁴⁰ *Ibíd.*, p. 358.

III. La emulación

La idea de la propiedad en el esquema de Veblen es producto de la emulación.⁴¹ En los albores de la humanidad (en la etapa del salvajismo⁴²), los grupos humanos son pequeños, de estructura matriarcal, con una incipiente o nula división del trabajo, pacíficos, sedentarios y pobres. No conocen la agricultura, ni han domesticado las plantas o animales para hacerlos propicios a sus fines.

Estos grupos promueven instintivamente y con satisfacción aquellas actividades y relaciones mutuas que fomentan la vida del grupo, y correlativamente evitan aquellas actividades que les puedan ocasionar daños o desavenencias a ellos mismos o a sus vecinos.

El primer requisito para la supervivencia es una atención delicada al trabajo entre manos, la provisión de subsistencia para el grupo y la crianza de los hijos, lo cual implica como cualidades nativas indispensables de los sobrevivientes los instintos de la inclinación paternal y del trabajo eficaz, más que cualquier otra proclividad instintiva perturbadora de la paz; es decir, la agresividad y

⁴¹ Veblen considera la emulación como producto de la “contaminación” del instinto del trabajo eficaz, y por tanto no lo coloca en su esquema como un instinto en mérito propio. Esta desviación del instinto de trabajo eficaz tiende a imputar a todos los entes, tanto orgánicos como inorgánicos, una finalidad, es decir, considera a todos los fenómenos como movidos por una acción teleológica, como fenómenos animados similares al hombre. El hombre primitivo observa, por ejemplo, a ciertos fenómenos de la naturaleza como impulsados por un propósito propio, dado que, al ser su acción lo único que configura sus hábitos de pensamiento, cree que la acción propositiva, activa, que él posee es generalizable a todo el resto de los entes que lo rodean.

La emulación surge cuando, el individuo se considera a sí mismo como una causa eficiente en la naturaleza, siendo que solo es un medio de expresión de los instintos, hábitos y conocimientos presentes en una comunidad en su generalidad. La causa eficiente es la comunidad, no el individuo en particular. A fin de ejemplificar este argumento podríamos presentar la imagen de un herrero, moviendo un martillo para modificar algún material: en esta analogía el herrero con su propósito y finalidad es la comunidad con sus instintos e instituciones y el individuo es el martillo, un medio de manifestación de éstas. Lo cual implica que la eficiencia productiva del hombre no es consecuencia de su personal sagacidad, su inteligencia, su entrenamiento especial, su destreza, su fuerza, sino que todas las cualidades favorables que puedan atribuírsele se deben a su participación del conocimiento y la disciplina de la comunidad.

Expresado de otra manera, la emulación es una desviación del instinto del trabajo eficaz que deriva en la autoafirmación, cuando el individuo imputa su eficacia a sí mismo. Este es un hábito atávico, arcaico de pensamiento.

En este sentido, toda comparación odiosa o emulación carece de sentido, pues los individuos son eficientes, hábiles o prepotentes en proporción a su participación en el conocimiento y recursos proveídos por la comunidad, circunstancia fortuita que no puede atribuirse al mérito propio.

⁴² Véase nota 39.

belicoidad no desempeñan un papel significativo en la supervivencia del grupo en esta temprana etapa.

Durante esta fase primitiva de desarrollo la eficacia del individuo se muestra principalmente y de manera más consistente en alguna ocupación dirigida a fomentar la vida del grupo, y la apreciación y estima de sus congéneres se granjea en tanto el salvaje es eficiente y útil industrialmente. El tipo de emulación económica que existe entre los miembros del grupo es principalmente una emulación en punto de utilidad laboral. Los sujetos comienzan tempranamente a compararse los unos con los otros, inicialmente con base en cuan útiles son para el sostenimiento de la comunidad, sin embargo los incentivos para la emulación no son fuertes ni muy amplios.⁴³ Así dice Veblen:

“Allí donde las circunstancias o tradiciones de la vida llevan a una comparación habitual de una persona con otra en punto a eficacia, el instinto del trabajo eficaz se manifiesta en una comparación competitiva, odiosa, entre personas (...) En una comunidad en la que habitualmente se hace esa comparación odiosa entre personas, el éxito visible se convierte en un fin deseable por su propia utilidad como base de estima. La estima se consigue y la denigración se evita cuando uno es capaz de hacer una demostración de eficacia. El resultado es que el instinto del trabajo eficaz se manifiesta en una demostración emuladora de fuerza”.⁴⁴

Sin embargo, con el transcurso del tiempo, al modificarse las condiciones económicas de la comunidad, la obtención de la estima y el reconocimiento del grupo basado en la utilidad industrial del sujeto se modifica como podrá verse más adelante.

Aproximadamente a finales del paleolítico (hace unos 12 mil años) comienza un avance tecnológico que sobrepasa el estado de las artes industriales como antes esbozado. Este avance comprende, entre otros cambios, el sistemático cultivo del suelo, la domesticación de plantas y animales, y la utilización de un gran número de herramientas con fines agrícolas; derivado de ello, se inicia la acumulación de riqueza por parte de la comunidad más allá de las necesidades de la subsistencia.

⁴³ Veblen especula que además de la obtención de estima de la comunidad, la emulación tiene como causa probablemente la competencia por parejas sexuales.

⁴⁴ Veblen Thorstein, *Teoría de la clase ociosa*, óp. cit., p. 42.

Adicionalmente, con el advenimiento del sedentarismo producto del dominio de la agricultura y de la cría de animales, la base tecnológica y material para el control de la producción está dado, pues los bienes productivos (cultivos, árboles frutales, ganado, dispositivos mecánicos) atan el proceso productivo a un lugar y a una rutina más o menos determinados, facilitando la vigilancia y el control de los recursos. La condición material necesaria para el surgimiento de la propiedad de esta manera se cumple por primera vez: existe un excedente de productos que pueden incitar la agresión y la envidia de los grupos vecinos, con el consecuente despojo violento, es decir, existe por vez primera algo que valga la pena y sea “redituable” saquear. En la subsecuente sección se desarrolla como esta propensión fomenta el origen de la propiedad y con ello el inicio de las desigualdades sociales.

IV. El origen de la propiedad⁴⁵

La propiedad comienza con la captura de mujeres por los hombres sanos de la comunidad. Sin duda, como ya se mencionó más arriba, hubo alguna posesión de artículos útiles antes de que surgiera la costumbre de apropiarse de las mujeres, pero ello no derivó en la idea de la propiedad, esto es, “la idea de un derecho convencional y justo a poseer objetos que están fuera de nosotros”.⁴⁶ Veblen argumenta que la propiedad surge empíricamente como a continuación se expone:

“La razón original para la captura y apropiación de las mujeres parece haber sido su utilidad como trofeos. La práctica de quitarle las mujeres al enemigo y utilizarlas como trofeos para la humillación de los vencidos, dio luego origen a una modalidad propiedad-matrimonio que tuvo como resultado la aparición de un hogar con un jefe masculino. Esto fue seguido por una extensión de esclavitud que abarcaba otros cautivos y subordinados además de las mujeres, y por una extensión de la propiedad-matrimonio a otras mujeres de la propia comunidad, además de las capturadas al enemigo”.⁴⁷

Ello tuvo dos consecuencias: a) una forma de matrimonio fundada en la coerción, lo que derivó en el dominio del hogar por la figura masculina, es decir, el patriarcado; y por otro lado b) la costumbre de la propiedad. En la fase inicial de su desarrollo, estas dos instituciones no se distinguen la una de la otra.

En medida menor, pero no de forma menospreciable, el motivo para la apropiación de mujeres y otros esclavos yace en su uso como medios para acumular riqueza. Así dice Veblen: “Junto con el ganado, si se trata de una tribu dedicada al pastoreo, constituyen la acostumbrada forma de inversión con miras a obtener un beneficio”.⁴⁸

De la apropiación de mujeres, el concepto de propiedad se extiende a los productos de su trabajo, y así surge la apropiación de cosas tanto como de personas. Aunque en el momento presente de la

⁴⁵ A diferencia de la canónica explicación del origen de la propiedad expuesta por Engels en “El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado”, donde la propiedad inicia con la domesticación y posesión de ganado y después da lugar a la posesión del ganado humano, es decir, a la esclavitud; para Veblen la primera propiedad es la propiedad de personas, y en específico, la propiedad de mujeres.

⁴⁶ *Ibíd.*, p. 49.

⁴⁷ *Loc. Cit.*

⁴⁸ *Ibíd.*, p. 77.

historia humana, la utilidad de los bienes de consumo ha llegado a ser el elemento más decisivo de su valor, la riqueza no ha perdido todavía su utilidad como evidencia honorífica de la prepotencia de quien la posee. El inicio de la institución de la propiedad, marca para Veblen el tránsito entre el salvajismo, etapa pacífica y comunitaria, al barbarismo, una etapa de competencia emulativa y apropiación violenta.

Veblen arguye que donde quiera que encontremos la institución de la propiedad privada, el proceso económico asume el carácter de una lucha entre hombres por la posesión de bienes. Las doctrinas clásicas interpretan esta lucha por la riqueza como algo que viene a ser, en sustancia, una lucha por la subsistencia. Sin duda así es en mayor medida durante las primeras y menos eficientes fases de la industria, donde la sordidez de la naturaleza procura muy escasos medios de vida.

Asimismo, la competencia se ha interpretado como una forma de aumentar las comodidades de la vida, sobre todo las comodidades físicas que el consumo de bienes procura. Así la finalidad de la adquisición y la acumulación es en último término el consumo de los bienes acumulados, destinado a satisfacer las necesidades físicas del consumidor, su bienestar y comodidad, o sus necesidades llamadas superiores: espirituales, estéticas, intelectuales, etc.

Sin embargo, el predominio del motivo de la necesidad física no desempeña un papel de tanta consideración como algunas veces se ha asumido. La propiedad llegó a convertirse en institución por razones que poco tienen que ver con la satisfacción de la subsistencia. En cambio, desde el inicio el incentivo dominante fue la emulación, la distinción que establece diferencias odiosas para aquellos que no poseen riquezas. Ningún otro motivo con igual coherencia puede aducirse para explicar el incentivo de adquirir y acumular bienes.

El móvil real que subyace en la raíz de la propiedad es pues la emulación, la estima y el honor que se gana, primero mediante trabajo útil y después por medio de una demostración de fuerza excepcional, de una proeza, al secuestrar y saquear los bienes de los vecinos.

La propiedad empezó siendo un botín exhibido como trofeo capturado en el ataque victorioso. Mientras el grupo no se separó mucho de la organizacional comunal primitiva, y mientras permaneció en contacto con otros grupos hostiles, la utilidad de cosas o personas poseídas radicó principalmente en la comparación odiosa como muestra de la superioridad del propietario ante el enemigo, a quien estas cosas le habían sido arrebatadas. La proeza del varón continuó siendo

primariamente la proeza de todo el grupo y el propietario del botín se sintió encargado de proteger el honor de éste.

Pero tan pronto como la costumbre de la propiedad empieza a ganar consistencia, el punto de vista adoptado al hacer la comparación odiosa en la que se basa la propiedad privada empieza también a cambiar. La fase inicial de la propiedad, del saqueo directo y la apropiación ilícita, empieza a pasar a otra etapa en la que tiene lugar una organización incipiente del trabajo sobre la base de la propiedad privada.

Con la división del trabajo sobre la base de la propiedad privada, las posesiones comienzan entonces a valorarse ahora como la prueba más clara de la prepotencia, el poder y la honorabilidad de sus poseedores; y en cuanto esta división del trabajo adquiere consistencia la acumulación de propiedad sirve para hacer comparaciones odiosas, ya no entre distintos grupos, sino entre el individuo afortunado y el resto de la comunidad.

Gradualmente, conforme la actividad industrial va desplazando a la actividad depredadora de la vida ordinaria de la comunidad, en el tránsito del barbarismo a la civilización, donde la posibilidad de apropiarse de los bienes ajenos de manera violenta disminuye, la acumulación de propiedad va tomando cada vez más el lugar de los trofeos del saqueo como exponente convencional de prepotencia y éxito.

La posesión de riqueza gana en importancia y eficacia relativas como la evidencia más notable de éxito y honor dentro de la comunidad. Llega así a convertirse en la razón convencional de estima y prestigio. Se hace indispensable acumular, adquirir propiedad, a fin de conservar el buen nombre. Cuando la acumulación de bienes se convierte de este modo en aceptada señal de eficacia, la posesión de riquezas asume el carácter de independiente y definitiva razón de estima. La posesión de riqueza, que al principio fue sólo valorada como prueba de eficacia, como muestra del éxito en la apropiación violenta, se convierte ahora en un acto meritorio en sí mismo.

Aquellos miembros de la comunidad que no lleguen a un grado "normal" de propiedad, pierden prestigio a ojos de sus prójimos y, como consecuencia, su propia autoestima sufre también, ya que normalmente el respeto propio se encuentra condicionado por el aprecio y la buena opinión de nuestros vecinos.

En cualquier comunidad donde los bienes se poseen individualmente, es necesario para la tranquilidad del individuo poseer una cantidad de bienes tan grande como la poseída por aquellos con quienes está acostumbrado a clasificarse; y es grato en extremo poseer más que los otros.

En este sentido, el deseo de riqueza difícilmente puede ser saciado. Por muy esparcida, igualitaria y justamente que la riqueza sea distribuida, ningún incremento general de ésta dentro de la comunidad puede alcanzar a calmar esta sed, cuya raíz está en el deseo que cada uno tiene de destacar sobre el prójimo en lo tocante a acumulación de bienes. Si el incentivo fuese subsistir y alcanzar una comodidad física, como es postulado clásicamente, podría concebirse que el agregado de necesidades económicas de la comunidad llegara a satisfacerse en algún momento determinado del desarrollo industrial; pero como la lucha es sustancialmente una lucha por la reputación sobre la base de comparaciones, no es posible alcanzar este límite.

Veblen en este sentido concluye: “La legítima finalidad del esfuerzo (económico) actualmente aceptada se resume a esto: poder compararse favorablemente con otros hombres”⁴⁹ y afirma en el mismo sentido “entre los motivos que llevan a los hombres a acumular riquezas, tanto en extensión como en intensidad, la primacía sigue correspondiendo a esto motivo de emulación pecuniaria”.⁵⁰

Es posible derivar de esta exposición cinco conclusiones:

1. La propiedad empíricamente comienza con la esclavitud.
2. La propiedad es en un inicio propiedad de mujeres, que se formaliza con la institución del matrimonio, lo cual inaugura el dominio masculino del hogar, el patriarcado.
3. La propiedad de las mujeres y otros esclavos, genera finalmente la institución de la propiedad.
4. La apropiación de objetos tiene como motivación el impulso a la emulación, a la búsqueda de compararse favorablemente en relación con los otros.
5. Corolario del punto anterior: el deseo por acumular riquezas es potencialmente ilimitado, pues la acumulación está movida por el deseo de superar a los demás, en compararse favorablemente en relación con los otros.

⁴⁹ *Ibíd.*, p. 59.

⁵⁰ *Loc. Cit.*

EL CONSUMO CONSPICUO

LA INDIGNIDAD DEL TRABAJO

Introducción

De acuerdo a la teoría económica clásica, el hombre comprende al trabajo como algo “fastidioso”, “odioso” o “molesto”, “indigno” y de desea maximizar su consumo, minimizando su trabajo. El hombre tiene una “aversión” natural al trabajo. Veblen por el contrario afirma que la supuesta aversión al trabajo es convencional, producto de la habituación y de la cultura que se gesta con el inicio de la propiedad.

Argumento

Como ya fue expuesto más arriba (capítulo 2, sección III), la selección natural ha hecho del hombre un centro de actividad impulsiva en desarrollo, de actividad teleológica, donde cada acto busca la realización de un fin concreto, y en consecuencia, tiene un gusto por el trabajo eficaz y un disgusto por el esfuerzo inútil. Él es un ser social, altruista, solidario, pacífico, eficiente e inclinado al trabajo que desprecia el derroche. Sin embargo, con el aumento en la eficiencia industrial y el subsecuente inicio de la propiedad, otros motivos e instituciones comienzan a dominar sus hábitos de pensamiento y su conducta. Al inaugurarse la cultura depredadora,⁵¹ bárbara,⁵² el motivo que empieza a guiar sus actos sociales y económicos es la emulación.

La comparación entre los sujetos, que en la etapa salvaje era una comparación en términos de eficiencia en la producción de bienes útiles para la subsistencia de la comunidad, se transforma con el hábito de la propiedad y el inicio de la etapa bárbara, en una comparación de fuerza y argucia para despojar a los vecinos (capítulo 3, sección III). Aquellos grupos que mantienen aún una forma de vida pacífica se ven obligados a volverse belicosos, so pena de extinguirse, tan pronto como los grupos vecinos amenazan con despojarlos de sus bienes.

⁵¹ Ser depredador es cosechar donde no se ha sembrado, es la adquisición de una sustancia por el procedimiento de atraparla. En el contexto de los grupos humanos, esta tendencia se manifiesta con la apropiación mediante la fuerza o el fraude.

⁵² Véase nota 39.

Conforme esta transición se va sucediendo, los empleos que ocupan la mente de los varones, son los empleos que implican cierto componente de hazaña (*exploit*). La hazaña comprende el dominio de los fenómenos animados, concepto que bajo la percepción animista del hombre antiguo comprende cosas formidables en virtud de su real o atribuido hábito de iniciar acciones. Pueden ser fenómenos naturales impactantes como una tormenta, una enfermedad o una cascada, además de cosas que corresponden a nuestro moderno concepto de lo orgánico como otros hombres y algunos animales. Su antónimo son las cosas inertes, ciertas cosas comprendidas en nuestro concepto de lo inorgánico, más las plantas y algunos animales insignificantes, como gusanos o ratones.

En cambio las mujeres no están encargadas de acometer hazañas, sino de trabajar. El trabajo es comprendido como la transformación de lo inerte, de la materia bruta, con fines claramente útiles para la vida humana. La hazaña de los varones si bien puede beneficiar a la subsistencia de la comunidad (como con la caza), normalmente no lo hace (los enfrentamientos con grupos vecinos). En sus ojos el cazador no es trabajador y no debe ser clasificado junto a las mujeres en este respecto; el trabajo de las mujeres es una diligencia rutinaria, mientras que el hombre sólo alcanza sus fines mediante la excelencia y una clara demostración de fuerza y sagacidad. En palabras de Veblen:

“El trabajo es el esfuerzo que se dedica a crear, a partir de la materia pasiva (bruta), una cosa nueva a la cual se le da una nueva finalidad gracias a la mano modeladora del artífice; la proeza, por su parte, y en la medida en que produce un resultado útil para el agente que la realiza, consiste en enderezar hacia los fines de éste energías que antes habían sido dirigidas hacia otros fines por otro agente”.⁵³

Las diferencias entre la hazaña y el trabajo rutinario coinciden primeramente, en esta nueva etapa “bárbara” con la diferencia de sexos.⁵⁴ En este grupo, la caza se convierte en la tarea de los hombres físicamente aptos, y las mujeres, juntos con los ancianos, niños y esclavos se unen a ellas para desempeñar las tareas más rutinarias.

⁵³ Veblen Thorstein, *Teoría de la clase ociosa*, óp. cit., p.39.

⁵⁴ Veblen conjetura, al igual que Durkheim en la *División del Trabajo Social*, que las diferencias en volumen, en características fisiológicas y en temperamento entre los sexos, pueden ser pequeñas en los miembros del grupo primitivo, en la etapa del salvajismo. Pero tan pronto como comienza una diferenciación de función basada en estas pequeñas diferencias físicas y psicológicas, la separación entre los sexos va haciéndose más marcada.

Con el transcurso del tiempo esta división del trabajo, se convierte en canon de conducta y al hombre le es prescriptivamente prohibido dedicarse a trabajos productivos; para ellos, el curso de acción acreditado es la agresión. Así dice Veblen: “Tan tenazmente y con tanto escrúpulo es respetada esta distinción entre proeza y trabajo ordinario, que en muchas tribus de cazadores, el hombre no tiene la obligación de traer la presa cazada, sino que debe mandar a su mujer a que ella realice esa tarea inferior”.⁵⁵

Veblen afirma que la idea de honorable “significa formidable; digno, significa prepotente. Un acto honorable viene a ser en resumidas cuentas, más o menos lo mismo que un acto reconocido de agresión victoriosa”.⁵⁶

En esta etapa se suelen interpretar todas las manifestaciones de fuerza como “voluntad de poder” y comienzan a prosperar los epítetos y títulos honoríficos que hacen referencia al brazo fuerte, a una violencia arrasadora y fuerza irresistible. Esta predilección continúa en menor medida actualmente en la elección de bestias y aves de presa de los sobrevivientes signos heráldicos en las aún existentes casas reales.⁵⁷

Esta diferenciación establece entonces ocupaciones honorables, dignas y ocupaciones denigrantes, serviles. Además establece una discriminación de rangos. Todo método de obtención de bienes que no sea la acreditada agresión no se considera digno del hombre que está en pleno uso de sus facultades, y todo trabajo productivo o empleo de servicio se consideran como propias de los esclavos o las mujeres (que en esta etapa son, como ya vimos, también esclavas). El trabajo así adquiere el carácter de irritante, odioso e imputa indignidad a quien lo ejecuta. Con lo que se demuestra que no existe tal aversión natural al trabajo, sino que ésta es un hecho convencional, producto de una larga habituación a considerar todo trabajo industrialmente productivo como indigno.

⁵⁵ *Ibíd.*, p. 41.

⁵⁶ *Ibíd.*, p. 44.

⁵⁷ Elías Canneti comenta algo similar cuando dice: “Toda velocidad, en la medida en que forme parte del ámbito de poder, es velocidad en atrapar por sorpresa o apresar. En ambos casos, los animales fueron el modelo del hombre, que aprendió de las fieras depredadoras, del lobo sobre todo, a atrapar por sorpresa. A apresar dando un salto repentino le enseñaron los felinos... Las aves rapaces combinan ambas capacidades... El ave rapaz inspiró al hombre la idea de la flecha que fue durante mucho tiempo su arma más veloz... Estos animales sirven así, ya desde muy temprano, como símbolos de poder”. Canneti, Elías. *Masa y poder*, Barcelona, Muchnik editores, 1981, p. 209.

Al considerarse los trabajos industrialmente útiles como indignos, odiosos, serviles, los hombres honorables deben evitar involucrarse con ellos si desean conservar su buena estima. Las únicas ocupaciones que les están permitidas son: el gobierno, la guerra, el oficio devoto y los deportes (actividad que comprende la caza), todas ocupaciones de auto-afirmación e industrialmente inútiles.

Cuando este esquema de vida bárbaro se desarrolla completamente y existe una suficiente acumulación de riqueza, pueden desarrollarse incluso prescripciones a manera de castas o tabús. Lo anterior desemboca eventualmente en la creación de una clase ociosa,⁵⁸ es decir, una clase que está exenta de toda ocupación materialmente productiva o de toda ocupación en absoluto. Esta exención del trabajo es el signo inequívoco de su *status* y de su honorabilidad; en cambio el trabajo se asocia cada vez más con la pobreza y la necesidad.

⁵⁸ *Leisure Class*. También denominada en obras posteriores como clases mantenidas (*kept classes*), los intereses creados (*vested interests*) y en su obra final como propietarios ausentistas (*absentee owners*).

LA CLASE OCIOSA

Introducción

Con la suficiente acumulación de propiedad, se forma una clase ociosa que está exenta de toda ocupación industrial o en ocasiones de toda ocupación; en oposición a ésta, el trabajo manual de la industria, siempre que tiene que ver con la diaria labor de ganarse la vida, es ocupación exclusiva de la clase inferior, la cual incluye esclavos, sirvientes y de ordinario a todas las mujeres. La clase ociosa posee dos maneras de demostrar su superioridad: derrochando tiempo (al abstenerse de trabajar) o derrochando recursos (al consumir improductivamente).

Argumento

Como se mencionó en la sección anterior, la exención del trabajo que trae aparejada honorabilidad, desemboca en la creación de una clase ociosa, la cual posteriormente por prescripción y tradición, se verá exenta de toda ocupación industrialmente útil. Veblen dice en relación con este punto:

“Desde los días de los filósofos griegos hasta el presente, un cierto grado de ociosidad y de exención de estar en contacto con los procesos industriales que sirven para satisfacer las diarias necesidades de la vida humana han sido siempre reconocidos por los hombres de pensamiento como requisito de una digna, hermosa e incluso intachable vida humana. En sí misma y en sus consecuencias la vida ociosa es bella y ennoblecedora a ojos de todo hombre civilizado”.⁵⁹

La primera manera que la clase ociosa tiene para hacer alarde y demostrar irrefutablemente su *status* superior es lo denominado por Veblen como “ocio ostensible”, lo cual es una muestra patente de que el individuo no tiene necesidad de desempeñar una ocupación útil. Abstenerse de trabajar es la prueba convencional de que se es rico, de que se ocupa una buena posición social; y esta necesidad de demostrar riqueza, promueve una insistencia en ser ostensiblemente ocioso. Veblen ilustra esta afirmación con algunos ejemplos muy pintorescos:

⁵⁹ Veblen Thorstein, *Teoría de la clase ociosa*, óp. cit., p. 62.

“En personas de delicada sensibilidad que durante largo tiempo han estado habituadas a las buenas formas, el sentido de vergüenza, anejo al trabajo manual puede llegar a ser tan fuerte que, en su punto crítico, es posible que llegue a desplazar el instinto de conservación. Tal cosa se nos dice, por ejemplo de ciertos jefes tribales de la Polinesia, los cuales, bajo la presión de guardar las buenas formas, preferían morir de hambre antes que llevarse la comida a la boca con sus propias manos. Es cierto que esta conducta puede haberse debido, al menos en parte, a una excesiva santidad o tabú anejos a la persona del jefe. El tabú habría sido comunicado por el contacto de sus manos, y así cualquier cosa tocada por él se habría convertido en algo no apto para el consumo humano”.⁶⁰

Asimismo otro claro ejemplo:

“(…) lo proporciona cierto rey de Francia, de quien se dijo que había perdido la vida por un exceso de rigor en la observancia de las buenas formas. En ausencia del funcionario cuya misión era cambiar de lugar el asiento de su señor, el rey permaneció sentado ante el fuego sin quejarse, y dejó que su real persona se tostase sin remedio. Pero al comportarse así salvó a su Cristianísima Majestad de contaminaciones serviles”.⁶¹

En este sentido la ociosidad significa un consumo no productivo de tiempo o derroche de tiempo; y si este desperdicio de tiempo ha de ganar la estima de los congéneres, debe ser un desperdicio patente, ostensible, evidente. Así:

“En nuestro tiempo hay un conocimiento de lenguas muertas y de ciencias ocultas; de la correcta ortografía; de la sintaxis y la prosodia; de las varias formas de música doméstica y de otras expresiones de las artes caseras; de las más recientes propiedad de vestidos, mobiliarios y aperos de viaje, de juegos, deportes y animales domésticos como perros y caballos de carreras. En estas ramas de saber, el motivo inicial del que procede su adquisición (...) pudo haber sido algo completamente diferente del deseo de demostrar (...) la exención del empleo en labores industriales. Pero a menos que este tipo de logros se

⁶⁰ *Ibíd.*, p. 67.

⁶¹ *Loc. Cit.*

hubieran aprobado como útil manera de demostrar que se había gastado el tiempo de manera improductiva, no habrían (...) conservado su lugar”.⁶²

Otras conductas que pueden clasificarse bajo esta categoría son por ejemplo las observaciones ceremoniales denominadas con el nombre genérico de “buenos modales”. Estos implican un considerable gasto improductivo de tiempo en su aprendizaje y grácil ejecución, y son una prueba patente del *status* de quien los exhibe.

Existe otra forma de ganar reputación para las clases ociosas, el cual va ganando fuerza como el más acreditado medio para obtener estima conforme aumenta la densidad poblacional: el consumo improductivo o como lo denomina Veblen “consumo conspicuo”.

El consumo conspicuo comienza como “el consumo de artículos selectos de alimentación, y con frecuencia de raros artículos de adorno, (consumo que) se hace tabú para las mujeres y los niños; y si hay una clase baja (servil) de hombres, el tabú también se aplica a ellos. Conforme hay un avance en la cultura ese tabú puede llegarse a convertir en una simple costumbre de carácter más o menos rigurosa”.⁶³ En cambio la clase trabajadora sólo puede consumir lo necesario para su subsistencia. Así ilustra Veblen:

“La diferenciación ceremonial en cuestiones de dieta se ve muy bien en la cuestión de uso de bebidas alcohólicas y narcóticos. Si estos artículos de consumo son costosos, se piensa que son nobles y honoríficos. Por lo tanto, las clases bajas, especialmente las mujeres, practican una continencia forzosa en lo que se refiere a estos estimulantes, excepto en los países donde puede obtenerse a un muy bajo precio. Tradicionalmente ha sido función de las mujeres preparar y administrar estos artículos de lujo; y ha sido requisito indispensable para hombres de buena noble cuna consumirlos. La embriaguez y otras consecuencias patológicas de libre uso de estimulantes, tienden a convertirse en honoríficas, pues son señal indirecta del estatus superior de quienes pueden darse ese gusto. Las enfermedades producidas por los excesos de estos tipos de placeres son reconocidas en algunos pueblos como atributos varoniles”.⁶⁴

⁶² *Ibíd.*, pp. 69- 70.

⁶³ *Ibíd.*, p. 91.

⁶⁴ *Ibíd.*, p. 92.

Al ser el consumo prueba patente de riqueza y honor, el hombre ocioso no sólo consume el alimento básico requerido para su subsistencia y fuerza física, sino que su consumo experimenta una especialización en cuanto a bienes consumidos. El consumo de bienes como bebidas, narcóticos, viviendas, servicios, adornos, atuendo, armas y equipo se convierte en algo honorable; y no consumir en la cantidad y calidad debidas se considera en un signo de inferioridad y demérito. El primer incentivo para la producción de estos elementos es el aumentar la comodidad y el bienestar personal, sin embargo con el transcurso del tiempo, el consumo conspicuo sirve como un posterior incentivo para su producción y consumo.

Esta tendencia al consumo conspicuo se vuelve prescripción necesaria para conservar el buen nombre. El hombre, fin de evitar el ridículo debe cultivar sus gustos, pues ahora le corresponde distinguir exquisitamente entre los bienes nobles e innobles de consumo y se vuelve un experto en todo tipo de chucherías.

Otro método de ganar prestigio mediante el consumo es la organización de grandes banquetes o sus prácticas equivalentes en otras culturas como el *potlatch*.⁶⁵ Respecto de la organización de fiestas y banquetes Veblen menciona:

“Conforme la riqueza va acumulándose en sus manos, sus solos esfuerzos en el consumo ostensible no le valen para hacer que su opulencia sea exhibida suficientemente. Por lo tanto, es necesario dar entrada a la ayuda de amigos y competidores, lo cual se hace mediante el procedimiento de hacer regalos de valor y organizar fiestas y espectáculos. Los regalos y las fiestas tuvieron por ejemplo un origen diferente de la simple ostentación (fines religiosos, socialización y recreo), pero desde muy pronto adquirieron utilidad para este propósito”.⁶⁶

Esta costumbre del consumo ostensible, del gasto improductivo y superfluo, se impone como canon de conducta y se convierte en una tendencia tan poderosa que hoy en día, no hay ninguna clase social, ni siquiera la más abyectamente pobre, que abandone por completo todo consumo ostensible habitual; “se preferirían soportar una infinidad de incomodidades o estrecheces antes de abandonar

⁶⁵ Esta práctica observada entre los aborígenes del noroeste estadounidense consiste en una fiesta en el que el anfitrión ofrece y recibe regalos, e intenta ofrecer regalos más costosos y en mayor número que su contraparte, a fin de demostrar su superioridad.

⁶⁶ *Ibíd.*, p. 96.

la última chuchería o la última pretensión de decoro (...) no existen ninguna clase social que se haya rendido a las presiones de las necesidades físicas hasta el humillante extremo de negarse a sí mismo toda posibilidad de satisfacer esta más elevada necesidad espiritual".⁶⁷

De esta manera es posible concluir que la utilidad tanto del ocio ostensible como del consumo ostensible,⁶⁸ es decir, del consumo improductivo de tiempo y bienes, o más bien, del desperdicio de tiempo y bienes, radica en uso como medios para demostrar la posesión de riqueza. Ambos métodos para demostrar la superioridad social mediante el desperdicio son equivalentes y se usarán alternativamente, privilegiándose uno u otro, dependiendo del grado de efectividad imputado en ellos para convencer a la contraparte de la propia honorabilidad.

Mientras la comunidad o grupo social es suficientemente pequeño y compacto como para ser eficazmente influido por la notoriedad común, es decir, mientras el entorno humano al que el individuo es llamado a adaptarse en lo tocante a reputación está limitado a la esfera de los contactos personales y del cotilleo del vecindario, un método será tan eficaz como el otro, pero cuando aumenta la población y se hace necesario influir en una sociedad más amplia, el consumo empieza a superar al ocio como medio de mostrar decoro.

A fin de convencer a los observadores ocasionales, a los extraños, de la propia superioridad social, es más eficaz hacer alarde de la capacidad de pago, del potencial de consumo, pues es un método más ágil e inmediato de demostrar riqueza y ganar estima que la abstención de trabajo útil, el cual sólo puede ser conocido y apreciado tras un contacto prolongado. En las sociedades contemporáneas, donde la cantidad de personas con las que interactuamos es sensiblemente mayor, mientras que la duración de las interacciones con ellas es mucho menor, el consumo conspicuo es entonces el medio más acreditado para ganar estima.

⁶⁷ *Ibíd*, p. 105.

⁶⁸ También denominado consumo conspicuo.

LOS MÓVILES DEL CONSUMO

Hipótesis

La utilidad de un bien, móvil de su consumo, comprende dos cualidades: su serviciabilidad y su honorabilidad.

Introducción

Todos los bienes comprenden dos elementos que definen su utilidad y propician el deseo de su consumo: la serviciabilidad, significa simplemente que el bien hace el trabajo para el cual fue creado, y la honorabilidad, cuyo objetivo es evidenciar el poder adquisitivo y el *status* del consumidor.

Argumento

Como se vio previamente, a fin de ganar estima entre el grupo social a que uno pertenece, el hombre tiende a incurrir en gastos improductivos que son prueba palmaria de su riqueza y superioridad social. Estos pueden ser gastos de tiempo o de dinero (en la terminología de Veblen ocio ostensible y consumo ostensible respectivamente). Ambos conceptos pueden ser enmarcados bajo el concepto de “derroche ostensible”.

El término “derroche” no tiene aquí una connotación peyorativa, sino más bien un sentido técnico, se considera derroche porque el gasto no favorece a la vida ni al bienestar humano, no porque sea una pérdida o una equivocación de esfuerzo desde el punto de vista del consumidor individual que lo elige. En la teoría económica este gasto no es ni más, ni menos legítimo que cualquier otro.

La prueba definitiva para conocer si un gasto es un derroche ostensible o no es “preguntarse si el gasto en cuestión sirve directamente para fomentar la vida humana en general, es decir, si fomenta el proceso de la vida humana tomado impersonalmente”.⁶⁹ Un gasto ordinario deberá ser clasificado como derroche ostensible en la medida en que no habría llegado a ser ordinario y obligatorio sin el incentivo de la búsqueda de prestigio. Artículos que contienen esta cualidad de manera eminente son, por ejemplo, las joyas, las alfombras y tapices, los servicios de camareros, y muchas prendas.

⁶⁹ *Ibíd.*, p. 118.

En cambio la cualidad de serviciabilidad se manifiesta como la utilidad del bien para fomentar la vida humana. Esta cualidad refleja el deseo de los hombres de que su trabajo sea eficiente y útil, y por tanto, se desean bienes que promueven la eficiencia y la utilidad industrial, productiva.

Así las proclividades instintivas humanas, el instinto del trabajo eficaz y la emulación, motivan al hombre en su adquisición de bienes a buscar las cualidades de serviciabilidad y honorabilidad en todos los productos que consume.

Pero ejemplifiquemos estas definiciones de una forma más plástica. Supongamos que planeamos trasladarnos de casa al trabajo. Estrictamente hablando, esta necesidad puede ser satisfecha con cualquier medio de transporte que nos lleve de "A" a "B" en un tiempo razonable. Lo más eficiente económica y energéticamente podría ser, por ejemplo, transportarnos en subterráneo. Esto satisfecería a la cualidad de serviciabilidad del servicio y con ello a nuestro sentido de corrección guiado por el instinto del trabajo eficaz. Sin embargo, probablemente podríamos sentirnos avergonzados o indignos de llegar a nuestro trabajo en semejante medio de transporte; por lo cual, al final impulsados por la emulación preferimos trasladarnos en una amplia y cómoda camioneta, con lo cual atenderíamos a nuestro sentido de la honorabilidad.

Estas dos características se encuentran siempre en proporciones variables en todos los bienes de consumo. Es evidente que en los artículos de consumo tenderá a predominar la superfluidad u honorabilidad, mientras que lo contrario será lo propio de los bienes de producción. En este sentido Veblen afirma:

“Incluso en artículos que a primera vista parecen servir únicamente para la mera ostentación, siempre es posible encontrar la presencia de un propósito útil, siquiera en apariencia; y por otra parte, incluso en la maquinaria especializada y en herramientas concebidas para algún proceso industrial particular, lo mismo que en los más rudos objetos producidos por industria humana, si se examinan con cuidado, se ven generalmente trazas de derroche ostensible”.⁷⁰

A fin de proveer mayor evidencia de esta naturaleza dual de los bienes, Veblen añade:

⁷⁰ *Ibíd.*, p. 119.

“Ejemplo de lo anterior es que, un considerable gasto prescriptivo (honorífico) se observa también en consumos que no llegan al conocimiento de los extraños, así es por ejemplo en las prendas de ropa interior, algunos artículos alimenticios, utensilios de cocina y otros enseres domésticos dirigidos más al servicio que a la exhibición. Si los examinamos de cerca, descubriremos ciertas características que aumentan el costo e incrementan el valor comercial de los bienes, pero no incrementan, proporcionalmente el servicio que prestan y no sirven al fin para lo que han sido pretendidamente designados”.⁷¹

Pese a que todos los bienes poseen ambas cualidades, recientemente con el crecimiento de nuestras sociedades prósperas y emulativas, la característica de honorabilidad va también proporcionalmente en aumento. Lo más caro (es decir, lo más honorable) equivale por fuerza a lo mejor. He aquí un ejemplo.

“Sinceramente, y sin sombra de duda, todos nosotros nos sentimos con el espíritu más eufórico cuando, aunque sea en el recato de nuestro propio hogar, hemos hecho nuestra diaria comida con cuchillería de plata forjada a mano, servida en vajilla de porcelana pintada a mano (aunque su valor artístico sea con frecuencia dudoso) y sobre mantelería de elevado precio. Y cualquier retroceso en este tipo de vida que nos hemos acostumbrado a mirar como digno, parécenos una dolorosa violación de nuestra dignidad humana”.⁷²

⁷¹ *Ibíd.*, pp. 132-133.

⁷² Heilbroner, Robert. *Vida y doctrina de los grandes economistas II*, Barcelona, Ediciones Orbis, 1972, p. 85.

VEBLEN HOY: CONTRIBUCIONES A LA TEORÍA SOCIAL

Introducción

El concepto del consumo conspicuo, es la aportación más emblemática y que ha tenido mayor continuidad en la teoría social contemporánea. Así, este apartado tiene como propósito el exponer la vigencia y el valor de la obra del autor, al analizar el seguimiento y posterior desarrollo que se le ha dado a este concepto en investigaciones actuales de diversas disciplinas.

I. Biología, Psicología y Veblen

En un reciente artículo denominado *Peacocks, Porsches, and Thorstein Veblen: Conspicuous Consumption as a Sexual Signaling System*⁷³ (2010) un grupo de investigadores encabezado por Jill M. Sundie de la Universidad de Texas, pretendió demostrar empíricamente la existencia del consumo conspicuo y que la motivación de este consumo despilfarrador era la esperanza de obtener recompensas sexuales a cambio.

A través de una serie de experimentos, el estudio demostró que los varones que se encontraban en un contexto que les ofrecía la oportunidad de aparearse en el corto plazo, incurrían en gastos superficiales y ostentosos con el propósito aumentar sus posibilidades de copular. Lo cual significa que los hombres compraban artículos de lujo como autos deportivos, relojes y ropa de diseñador para hacer alarde de su riqueza y enviar señales al sexo opuesto de su atractivo como potencial pareja. El despilfarro de recursos, que desde una lógica estrictamente económica no tiene sentido, en el contexto del cortejo sirve al propósito fundamental de mostrar a su emisor como una pareja potencial.

El estudio también explicaba que este comportamiento derrochador no es exclusivo a la especie humana, sino que puede ser observado en la mayoría de los machos de las diferentes especies. Mientras que las hembras en la mayoría de las especies del mundo animal son las que efectúan el mayor gasto energético y corren el mayor riesgo en la reproducción, por lo cual son más selectivas, los machos tienen una menor inversión energética en este proceso, pero en cambio deben gastar

⁷³ Pavo reales, Porsches y Thorstein Veblen: el consumo conspicuo como un sistema de señalización sexual.

más energía para persuadir a sus contrapartes de que son candidatos aptos;⁷⁴ y la evidencia más patente para demostrar su viabilidad, esto es su buen estado de salud y su capacidad para procurar el sustento de sus crías, es mediante el despilfarro de valiosos recursos.

Un ejemplo de esto es la cola de un pavo real, ese pesado lastre que lo vuelve más vulnerable ante depredadores al impedir su movilidad, y que es caro energéticamente, también transmite valiosa información a las parejas potenciales de que pese a esos despilfarros, el individuo ha podido sobrevivir. En el mismo sentido, el hombre que pese a derrochar, parece no perjudicar su posición, transmite el mensaje que posee los suficientes recursos para fomentar con éxito su vida y la de sus posibles crías.

La serie de experimentos en este estudio demuestran que efectivamente el gasto ostentoso se efectúa con el propósito de exhibir riquezas y obtener recompensas sexuales, y que las mujeres hacia las cuales éstas están dirigidas, reconocen estas señales y encuentran a los hombres que las emiten más atractivos.

II. Economía

El consumo conspicuo también sirve para explicar otros fenómenos económicos. En contraposición con el comportamiento esperado por ley de la demanda, existe un tipo de bienes denominados “bienes Veblen” para los cuales la cantidad demandada aumenta en la medida en que los precios incrementan. La aparente explicación a tal anomalía es que estos bienes son comprados para fungir como símbolos de *status*, y son preferidos en tanto son caros y exclusivos. Este concepto está estrechamente ligado al de “bienes posicionales” desarrollado por Fred Hirsch.

III. Antropología

El consumo conspicuo también ha sido utilizado en la antropología para explicar una amplia variedad de fenómenos, desde los gastos desorbitantes efectuados para celebrar una boda en la India rural,⁷⁵ hasta el sistema de cargos de algunos pueblos indígenas mexicanos.⁷⁶

⁷⁴ Véase la teoría de la inversión parental en: Trivers, R. L. “Parental investment and sexual selection”. In B. G. Campbell (Ed.), *Sexual selection and the descent of man* (pp. 136–179). Chicago: Aldine. 1972.

⁷⁵ Bloch, Francis; Rao, Vijayandra; Desai, Sonalde, *Wedding Celebrations as Conspicuous Consumption: Signaling Social Status in Rural India*, Journal of Human Resources, 2004, Vol.39, p.675.

IV. Ciencia Política

Para finalizar esta sección encontramos un ejemplo significativo desde la experiencia en México donde ha sido retomado el mismo concepto vebleniano. Este es el caso del texto de Ricardo Raphael intitulado “El mirreynato. La otra desigualdad”, donde se expone el caso de los “mirreyes” personajes sumamente excéntricos de la cultura mexicana, coronados por el signo de la ostentación y a quien Raphael ubica como un conjunto de “aventajados” de la sociedad que necesita ratificar con consumo su pertenencia a un grupo.

Para ello, el autor señala que el gasto ostentoso sirve para fortalecer este propósito: “su utilidad es confirmar el lugar que se ocupa en la parte más elevada de la pirámide. Le entrega énfasis a la vida propia ante quienes son considerados como iguales o superiores en la escalera social, pero sobre todo frente a los que se hallan colocados escalones más abajo”⁷⁷. En esa incesante búsqueda por ser considerados, señala nuevamente Raphael, son incapaces de ponerle un alto a su consumo, tanto más si el dinero con el que cuentan no representa un problema en esa agotadora competencia.

Este libro dedicado a estudiar las clases ociosas mexicanas, a los mirreyes, publicado en el 2014 es muestra palmaria de la vigencia del pensamiento de Veblen y su riqueza como marco explicativo.

⁷⁶ Cancian, Frank, *Economics and prestige in a Maya community: the religious cargo system in Zinacantán*, Stanford University, California: 1965, p. 238.

⁷⁷ Raphael, Ricardo. *El mirreynato. La otra desigualdad*. México, Temas de hoy, 2014, p.40.

CIVILIZACIÓN

EL CAPITAL

Hipótesis

El capital está compuesto por dos elementos: los bienes de capital necesarios para la industria, y el conocimiento tecnológico y la competencia práctica de la comunidad dada. El control de los primeros, implica el usufructo de los segundos.

Introducción

Veblen habla del capital y su acumulación para explicar de la agudización de la desigualdad social, y explica cómo se gesta este desarrollo históricamente.

Argumento

Cuando se habla de capital en economía usualmente se tiene en mente más de un significado. Su significado original y más inmediato se refiere al “capital físico”, el equipo y estructuras necesarias para producir bienes y servicios. Sin embargo, más tardíamente adquiere la connotación de un monto indefinido de dinero. Esta doble connotación del significado de capital en la teoría económica deriva de la teoría de capital como expuesta por John B. Clark, a la postre profesor de Veblen. Clark habla de “bienes de capital”, refiriéndose a equipo y estructuras, y “capital”, el cual es un cúmulo, un fondo de valor. El capital como fondo tiene valor porque representa la propiedad de los bienes de capital.

Clark elabora esta distinción para argumentar dos cosas. La primera es que el ingreso que va a los propietarios del capital resulta de su contribución al producto, efectuada por el uso de la maquinaria y edificios que ellos poseen. Ello es así, pues con sus bienes de capital se produce un mayor producto del que se obtendría en ausencia de éste. El segundo argumento de Clark es que el capital puede así transmitirse de una industria a otra. El ingreso generado como producto del desgaste y del consumo productivo de los bienes de capital en una industria, puede invertirse en otra industria para comprar otros bienes de capital.

Conforme el capital se transmite a una industria, los bienes de capital aumentan, lo cual genera un aumento en la producción. Por esta razón se considera que el capital es “productivo” y su productividad le da su valor. El mismo argumento puede aplicarse a los otros dos factores de la producción restantes como comprendidos por la teoría económica clásica: la tierra y el trabajo. El capital genera ganancia, la tierra renta y el trabajo salario. La retribución obtenida por cada uno de los factores depende de su participación en la producción.⁷⁸

Para Veblen en cambio, esta imputación de productividad a cualquier “factor de producción” o recurso material es errada. Los materiales no son productivos en sí mismos. Tanto los bienes como las personas no son inherentemente productivos, sino que su productividad depende de su participación en el “cuerpo de conocimiento tecnológico y competencia práctica en una comunidad dada”,⁷⁹ en el conocimiento en las “vías y medios para asegurar la subsistencia”, denominado por Veblen como el “estado de las artes industriales”. Sólo gracias a este “equipo inmaterial” los objetos son valiosos y el ambiente puede ser aprovechado. Así dice Veblen:

“Todos los bienes de capital deben su productividad y su valor a los recursos inmateriales industriales los cuales encarnan (...) estos recursos son necesariamente un resultado de la experiencia pasada y presente de la comunidad (...) Lo que existe en el equipo material, que no pertenece a esta naturaleza inmaterial, espiritual, y que por tanto no es un resultado de la experiencia de la comunidad, es el material en bruto, del cual los aparatos industriales son contruidos, donde el énfasis debe colocarse en el ‘en bruto’”.⁸⁰

“Los materiales en bruto –tierra, minerales, y sus semejantes- pueden, por supuesto ser propiedad valiosa, y contados entre los activos de un negocio. Pero, el valor que así tienen está en función del uso anticipado para el cual puedan servir, esto es, una función de la situación tecnológica bajo la cual se anticipa que serán usados”.⁸¹

En relación con este punto añade sobre la tierra:

⁷⁸ Cfr. McCormick Ken, *Veblen in Plain English: A Complete Introduction to Thorstein Veblen's Economics*, New York, Cambria Press, 2006, p. 83.

⁷⁹ Veblen, Thorstein. “On the nature of capital”, *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. New York, B. W. Huebsch, 1919, p. 325.

⁸⁰ *Ibíd.*, pp. 347-348.

⁸¹ *Ibíd.*, p. 349.

“Es sólo dentro de una situación tecnológica dada (...) que una parcela de tierra tiene tales poderes productivos como ahora los tiene, es, en otras palabras, útil, sólo porque y en la medida en que los hombres han aprendido a hacer uso de ella. Esto es lo que hace de la tierra un bien económico”.⁸²

O dice sobre el trabajo:

“La iniciativa individual no tienen posibilidad, excepto sobre la base proveída por el suministro inmaterial común”;⁸³ y “el trabajo debe ser entrenado, si ha de ser trabajo”.⁸⁴

En este sentido Veblen considera que la teoría del capital neoclásica desestima que la producción es un hecho social. No existe una productividad de los recursos materiales en abstracto, sino que su valor como insumo productivo depende del uso prospectivo que se hará de él en un esquema tecnológico dado; este esquema tecnológico es, por supuesto, fruto del conocimiento y esfuerzo acumulado de la comunidad en su generalidad. Este esquema de conocimiento tecnológico y competencia práctica “el estado de las artes industriales” tiene las siguientes características que confirman su condición de hecho social:

1. Es demasiado grande para que cualquier individuo aislado lo posea y sea competente en él. Incluso en las etapas más primitivas del hombre, ningún sujeto es competente en todos los detalles de los métodos empleados por la comunidad para ganarse la vida, aunque es posible afirmar que en este estadio, el hombre domina una más amplia proporción de esta esfera de conocimiento y competencias.
2. Es una herencia del pasado. Producto del fallo y error de siglos de experimentación. El estado de las artes industriales es una síntesis de la experiencia de toda la comunidad y en tiempos modernos, de toda la humanidad. En comparación con este gigantesco cúmulo de conocimientos, la innovación o descubrimiento individual es ínfimo.
3. Y su conservación y transmisión está a cargo de la comunidad.

Sólo gracias a este conocimiento y competencia, cualquier hecho material del ambiente puede ser aprovechado. La utilidad de cualquier objeto o material está en función de este cuerpo de

⁸² *Ibíd.*, pp.337-338.

⁸³ *Ibíd.*, p.328.

⁸⁴ *Ibíd.*, p.349.

experiencia. Es así que un yacimiento petrolero no podría concebirse como un bien productivo hasta la invención de métodos para aprovechar su uso como fuente de energía o el pedernal, bien productivo esencial en el neolítico, no poseerá el mismo valor para la situación económica de la industria moderna.

Muestra de esta tesis es que si la población de una comunidad decrece significativamente debido a catástrofes naturales, guerras o epidemias, como históricamente ha ocurrido en innumerables ocasiones y en todas partes, su conocimiento tecnológico se deteriora, lo cual a su vez ocasiona una pérdida de productividad, aun cuando los bienes de capital continúen intactos. Así la productividad no puede ser imputada a los bienes de capital o a los “factores de producción” en sí mismos, sino al estado de las artes industriales conservado y transmitido por la comunidad en general.

El capital de una comunidad cualquiera puede entonces ser entendido como comprendido por dos elementos: activos intangibles⁸⁵ y activos tangibles; siendo el primero el conocimiento tecnológico de la comunidad y el segundo la encarnación de ese saber tecnológico en la forma de bienes de capital. Veblen argumenta que los activos intangibles han sido los más eminentes y considerables recursos para la producción en las primeras etapas de la humanidad (dominando alrededor del 90% de la historia humana) y sólo tardíamente los activos tangibles han aumentado en costo e importancia.

En esta temprana etapa la posesión de artículos concretos, bienes de capital necesarios para utilizar el conocimiento tecnológico es de poca relevancia. Dado el común conocimiento tecnológico y el común entrenamiento, proveído este último por la disciplina de la vida diaria, la adquisición o construcción del poco equipo material necesitado se da con el transcurso habitual de la rutina laboral, más aún cuando este equipo material no incluye animales o plantas domesticados. Es decir, las herramientas necesarias para el trabajo se construyen con facilidad y a poco costo en la rutina del trabajo mismo.

Pensemos por ejemplo en las etapas más primitivas de la cultura humana. Aquí los “bienes de capital”, las herramientas necesarias para asegurar la subsistencia no sobrepasan rústicos cuchillos, lanzas, fibras, y redes en el caso de la caza; mientras que para la preparación de los alimentos se necesitarán vasijas, morteros y recipientes para almacenar el producto; todo ello puede elaborarse

⁸⁵ El término “activo” se usa en este punto a falta de un mejor concepto para insinuar la connotación de valor y utilidad para propósitos industriales. El término es en sentido estricto un concepto pecuniario, no tecnológico, y connota tanto propiedad como valor industrial.

rápidamente en la rutina del trabajo de la vida diaria, no requiere muchos insumos materiales, sino que lo esencial es el conocimiento tecnológico, la técnica para transformar la materia, esculpir las hojas de los cuchillos, realizar amarres, conservar los alimentos.

Posteriormente parece ser que incluso después de que grandes progresos se han realizado en la domesticación de animales y especies vegetales, y los avances en las técnicas de cultivo, el equipo material requerido (exceptuando el acceso a la tierra y a las especies animales y vegetales mejoradas) no es un hecho de especial importancia, como lo demuestra las vagas e inconsecuentes nociones de propiedad presentes entre las poblaciones en estado salvaje.

Pero, conforme el cuerpo de conocimiento tecnológico aumenta en volumen, alcance y eficiencia, el equipo material (los bienes de capital) necesario mediante el cual se aplica este conocimiento, se hace más considerable. El individuo ya no puede construir o adquirir las herramientas necesarias para la aplicación del conocimiento tecnológico sólo mediante el trabajo. El equipo material puede volverse demasiado costoso para ser adquirido por un solo hombre, o complicado en su funcionamiento o amplio en su extensión para ser operado de manera individual o en pequeños grupos.

En tanto los bienes de capital adquieren un carácter estratégico, de tal suerte que su falta de posesión implica una seria desventaja para los desposeídos y su posesión una marcada ventaja para los poseedores, entonces los hombres procurarán asegurar su posesión y acumularlos en la medida de lo posible para conservar una posición ventajosa en la distribución del producto social. Resultado de este desarrollo es que los principios de propiedad adquieren una mayor fuerza y consistencia dentro de la comunidad dada.

Adicionalmente, al desarrollarse esta situación, se hace viable para el individuo de “brazo fuerte” cautivar o acorralar el usufructo del conocimiento tecnológico común, al asaltar el material necesario para la producción, especialmente en tanto sea relativamente escaso e indispensable para procurar la subsistencia bajo el presente estado de las artes industriales. El cuerpo de conocimiento tecnológico común no puede aplicarse en esta nueva situación sin el equipo material adecuado y este equipo ya no es poco significativo de tal suerte que pueda ser adquirido o construido u operado mediante la propia diligencia e iniciativa. Esta acumulación originaria de bienes de capital es el origen entonces de una intrínseca desigualdad social.

La acumulación, violenta en un inicio, se concentrará en aquellos bienes de capital o materias primas que provean una ventaja para cautivar y arrinconar a la eficiencia tecnológica de la comunidad. El dominio sobre las capacidades productivas de la comunidad, el estado de aguda desigualdad, argumenta Veblen, pese a lo que se pudiese pensar se ha consumado sólo pocas veces en la historia humana, en sus últimas etapas de su desarrollo, siendo su excepción más que su estado normal.

Finalmente la posesión de los activos tangibles de la comunidad que con el tiempo se vuelve legal, da a sus propietarios la capacidad de decidir bajo qué términos y en qué medida permitirán que éstos sean usados por la comunidad para el desarrollo de sus capacidades productivas. Los propietarios gozarán del usufructo del conocimiento tecnológico de la comunidad (obviamente no remunerado) indirectamente mediante el control de los activos tangibles necesarios para la producción. O más sencillamente, la sociedad se convierte en rehén de los propietarios de sus activos tangibles.

Es así posible del presente argumento extraer cinco conclusiones:

1. La teoría económica neoclásica se equivoca cuando imputa la productividad a los bienes de capital.
2. El valor de un bien es función de, está condicionado por, el conocimiento tecnológico de la comunidad, el "estado de las artes industriales". La productividad es un atributo de la comunidad en su generalidad.
3. Al aumentarse la eficiencia productiva de la comunidad, se dificulta la construcción, adquisición u operación de los bienes de capital por un solo individuo y se hace redituable la apropiación violenta de estos.
4. La posesión de los activos tangibles de la comunidad garantiza a sus poseedores el usufructo del conocimiento tecnológico y productividad industrial de ésta.
5. El corolario de lo anterior es la agudización las desigualdades sociales.

EL CAPITAL II

“A los ojos de Veblen, el hombre moderno no es sino una sombra arrancada de sus bárbaros antepasados (...) La clase ociosa había cambiado sus ocupaciones, había refinado sus métodos, pero su finalidad continuaba siendo la misma: apoderarse de bienes, mediante la rapiña, sin trabajar”.⁸⁶

-Robert Heilbroner-

Introducción

Se ha asumido tradicionalmente por los economistas que las ganancias obtenidas de la riqueza invertida se derivan de la productividad de los procesos industriales en la que éstas son utilizadas, considerándose la productividad como la utilidad material para la comunidad, la propensión de asegurar su subsistencia, proveer de confort o satisfacer sus necesidades de consumo. Sin embargo, Veblen sostiene que el valor de la riqueza invertida es su capacidad para absorber en mayor o menor medida la eficiencia industrial de la comunidad.

Argumento

Veblen argumenta que de la división social existente entre los poseedores de bienes de capital y los desposeídos, surge una división del trabajo. Esta división del trabajo se manifiesta actualmente en una diferencia de propósitos entre clases sociales, donde el fin del grupo de propietarios es invertir para obtener ganancias (principio pecuniario) y el de los desposeídos el de trabajar para asegurarse la subsistencia (principio industrial). La división del trabajo, es también una división de aptitudes espirituales, de disciplina de vida, de exigencias, de educación, que mueve a los sujetos a conducirse de una u otra forma, adecuada para su conservación dentro de su clase social. El éxito del primer grupo depende de su astucia, arteria y picardía para negociar (*bargain*), es decir, su habilidad para obligar mediante fuerza o fraude a competidores y subordinados a aceptar sus términos; mientras que la subsistencia de los segundos depende de su eficiencia industrial para producir bienes que sean útiles para el fomento de la vida de la comunidad. Cada trabajo tiene sus exigencias, las cuales formarán a los sujetos inmersos en sus dinámicas.

La práctica de inversión de la clase poseedora es en la teoría social de Veblen el intento de captar la mayor parte de la eficiencia industrial de la comunidad subyacente. Ello se logra mediante la manipulación del capital, como se expondrá en esta sección.

⁸⁶ Heilbroner Robert, *Vida y doctrina...*, óp., cit., p. 87.

En la moderna práctica empresarial el capital puede dividirse en dos categorías: los activos tangibles y los activos intangibles. Un activo se define como la propiedad de un bien, material o inmaterial, que permite obtener ganancias derivadas del hecho de su propiedad; su valor estará en función de su imputada (o estimada) capacidad para obtener ganancias. Entre más supuestas ganancias permitirá obtener un activo en el futuro, mayor será entonces su valor. Un activo es un concepto pecuniario, no industrial.

Un activo tangible es la propiedad de los bienes de capital útiles (*serviciable*) para las necesidades materiales de consumo de la comunidad. La posesión de estos bienes es valiosa porque, y en tanto que, permiten legalmente extraer un pago de la sociedad por el derecho de uso de esta propiedad. Es evidente que a los inversionistas no les importa la utilidad material inmediata de los bienes de capital, sino que estos bienes atraen su interés por su capacidad para generar ganancias. Su interés no radica en la máquina mecánica, sino en la máquina pecuniaria; y su preocupación por el buen funcionamiento del equipo mecánico estará subordinada y lejanamente relacionada con el carácter de su equipo como una propiedad que les permita obtener ganancias, esto es, como activo.

Lo anterior implica que la eficiencia mecánica del equipo industrial estará subordinada a la eficiencia pecuniaria del equipo como activo y que no hay garantía de que las ganancias producto de la inversión tengan una relación proporcional (o relación alguna) con la utilidad material de los bienes de producción. Como ya se mencionó la relación entre ganancias y producción de bienes materialmente útiles, es ambigua y distante. Los activos tangibles pueden deber su utilidad pecuniaria y su valor para su propietario a otras cosas más allá de su utilidad industrial para la comunidad, aunque las ganancias de las inversiones sean extraídas de la productividad material de la industria de la comunidad.

La propiedad del equipo material da a su propietario no sólo el derecho a usar el conocimiento inmaterial de la comunidad,⁸⁷ sino también el derecho a abusar, inhibir o ser negligente en su uso. Bajo las modernas condiciones de inversión sucede no con poca frecuencia que se vuelve conveniente para el propietario del equipo limitar o retardar los procesos de la industria. El motivo en estos casos de esta restricción en la producción es la conveniencia pecuniaria de esta medida para el dueño del capital, conveniencia en términos de rendimientos derivados de la inversión, no conveniencia en términos de utilidad para la comunidad en general o para cualquier parte de ésta.

⁸⁷ Para un desarrollo completo de este punto, véase la sección anterior “el capital”.

Excepto por las exigencias propias a la inversión con miras a obtener ganancias, este tipo de fenómeno –retardar deliberadamente la producción de bienes- no sucedería en la industria en otra situación económica.

Veblen señala que en contraste con otras épocas económicas, cuando los tiempos difíciles y la escasez eran provocados por fenómenos naturales, sequías, malas cosechas, nuestra época se caracteriza porque la carestía, el desempleo y otros males económicos son causados casi exclusivamente por la deliberada obstrucción o restricción de los procesos industriales, al no ser redituable para los empresarios que la industria funcione a máxima capacidad.

Inclusive si amplios segmentos de la población experimentan dificultades económicas, a la comunidad se le puede denegar el uso de su tecnología. Los negocios deciden cómo, cuándo y si la producción se lleva a cabo en absoluto. Sus decisiones se hacen tomando en cuentas únicamente las ganancias prospectivas, nada más importa. Como señala Veblen:

“Las necesidades materiales de un grupo de trabajadores o consumidores.... No son competentes para apartar o calificar la libertad natural que los propietarios de estos procesos tienen para permitir que el trabajo continúe o no, como sí lo decidirán las ganancias esperadas. Las ganancias son una propuesta de negocios, la subsistencia no”.⁸⁸

Las consideraciones de negocios limitan la producción a la cantidad que sea redituable producir. No se produce todo lo que la industria puede producir, como tampoco se produce todo lo que la población podría necesitar. Veblen llama a esta restricción una “consciente retirada de la eficiencia” o “sabotaje”.

Veblen argumenta que la enorme capacidad productiva de la industria nunca será utilizada en su totalidad, porque la “superproducción” de bienes (superproducción desde el punto de vista del empresario, no desde las necesidades de consumo de la comunidad) deprimiría los precios y con ellos las ganancias. Un grado de desempleo, tanto de equipo industrial como de fuerza de trabajo, será entonces el estado normal de la industria.

Veblen también se refiere a los activos intangibles. Los activos intangibles son hechos inmateriales de riqueza que, en tanto activos, son valorados igualmente por las ganancias que se espera obtener

⁸⁸ McCormick Ken, *Veblen in plain...*, óp. cit., p. 93.

de su posesión. Son activos en proporción a su valor capitalizable. Estos activos no son de carácter industrial y ésta es su diferencia con los activos tangibles. Su característica esencial es que le permiten a su poseedor tener una ventaja diferencial en el acceso a la distribución de la producción social. Esto se logra con un control cuasi-monopólico o monopólico del mercado. Entre mayor control tenga la corporación del mercado, mayor valor tendrá el activo intangible que cubra esta ventaja.

Ejemplos de estas ventajas diferenciales convertidas en activos intangibles son: el control de las fuentes materiales de recursos escasos o claves para otros procesos industriales como puede ocurrir con las empresas de explotación petrolera, de gas natural, de cobre, o madereras; las franquicias y concesiones, como la telefónica, de agua, radio o televisiva; o el control de un proceso industrial específico, patentado o secreto; o históricamente los monopolios reales, cuya concesión permitía a una empresa el comercio exclusivo de cierta mercancía; entre otras. Los activos intangibles también pueden derivarse del control cuasi-monopólico del mercado, no debido a un control material de los recursos, sino debido a la buena reputación de una empresa: como el prestigio de una marca (Apple sería un excelente ejemplo contemporáneo) o el valor de su fondo de comercio.⁸⁹

Evidentemente estas prerrogativas que permiten controlar y elevar los precios del mercado para los consumidores finales, las cuales son capitalizadas en la forma de activos intangibles, no guardan relación alguna con la productividad industrial y el beneficio material para la comunidad; y sin embargo extraen su riqueza de la producción industrial total de la comunidad.

Cuando se posee una de estas ventajas comparativas, de control monopólico o cuasi-monopólico del mercado, bajo la economía contemporánea basada en el crédito, esta ventaja se convierte en activo intangible, lo cual aumenta la riqueza nominal de la sociedad. Este aumento de la riqueza nominal de la sociedad ocasiona un aumento generalizado de precios en el cual las empresas a causa de esta inclusión de sus activos intangibles en la riqueza social nominal poseerán una mayor participación en ésta.

⁸⁹ El fondo de comercio (*good will*) es el valor de la marca de una compañía por su buen nombre, base sólida de consumidores, buenas relaciones con sus empleados y patentes registradas. Como todas las ventajas diferenciables que benefician a la venta de los propios productos por sobre los productos de los rivales, esta buena reputación se convierte en un activo intangible.

Sin embargo su contribución en la forma de bienes de consumo útiles para la comunidad es nula. En consecuencia, la creación y aumento de activos intangibles, producto del funcionamiento industrial bajo una recurrencia habitual al crédito, se traduce en la obtención privilegios en la distribución de la producción para los propietarios de estos valores intangibles, los cuales no brindan una contraprestación material a la comunidad. Así la naturaleza de los activos intangibles es extractiva, y consiste en una mayor o menor manipulación en la distribución de la riqueza material de la comunidad o una mayor o menor capacidad de absorción de esta riqueza, mediante la manipulación de los valores intangibles.

Es posible extraer de la presente exposición las siguientes conclusiones:

1. La noción económica tradicional que afirma que las ganancias empresariales son derivadas de la productividad industrial y su beneficio en forma de bienes de consumo para la sociedad, es evidentemente errada.
2. El valor de la riqueza invertida es su capacidad para absorber en mayor o menor medida la eficiencia industrial de la comunidad. Esto se hace mediante la manipulación del capital en sus dos vertientes: activos tangibles e intangibles.
3. Los activos tangibles son el título de propiedad de los bienes de capital. Estos activos son tangibles en virtud de su utilidad industrial, pero son activos (es decir capital) en la medida en que puedan generar rendimientos para su propietario. A mayores ganancias esperadas, mayor será la valuación del activo.
4. El derecho de propiedad de los bienes de capital puede resultar tanto en su aplicación industrialmente productiva, como en la restricción de su uso. Ello dependerá de lo que resulte más redituable
5. Los activos intangibles son de igual forma activos o capital en la medida en que generen ganancias para su propietario. Sin embargo, su intangibilidad reside en la inmaterialidad de los objetos que posee: estos objetos no tienen un carácter industrial, sino sólo otorgan prerrogativas en el acceso a la distribución de la producción social. Estas prerrogativas se derivan del carácter monopólico o cuasi-monopólico de la empresa que las detenta.
6. El efecto neto de los activos intangibles es una extracción del producto social.
7. El capital, el cual está compuesto de activos tangibles e intangibles, es la imputada capacidad para generar ganancias.

EL SISTEMA INDUSTRIAL Y LA EMPRESA DE NEGOCIOS

Hipótesis

La capacidad productiva instalada de un sistema industrial determinado excede su producción real. Esto se debe a la restricción deliberada de la producción creada por las empresas de negocios, a fin de maximizar sus ganancias, a expensas del resto de la comunidad.

Introducción

Para Veblen la actividad económica moderna está compuesta por dos partes: el sistema industrial y la empresa de negocios, en donde la industria está sujeta a la lógica de los negocios. Sus rasgos definitorios están dados correspondientemente por los principios de “el proceso mecánico y la inversión con fines de lucro”.⁹⁰ A lo largo de esta sección se verán las implicaciones de estos principios para el funcionamiento de la economía y el bienestar de la comunidad en general.

Argumento

El sistema industrial

En la teoría social de Veblen, el tiempo presente es la era del proceso mecánico.⁹¹ La máquina y las industrias mecánicas marcan el rumbo y ritmo del sistema industrial, de la producción social. El proceso mecánico no lo comprende simplemente en términos materiales como la utilización de maquinaria para facilitar el trabajo; sino que lo define como un “procedimiento racional basado en el conocimiento sistemático de las fuerzas empleadas, aun en ausencia de complicados instrumentos mecánicos”.⁹² El proceso mecánico es, en otras palabras, el uso de conocimiento causal, sistemático y racional de las fuerzas naturales para transformar la materia conforme a los propios propósitos. Su aplicación es el trabajo de ingenieros civiles, químicos, mineros y toda clase de técnicos.

⁹⁰ Veblen, Thorstein. *La teoría de la empresa de negocios*. Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1965, p. 7.

⁹¹ Veblen está obsesionado con la máquina y los efectos que ejerce su disciplina en los comportamientos de los individuos de las sociedades modernas. El alcance del proceso mecánico en su teoría es de tal magnitud que incluso hace de los ingenieros y “tecnólogos” los sujetos revolucionarios, de cambio social, como se verá con mayor detenimiento en la próxima sección.

⁹² *Ibíd.*, p. 11.

El sistema industrial, está creado a imagen y semejanza del proceso mecánico, es en sí mismo algo parecido a una gran máquina. Los engranajes de la máquina se asemejan a las ramas de la industria. Ninguno de los procesos del sistema industrial, partes de la producción general, es independiente de los otros que se desarrollan en otras partes. Cada uno configura y presupone el funcionamiento adecuado de muchos otros procesos de carácter igualmente mecánico; cada uno de los procesos sigue a unos y precede a otros, en una secuencia interminable. Veblen afirma en este sentido:

“El concierto total de las operaciones industriales debe ser considerado como un proceso mecánico, constituido por procesos parciales entrelazados, más que como una multiplicidad de instrumentos mecánicos que realizan aisladamente su función. Este amplio proceso comprende (...) todas las ramas del saber relacionadas con las ciencias materiales y constituye un complejo de subprocesos equilibrados más o menos cuidadosamente”.⁹³

El sistema industrial posee entonces dos características necesarias para su buen funcionamiento “a) el mantenimiento corriente de ajustes intersticiales entre los distintos subprocesos o ramas de la industria (...); y b) una exigencia estricta de precisión cuantitativa, de exactitud en cuanto a tiempo y a continuidad en la correcta inclusión y exclusión de fuerzas (...) físicas (peso, tamaño, densidad, dureza, temperatura...)”.⁹⁴

La primera característica referida a “los ajustes intersticiales” significa simplemente que debe existir una adecuada vinculación entre las diferentes industrias que conforman el sistema industrial. Los intercambios entre las industrias, realizados mediante la compra-venta de los insumos y productos necesarios, deben existir y ser ágiles para el continuado y común esfuerzo productivo. Sin embargo, la adecuada y ágil coordinación de estos intercambios no depende de los procesos mecánicos en sí mismos, sino de las conveniencias empresariales movidas por el afán de lucro, responsables de que estos intercambios se efectúen oportunamente o se efectúen en absoluto.

La segunda característica del sistema industrial es la “exactitud cuantitativa”. Este característica sí depende del proceso mecánico en sí mismo y se consigue mediante la gradual y cada vez más completa estandarización de los procesos, los materiales y el trabajo.

⁹³ *Ibíd.*, p. 12.

⁹⁴ *Loc. Cit.*

Las medidas físicas normales (estándar) son la esencia misma del proceso máquina. La moderna industria muestra una uniformidad sin precedentes, impulsada por las necesidades de precisión mecánica. Gran parte de la moderna eficiencia y celeridad de la industria se debe a la estandarización, pues ésta suprime o se ahorra todo el trabajo particular de carácter artesanal. Se sabe con certeza que eligiéndose una pieza al azar de, por ejemplo, un automóvil, ésta podrá remplazar perfectamente a su pieza predecesora sin ningún problema. Esto sería imposible bajo el régimen artesanal, donde todas las herramientas estaban hechas “a la medida” con miras al propósito particular para el cual están diseñadas.

La exigencia hacia la estandarización es imperativa. Aquellos productos y productores que no se ajustan a los estándares son rechazados. Este impulso hacia la homogeneidad afecta también a las personas, las cuales tienen que adaptarse al ritmo de la máquina, a la exactitud mecánica para aprovechar los servicios ofrecidos por la moderna comunidad industrial.⁹⁵ Aquél que no quiere o no puede adaptarse a estas exigencias de precisión mecánica lo “deja el tren” literal y figurativamente. En todas partes rigen programas de tiempo y aquél cuyo deseo sea el de sacar la mayor partida de las oportunidades ofrecidas por este sistema, debe adaptar sus movimientos a las exigencias mecánicas.

La estandarización de procesos, que afecta también al trabajo, hace posible planificar la producción a un determinado ritmo. Y esta planeación cada vez más exacta permite menos desviaciones; y las desviaciones que en efecto ocurren implican pérdidas en productividad relativamente más amplias. En consecuencia la eficiencia industrial general depende de un equilibrio mecánico cada vez más delicado; los subprocesos de la producción social deben funcionar con la mayor coordinación posible.⁹⁶

Esta interconexión y dependencia de los procesos industriales implica que cualquier perturbación en cualquier industria particular del sistema afectará a ésta más que como un proceso aislado, pues

⁹⁵ Veblen dice en relación con este punto “Existe una propensión cada vez mayor en las sociedades industriales a destinar un tiempo tras varios meses de trabajo para vacacionar.... Esta costumbre no tiene paralelo con otras etapas económicas y bien puede ser interpretada como una reacción contra la fuerza homogeneizadora del proceso mecánico en los hábitos de vida”. Veblen, *The Instinct of Workmanship...*, óp., cit., p. 319.

⁹⁶ Inclusive aquellas actividades económicas que no presentan la característica definitoria del sistema industrial, esto es, el “proceso mecánico”, al depender para obtener sus insumos y vender sus productos de las diferentes ramas del sistema industrial, forman parte y eslabón de este sistema.

una demora o una cantidad menor del producto esperado, afectará a las demás industrias que dependen de este producto como insumo para sus propios procesos. En este sentido, cualquier perturbación ocasionará proporcionalmente mayores pérdidas y se transmitirá más rápidamente al resto del sistema.

La empresa de negocios

El principio de acción, el objeto, de esta esfera de la actividad económica es el lucro. Su método es la compra y la venta.⁹⁷ La encarnación de este principio de ganancia se da en la economía moderna en la forma de la empresa de negocios.

La empresa de negocios surge como un desarrollo de los gremios bajo el régimen artesanal. En aquel entonces, la ganancia del maestro artesano dependía de su eficiencia en la producción de bienes de consumo. Aquel que producía bienes más baratos y de mejor calidad, obtenía ventajas competitivas en el mercado y con ello mayores ganancias. La obtención de ganancia predominantemente mediante la producción de bienes de consumo útiles fue posible porque las condiciones de la época se caracterizaban por una baja productividad industrial, los mercados eran locales y pequeños, y las relaciones con los consumidores finales inmediatas, lo cual dificultaba una conducta demasiado fraudulenta en la manipulación de los precios.

La revolución industrial y el advenimiento de la máquina transformaron todo. La máquina provocó un aumento en la productividad industrial, una mejora en los medios de transporte, lo cual a su vez permitió el aumento en la extensión de los mercados, y finalmente las relaciones con los consumidores finales se hicieron distantes e impersonales.

Con estos cambios las posibilidades de obtener ganancias derivadas tan sólo de las transacciones comerciales comenzaron a aumentar en cantidad e importancia; y las empresas comenzaron a poner una cada vez más atención al aspecto comercial, a la ganancia pecuniaria. El motivo de los hombres de negocio comenzó a ser principalmente la inversión con fines de lucro, con independencia de la productividad material con la cual su actividad económica contribuía. El empresario que en el artesanado era predominantemente un maestro artesano encargado de la

⁹⁷ Cfr. Veblen Thorstein. *La teoría de la empresa...*, óp. cit., p. 22.

vigilancia directa y la eficiencia del proceso productivo de su taller, se transformó en un hombre de negocios preocupado por la redistribución de sus inversiones hacia los riesgos más lucrativos.⁹⁸

Al incrementarse la productividad de las empresas, merced al avance tecnológico producido por las industrias mecánicas, la máxima ganancia ya no coincidía usualmente con la máxima producción y ocupación total de las plantas, pues la completa ocupación de las plantas con una producción mecánica tan eficiente, deprimiría los precios al incrementarse significativamente la oferta de los bienes de consumo; y con esta depresión en los precios, disminuirían las ganancias ordinarias del empresario contadas en términos de precio.

Seguidamente, a fin de mantener los precios estables o en aumento en el marco de una creciente eficiencia mecánica, los hombres de negocios comenzaron, cada vez con mayor frecuencia, a “sabotear”⁹⁹ la producción. Veblen define el sabotaje como una “retirada consciente de la eficiencia”.¹⁰⁰ El sacrificio por mantener la estabilidad de los precios y la conservación de la tasa de ganancias ordinarias es la subocupación de las plantas industriales y del trabajo.¹⁰¹ El sabotaje de la producción es una de las consecuencias más características de la conducción de la industria bajo la empresa de negocios y uno de los mayores males para la subsistencia de la comunidad en general.

Una vez que ocurrió este desarrollo – una deliberada restricción del producto- la competencia económica con otros hombres de negocio adquirió el carácter de la venta competitiva y del intento de controlar en mayor o menor medida los mercados para ubicarse en una situación de monopolio. Sobre estas estrategias se habla a continuación.

Ineficiencia y desperdicio

⁹⁸ “El beneficio de la inversión parece no haber sido considerado una fuente de ganancia normal o incuestionablemente legítima en ningún sistema económico anterior al advenimiento de la industria. Bajo el régimen agrario-señorial de la Edad Media no se consideraba que la riqueza de los grandes propietarios debía incrementarse de acuerdo con una determinada proporción “ordinaria” por unidad de tiempo (...) La ganancia en la inversión se consideraba un hecho fortuito, no reducible a un porcentaje establecido”.

Ibíd., p. 75.

⁹⁹ “Sabotaje es una palabra derivada de *sabot*, palabra francesa usada para designar a un zapato de madera. Significa ir despacio con un movimiento torpe y rastrero, como el que se espera sea ocasionado por el uso de este calzado(...) así, describe cualquier maniobra de retardamiento, ineficiencia, torpeza u obstrucción”. Veblen, Thorstein. *The Engineers and the Price System*, New York, B. W. Huebsch, 1921, p. 1.

¹⁰⁰ Loc. Cit.

¹⁰¹ La subocupación del trabajo, implica que bajo la conducción de la moderna empresa de negocios existirá siempre un determinado grado de desempleo, el cual tenderá a incrementarse conforme a la eficiencia mecánica así lo haga.

La competencia económica en la economía moderna no se lleva a cabo con la estrategia propia del régimen artesanal, la cual maximizaba la producción y con ella las ganancias. La aplicación general de esta estrategia en las modernas condiciones de la industria implicaría una depresión general de los precios. En cambio, las empresas de negocios utilizan otras estrategias como la venta competitiva. La esencia de la venta competitiva puede ser ilustrada mediante el recurso a la publicidad.

La publicidad es casi siempre un desperdicio que tiene como propósito el aumentar la vendibilidad (*vendibility*) de los productos en la competencia bajo el presente régimen económico,¹⁰² desperdicio claro está, desde la perspectiva que no ayudan a fomentar la vida de la comunidad con artículos útiles (*serviciable*) de consumo, no desde la perspectiva pecuniaria del empresario que logra mejorar sus ganancias. La publicidad, es cierto, puede proporcionar a los consumidores una valiosa información y una guía sobre los modos mediante los cuales sus necesidades pueden ser satisfechas y su poder de compra mejor aprovechado; hasta este punto, la publicidad presta un servicio útil a la comunidad. Sin embargo, la mayor parte de ella tiende a desviar las compras de un bien a otro de la misma clase (es decir, modificar las preferencias del consumidor entre bienes sustitutivos) o a engañar descaradamente al consumidor. Acerca de este último punto, Veblen menciona respecto de la industria de la belleza:

“En estos íntimos asuntos de salud y belleza fabricada, la fe es notoria; o debería mejor decirse que el beneficio manifiesto derivado de estos muchos remedios, medicamentos, lociones, ungüentos, cremas y pigmentos es principalmente un acto de fe que actúa automáticamente en el cuerpo del consumidor, con mínima referencia a la composición farmacéutica o química de los contenidos de los objetos comprados, suponiendo claro que sus efectos no son completamente perjudiciales. Este caso puede asemejarse a algunos de los más amigables prodigios hechos en el nombre de la Santa Iglesia, donde es bien sabido que la eficacia curativa de cualquier objeto sagrado es algo un poco diferente a su composición química. Es cierto, aquí como en muchos otros puntos la publicidad se acerca a

¹⁰² “En la industria, el hombre de negocios “realiza” sus ganancias mediante la venta de la producción. “Realizar” significa convertir bienes vendibles en valores monetarios. La venta, es el último paso del proceso y la culminación de los esfuerzos del hombre de negocios. Cuando ha vendido su producción y ha convertido sus tenencias de artículos consumibles en valores monetarios, sus ganancias son definitivas (...) Para el hombre de negocios, el punto vital de la producción es su vendibilidad (*vendibility*), la posibilidad de convertirla en valores monetarios, y no su utilidad para la satisfacción de las necesidades humanas”. Veblen Thorstein. *La teoría de la empresa...*, óp., cit., pp. 45 y 46.

la frontera de las artes mágicas; y ningún hombre cuestionará que, como una proposición de negocios, la eficacia mágica es una buena cosa para vender”.¹⁰³

La publicidad es un factor inevitable del costo total de la industria bajo el principio comercial de la empresa de negocios. Este costo asimismo tiende a incrementar con el paso del tiempo su valor respecto del costo del producto total,¹⁰⁴ pues la mayor eficiencia mecánica, permite que los productos puedan soportar este aumento; y pese a que este costo en nada beneficia al consumidor final, éste se ve obligado a pagarlo pues es parte del precio total del producto.

Veblen afirma que existen otros costos que aumentan la vendibilidad de los productos sin aumentar su serviciabilidad para los consumidores y que se vuelven cada vez más imperiosos en el presente régimen de competencia económica. Entre ellos se encuentran aquellos pagados como remuneración al trabajo realizado por los comerciantes, mayoristas y minoristas, los agentes de ventas, los contadores; y para nuestro tiempo podríamos bien agregar a los mercadólogos y comunicólogos profesionales, diseñadores gráficos, gestores de redes sociales y a un creciente sector de personas que trabajan en el telemercadeo o en los familiarmente llamados *call centers*. Todas estas ocupaciones tienen como propósito exclusivamente el modificar las preferencias del consumidor entre bienes prácticamente idénticos (bienes sustitutivos) o defraudarlos proporcionando información falsa, parcial o totalmente, a fin de motivar la compra.

Todos estos costos que no aportan nada materialmente útil, los cubre por supuesto el consumidor. Es difícil determinar por cierto qué proporción de costos de producción se destinan a la venta competitiva, sin embargo Veblen aventura la estimación que para artículos de consumo, en casos extremos la cifra puede alcanzar un 90% del total.¹⁰⁵

La venta competitiva bajo la tutela de la empresa de negocios adquiere otras formas. Existe por ejemplo una duplicación de esfuerzos, estructura organizativa e infraestructura entre los competidores. Esta duplicación de gasto y energía, este desperdicio, no se inevitable en la industria humana y no se presentaría en otras situaciones económicas. Veblen dice en este sentido:

¹⁰³ Veblen, Thorstein. *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*, New York, B. W. Huebsch, 1923, p. 301.

¹⁰⁴ “La redacción y la compaginación de los anuncios (impresión, diagramación, ilustraciones) se han convertido en un oficio independiente, de manera que el trabajo de un hábil redactor publicitario puede compararse y no con desventajas, en lo que a lucratividad se refiere, con el de los escritores consagrados de novelas populares”. Veblen Thorstein. *La teoría de la empresa...*, óp., cit., p. 50.

¹⁰⁵ *Ibíd.*, p. 54.

“(Existe) inútiles superposiciones de vías y equipos de terminales entre los ferrocarriles, y las similares superposiciones en la industria del hierro y el acero. En Chicago, por ejemplo, el sistema de terminales de ferrocarril es un ejemplo, bien evidente, de sistemática ineptitud.

Ha sido por muchos años evidente que una unificación o consolidación muy vasta en lo que respecta a la tarea mecánica que ha de realizar el sistema ferroviario, es factible y deseable en sumo grado (...) Puede afirmarse sin temor alguno que varios cientos de hombres ocupados en el trabajo mecánico de los ferrocarriles se hallan ocupados en posibles planes para economizar el trabajo y mejorar el servicio mediante una mayor y estrecha correlación de tareas. Y es asimismo evidente que no ha sido otra cosa que los encontrados intereses de los hombres de negocios lo que ha impedido que estas mayores y más estrechas correlaciones hayan sido llevadas a la práctica (...)”¹⁰⁶

El anterior ejemplo también sirve de muestra para hablar de las ineficiencias propias a la competencia bajo el régimen de la empresa de negocios. Tradicionalmente se ha concebido que el principio de lucro que mueve a la moderna empresa, se manifiesta benéficamente al fomentar el avance tecnológico de la comunidad. El “emprededurismo” se concibe generalmente como equivalente a la innovación tecnológica o una más eficiente organización de la industria, la cual economiza los procesos. Sin embargo, no es posible afirmar que el principio de lucro necesariamente aliente la innovación; el empresario trabaja a favor tanto como en contra de una nueva y más eficiente organización industrial. Inhibe a la vez que promueve la más alta organización de la industria y el desarrollo tecnológico.

Adicionalmente, Veblen menciona que los progresos a favor de una mayor eficiencia industrial no pueden ser atribuidos al empresario, cuyo mérito yace sólo en abstenerse de usar su poder de veto que impediría la aplicación de los nuevos desarrollos tecnológicos.¹⁰⁷ Comúnmente, el efecto de la empresa de negocios es retardar la aplicación de los nuevos avances tecnológicos o de las mejoras

¹⁰⁶ *Ibíd.*, pp. 36 y 37

¹⁰⁷ “Los hombres de negocios no crean las condiciones favorables a la mejor organización industrial (...) éstas son cuestiones del “estado de las artes industriales”, y son el producto del trabajo de los hombres ocupados en cuestiones industriales, más bien que de aquellos dedicados a asuntos comerciales. Los inventores, los ingenieros, los expertos o cualquiera sea el nombre que se le dé a la numerosa clase que realiza el trabajo intelectual incluido en la moderna industria mecánica, deben preparar el camino al hombre de negocios, haciendo posible y poniendo en evidencia las economías y otras ventajas que resultarán de una futura organización” *Ibíd.*, p. 34.

en la organización de la industria. Un ejemplo claro son las patentes y toda la protección proporcionada por la garantía de los derechos de autor.

Para que cualquier innovación tecnológica o mejora en la organización de la industria sea posible, es necesario que el individuo primero se familiarice y participe en el capital inmaterial de la comunidad, esto es, en el cuerpo de conocimiento tecnológico de ésta (véase la sección de “el capital”). A partir de este conocimiento común, el innovador comenzará sus esfuerzos y mejorará este cuerpo de conocimiento o lo aumentará en alguno de sus puntos. Acto seguido, bajo las modernas condiciones, el inventor patentará o cubrirá cualquier mejora con un título de propiedad y un derecho exclusividad en su uso. Sin embargo, este ingenioso creador no está reconociendo o retribuyendo a la comunidad su contribución en la mejora, al otorgarle los conocimientos previos necesarios sin los cuales su avance no habría sido posible; y, aún peor, al tener un derecho de exclusividad sobre el uso de este nuevo elemento de conocimiento tecnológico, inhibirá y retrasará al avance de la comunidad por ese tanto. La aplicación de las mejoras industriales se retardará entonces frecuentemente por consideraciones de negocios.

Finalmente, el hombre de negocios empleará una última táctica, para maximizar sus ganancias. Esta táctica es la obstrucción, alteración y creación de perturbaciones en la industria con el propósito de colocarse en una situación monopólica. El beneficio de una situación monopólica es obvio – determinar unilateralmente los precios- y Veblen lo expresa jocosamente con la expresión “cargar al tráfico lo que pueda soportar”.¹⁰⁸

Al ser la industria una concatenación de procesos (véase *supra* p. 61), cualquier alteración (por ejemplo al retardar u obstruir la producción en alguno de sus puntos) del equilibrio industrial significa una ventaja diferencial para uno o más propietarios de los subprocesos en que se ha producido dicha alteración y una desventaja para el resto (de los propietarios y de la comunidad en general). Las perturbaciones, ya sea de mayor facilidad en el funcionamiento industrial, pero más comúnmente de mayor dificultad, provocan un beneficio para algún propietario o grupo de ellos y un perjuicio para el resto. Las perturbaciones aún pueden tomar un carácter acumulativo al acelerar o mutilar partes de la industria que no tienen contacto directo con aquellos componentes de la concatenación en la que se ha producido el trastorno inicial. Esto sucede por ejemplo en la crisis

¹⁰⁸ *Charging what the traffic will bear.*

industrial, cuando una perturbación inicial aparentemente de poca importancia causa un desequilibrio general.

Todos los hombres de negocios aspiran a la mayor ganancia posible. La ganancia aumenta en proporción al control que un hombre de negocios o de un grupo de estos tenga del mercado, es decir, la ganancia aumenta en la medida en que los hombres de negocios solos o en coalición sean capaces de monopolizar el mercado. La monopolización del mercado se logra mediante la obstrucción o alteración de los procesos industriales que benefician a los rivales comerciales. Luego entonces, todos los hombres de negocios que puedan, especialmente los más grandes e importantes (esto es, los que tengan bajo su dirección la mayor cantidad de fuerzas productivas), intentarán provocar alteraciones en el sistema industrial que aumenten sus beneficios.

Las ganancias de la empresa de negocios pueden ser obtenidas entonces mediante dos vías: a) bajo el antiguo método de realizar inversiones permanentes en alguna planta industrial, intentando mejorar la eficiencia industrial; y b) mediante la creación de perturbaciones y desequilibrios en el sistema industrial (al sabotear u obstruir los procesos industriales o retardar la aplicación de nuevas tecnologías). Ésta última es la vía característica de los más grandes e importantes intereses de negocios y aquella que define el funcionamiento de la industria bajo la empresa de negocios.

Sin embargo, no todo es blanco o negro, la gestión de los empresarios y su competencia por alcanzar posiciones monopólicas también trae beneficios. Veblen elogia a los hombres de negocios diciendo:

“El papel heroico del capitán de industria es, precisamente, el de liberador del exceso de administración comercial. Es la eliminación que el más importante hombre de negocios hace de los demás hombres de negocios y de las negociaciones que deben realizarse para satisfacer a todos los intereses involucrados, el mayor beneficio que reporta a la comunidad”.¹⁰⁹

Y reconoce las virtudes del régimen de la empresa de negocios (en lo que Weber llamaría el “espíritu del capitalismo) cuando menciona:

¹⁰⁹Ibíd., p. 44.

“También es cierto que los fines y los ideales que esta forma de vida económica origina actúan con energía para contrabalancear esa futilidad incidental (...) provocan un trabajo duro e incansable de manera que quizá sólo este aspecto el sistema comercial compense cualquier pérdida que su funcionamiento haya provocado (...) compensa su improductividad con la tensión adicional que provoca sobre quienes están disecados al trabajo productivo”.¹¹⁰

De la anterior exposición se pueden obtener las siguientes conclusiones:

A) El interés de la comunidad yace en la mayor producción de bienes posible al mejor precio. La mayor producción de bienes posible está condicionada por el funcionamiento continuo y libre del sistema industrial que permita la plena producción.

B) El interés de los hombres de negocios es la máxima ganancia, ésta se consigue con la obstrucción y alteración del libre funcionamiento del sistema industrial, con la monopolización de los mercados o con el aumento de la “vendibilidad” de sus productos que encarece los bienes de consumo.

C) El interés de la comunidad es el funcionamiento continuo y libre del sistema industrial, mientras que el interés de los hombres de negocios es la obstrucción del libre y continuo funcionamiento del sistema industrial. En consecuencia, existe un conflicto de intereses entre los hombres de negocios y el resto de la comunidad.

O visto desde otro ángulo:

El sistema económico se compone por dos sistemas: el sistema industrial y la empresa de negocios. El libre funcionamiento del sistema industrial implica el principio de la utilización de toda la capacidad productiva de la comunidad (principio industrial). El libre funcionamiento de la empresa de negocios implica el principio de la obstrucción y retardación de la capacidad productiva del sistema industrial (principio pecuniario). El principio pecuniario prima sobre el principio industrial. Entonces, la capacidad productiva de la comunidad padecerá de una permanente subocupación.

La permanente subocupación traerá como consecuencia que la comunidad verá reducida la cantidad de bienes de consumo, encarecidos los precios y la permanencia de un determinado grado de desempleo, pero simultáneamente la subocupación beneficiará a los empresarios con el

¹¹⁰ *Ibíd.*, p. 58.

mantenimiento o aumento de precios y con ellos las ganancias. Al utilizar solamente una fracción de la capacidad productiva total presente en el sistema industrial de la comunidad, el sistema económico puede ser calificado justamente como ineficiente.

Este último argumento confirma la hipótesis planteada al principio de la presente sección.

LA PROPUESTA POLÍTICA

Introducción

Veblen escribe su propuesta política en 1919, una década antes de su muerte, en la forma de una serie de artículos publicados en la revista *The Dial*, de la cual era editor. Estos artículos son posteriormente compilados y reimpresos en el libro *The Engineers and the Price System*. Motivado por el triunfo de la Revolución de Octubre y las severas condiciones que enfrentaba el hombre común en Occidente tras el término de la Primera Guerra Mundial, en este libro se propone estudiar las condiciones bajo las cuales un cambio social sería posible en los Estados Unidos. Su conclusión es pesimista: no hay nada aún que pueda perturbar la segura posesión de la industria por parte de los propietarios ausentistas.

Argumento

Como se argumentó en la sección anterior, la empresa de negocios y su principio de inversión con fines de lucro implica en su conducción de la industria: a) el desempleo de los recursos materiales, equipo y fuerza de trabajo, en su totalidad o en parte, deliberadamente (sabotaje) o por ignorancia; b) el recurso a la vendibilidad (multiplicación de comerciantes y tiendas, al mayoreo y al menudeo, la publicidad, los agentes de venta, el empaquetado ornamentado, la multiplicación de marcas y artículos de propiedad registrados); c) la producción excesiva de superfluidades y artículos de lujo, para su exhibición como gasto honorable; d) la dislocación sistemática, la duplicación y obstrucción de la industria, como estrategia de negocios o por ignorancia de los requerimientos para el buen funcionamiento del sistema industrial; en dos palabras implica ineficiencia y desperdicio.

Sin embargo, existe otro gremio cuya ocupación y preocupación principal es la eficiencia industrial: los ingenieros. Como ya se argumentó previamente, el sistema industrial moderno es notablemente diferente en más de un aspecto a todo lo que le precedió; es un sistema balanceado, de procesos mecánicos interdependientes, que se basa más que nunca en el conocimiento sistemático de las fuerzas físicas y de las ciencias naturales, no ya en la habilidad manual. Por ello su funcionamiento

eficiente y pleno depende de la libre dirección de la industria por este grupo de expertos industriales, por los ingenieros.

Los ingenieros tienen la llave del sistema y en sus manos yace el bienestar general de toda sociedad donde la máquina domine el esfuerzo productivo. De su trabajo depende tanto la subsistencia de la comunidad como las ganancias de los hombres de negocios, y en tanto esto es así, de este gremio depende toda posibilidad de cambio. Su condición es entonces vital.

De las condiciones que posibilitan el cambio revolucionario

Las características del moderno sistema industrial condicionan la posibilidad de cualquier cambio revolucionario. Veblen argumenta que las revoluciones antes del siglo diecinueve eran militares y políticas. Durante la lucha revolucionaria y en el periodo posterior a la constitución del nuevo régimen, la comunidad podía soportar las alteraciones a su industria, pues al obtener su subsistencia de su suelo y con su propio trabajo, sin una dependencia tan inmediata y angustiosa a los materiales y bienes manufacturados traídos de puertos lejanos y regiones distantes, les era posible dotar al nuevo régimen de un amplio margen de tiempo para normalizar la situación industrial sin que esto significara para ellos un periodo de abatimiento tan agudo.

En contraste, en las modernas sociedades industrializadas donde la comunidad depende a cada instante del continuo buen funcionamiento del sistema industrial, como desde principios del siglo veinte lo eran principalmente Estados Unidos y la mayoría de Europa, el carácter de cualquier cambio social exitoso está condicionado entonces por la habilidad de los insurrectos para mantener el buen funcionamiento de la industria con al menos el mismo grado de eficiencia que se poseía previo a la revolución. De lo contrario, cualquier perturbación sólo provocará carestía, miseria y tumulto en el corto plazo y determinará eventualmente su fracaso.¹¹¹

Sólo una organización social que sea capaz de mantener el funcionamiento del sistema industrial con un grado de eficiencia equiparable a aquel poseído hasta antes del trastorno revolucionario, tendrá éxito, y esta organización social en la moderna situación industrial, no se puede dejar de enfatizar, es la de los expertos industriales, la de los ingenieros. Sin ellos todo cambio social que

¹¹¹ Ello explica por qué fue posible la revolución soviética y por qué una revolución en las sociedades industrializadas es de más difícil consecución e impracticable bajo el esquema soviético. El sistema industrial soviético era más atrasado y convivía en muchos puntos con economías de subsistencia, mientras que el sistema industrial de Estados Unidos, no.

busque la cancelación del régimen de la empresa de negocios y de la propiedad será inútil. Lenta y progresivamente, este gremio se está percatando del desperdicio, ineficiencia y sabotaje creciente de los hombres de negocios y simultáneamente toma conciencia de su situación clave en el sistema económico, por lo cual este cambio se hace día con día más factible.

Veblen dice que este cambio social no tiene porqué ser violento, aunque puede serlo. En principio, todo lo que es necesario es prohibir la “propiedad ausentista” (*absentee ownership*), esto es la destitución de una institución que ha probado una y otra vez ser perjudicial para el bien común. La propiedad ausentista es “la propiedad de un artículo industrialmente útil por personas que no se encuentran habitualmente ocupadas en su uso industrial”;¹¹² el corolario necesario de esta prohibición es que no se tendrá en propiedad algo que no se trabaje por cuenta propia y sin ayuda de trabajo ajeno contratado para tal fin, es decir, únicamente se poseerán los artículos industriales necesarios mediante los cuales el propietario realiza su trabajo.

La cancelación de la propiedad ausentista se aplicará indiscriminadamente a todos los artículos que sean industrialmente útiles, ya sean bienes inmuebles o muebles, recursos naturales, equipos, capital bancario o manufacturas. Se cancelarán también todos los instrumentos de deuda o instrumentos legales que dan derecho a la propiedad de bienes que no se encuentra en uso por el propietario. Todos los cambios sociales fundamentales sucederán a esta prohibición.

Este cambio es revolucionario sólo en sentido figurativo, pues no destruye, desvía o subvierte ningún dispositivo o relación mecánica; es más bien un cambio en una ficción legal; y sus únicos afectados serán aquellas clases que no están habituadas a trabajar, los propietarios ausentistas, clases mantenidas u ociosas. La eliminación de este régimen no podría traer nada más que alivio y una mayor eficiencia industrial para la comunidad subyacente, al eliminar todos los vicios propios a la empresa de negocios antes mencionados (véase *supra* p. 73).

Pese a esto, mientras no exista una organización de expertos industriales, de ingenieros, que de común acuerdo se propongan eliminar a la empresa de negocio por todas sus ineptitudes, ineficiencias y derroches, y posean una extensión nacional y un personal tan amplio como para poder sustituir efectivamente a la dirección de las industrias nacionales, manteniendo un grado

¹¹² Veblen Thorstein, *The Engineers...* óp. cit., p. 156.

similar de eficiencia, este cambio no será posible. Esta organización al formar gobierno tendría la forma, dice Veblen, de un “Soviet de Técnicos”.

El plan de acción

Esta organización tendría que llevar a cabo dos acciones previas al inicio del movimiento: a) una extensa campaña de investigación y publicidad para que la población subyacente comprenda razonablemente de qué se trata todo y; b) llegar a un entendimiento mutuo y un sentimiento de solidaridad entre los técnicos y la fuerza de trabajo involucrada en el sistema de comunicaciones y en las principales ramas de la industria, a lo que hay que añadirse como indispensable desde el principio, una adherencia activa a este plan por parte de los hombres que forman la mayoría de las industrias.¹¹³

La consecución de su objetivo se lograría mediante una huelga general, la cual incluiría a tantos técnicos del gremio como fuera necesario para incapacitar al sistema industrial en general, por tanto tiempo como fuera necesario para hacer valer su demanda, la cual es la cancelación de la propiedad ausentista y con ella, de la empresa de negocios.

Los obstáculos

Sin embargo, en los Estados Unidos de Veblen no existía ninguna organización de este tipo. La única organización que podría acercarse al cumplimiento de las condiciones antes esbozadas era la Federación Estadounidense del Trabajo (AFL), la cual sin embargo dice Veblen, lucha exclusivamente por sus intereses y privilegios.

Además existe otro aspecto, un obstáculo más “espiritual” pero no por ello menos efectivo. El propietario ausentista, el empresario e inversionista, son los ídolos presentes en todos los corazones estadounidenses; son:

“La sustancia de toda esperanza. Alcanzar (o heredar) competencia, esto es, acumular tal riqueza como para asegurarse una subsistencia “decente” en *absentia* industrial, es la universal, y universalmente laudable, ambición de todos los que han alcanzado años de prudencia; pero todo significa lo mismo –el obtener algo, por nada, a cualquier costo. Similarmente universal es la impresionante deferencia con la cual los más grandes

¹¹³ Cfr. Veblen, Thorstein. *The Engineers and the Price System*, New York, B. W. Huebsch, 1921, p. 168.

propietarios ausentistas son admirados en busca de guía y consejo. Estos ciudadanos sustanciales son aquellos que 'la hicieron' conforme a la apreciación popular. Son todos ellos buenos y grandes hombres, cuyas vidas 'nos recuerdan que podemos hacer nuestras vidas sublimes, etc'".¹¹⁴

Asimismo Veblen menciona del carácter de los ingenieros:

"Por hábito los técnicos, los ingenieros y los expertos industriales, son una especie dócil e inofensiva, bien alimentada en general y más o menos plácidamente contenta con la política del 'balde de alimento lleno' (...) hasta el momento, no han tenido nada que decir sobre la planeación y la dirección del sistema industrial, excepto como empleados pagados por los inversionistas".¹¹⁵

En este sentido, Veblen concluye de forma pesimista que no existe organización hoy ni en el futuro previsible que pueda cancelar la propiedad ausentista y el régimen de la empresa de negocios; y asimismo, tristemente los ingenieros son parte funcional y están satisfechos con su posición en el sistema económico. Por lo cual las condiciones necesarias para un cambio social no se cumplen y el usufructo del trabajo de la comunidad permanece indefinidamente en manos de las clases ociosas.

¹¹⁴ Ibíd. pp. 161 y 162.

¹¹⁵ Ibíd. p. 135.

CONCLUSIONES

A lo largo de la exposición se han presentado las principales tesis teóricas de Thorstein Veblen, tesis de naturaleza económica, pero cuyas consecuencias son políticas. Su teoría sin embargo no puede reducirse a un determinismo económico simple. Para este pensador las conductas de los sujetos que conforman a las sociedades humanas son explicadas por los hábitos adquiridos en la lucha por la subsistencia. O dicho de otra manera, es posible afirmar que las condiciones económicas y tecnológicas moldean los hábitos de acción y de pensamiento de los hombres en su la lucha por asegurarse la subsistencia, hábitos que dan paso a instituciones políticas.

Primera conclusión

Existe una condición ineludible para todas las sociedades humanas, que es la base para toda teoría social: los hombres tienen que trabajar para vivir. Esto ha sido formulado de distintas maneras por un sinnúmero de economistas.^{116,117} Veblen sigue esta tradición y hace de los hábitos e instituciones adquiridos en esta lucha por la subsistencia su objeto de análisis. En este sentido puede ser entendida la primera hipótesis de este trabajo, la cual afirma que “la ciencia económica es la teoría de un proceso de crecimiento cultural determinado por la lucha por la subsistencia”.

Segunda conclusión

La institución de la propiedad tiene como su origen a la institución de la esclavitud. En el cuerpo del documento se demostró que la institución de la propiedad comenzó con el rapto y la esclavización de mujeres, “objetos” que por su naturaleza no se podían compartir entre los miembros del grupo, y que en un principio fueron únicamente valorados como trofeos muestra de una incursión (*exploit*)

¹¹⁶ Marx dice, por ejemplo, que el hombre se diferencia de los animales a partir del momento que comienza a producir sus medios de vida y al producir sus medios de vida, el hombre produce indirectamente su propia vida material, se produce a sí mismo; su modo de producción determina su modo de vida. Cfr. Marx, Karl. *La ideología alemana*, Montevideo, Ediciones Pueblos Unidos, 1959, p. 19.

¹¹⁷ Werner Sombart se expresa en términos similares cuando afirma “junto con todas las criaturas vivientes, el hombre se ve obligado por la necesidad a volcar gran parte de su energía vital en el acopio de aquellos bienes de consumo de los cuales su vida depende (...) la primera condición de la vida del hombre es que debe preocuparse por la procuración de la subsistencia”. Sombart, Werner. *Der moderne Kapitalismus: historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart*, Múnich, 1928, p. 4.

victoriosa contra grupos vecinos. Sin embargo, con el transcurso del tiempo, la idea de propiedad sobre las mujeres se extendió a la propiedad sobre el producto de su trabajo, con lo cual se inauguró la institución de la propiedad.

Este desarrollo tuvo dos consecuencias: a) una forma de matrimonio fundada en la coerción, lo que derivó en el dominio del hogar por la figura masculina, es decir, el patriarcado; y por otro lado b) la costumbre de la propiedad. Con la institucionalización de la propiedad inició la desigualdad social que en sus orígenes se correspondió de manera idéntica con la desigualdad entre los sexos.

Tercera conclusión

Veblen afirma que existen, entre otros, dos impulsos que dictan la conducta de los hombres: el instinto del trabajo eficaz y la emulación. El primer impulso se preocupa por el uso eficiente de los medios a su disposición para la adecuada administración de los recursos disponibles con el propósito de fomentar la vida. En consecuencia, la manifestación de este instinto es un sentimiento de estima hacia la eficiencia y un desprecio del derroche.

El segundo impulso, la emulación, es una perversión del primero y consiste en el deseo de establecer comparaciones odiosas entre los hombres. Es el afán de compararse positivamente, de demostrar su superioridad, contra los semejantes.

El instinto del trabajo eficaz es un impulso gregario, mientras que la emulación es una propensión egoísta hacia la autoafirmación. El primero valora las cosas y personas por su mérito industrial, por su utilidad material; mientras que el segundo valora a las cosas como medio de demostración de rango y superioridad social. En este sentido se entiende la tercera hipótesis que postula: la utilidad de un bien, móvil de su consumo, comprende dos cualidades: su serviciabilidad y su honorabilidad.¹¹⁸

¹¹⁸ Un interesante intento de comprobación empírica de este postulado es el artículo reseñado en el cuerpo del presente trabajo: *Peacocks, Porsches, and Thorstein Veblen: conspicuous consumption as a sexual signaling system*. En él se afirma y demuestra (si bien incipientemente) que los varones tenderán a incurrir en un gasto honorable, en un consumo conspicuo cuando tienen la posibilidad de aparearse en el corto plazo; ya no así las mujeres. Con lo cual se verifica la tercera hipótesis, la cual presume que los motivos del consumo de bienes son dos, la cualidad de honorable y de servicial del bien en cuestión.

La consecuencia social inmediata de esta tesis es que conforme aumenta la riqueza y existe un margen más amplio para gastar, un superávit industrial, los hombres derrochan más tiempo y bienes, a fin de demostrar la propia superioridad social.

La teoría social de Veblen está construida por dicotomías como la anterior, por ejemplo:

Dicotomías en la teoría social de Veblen	
Instinto del trabajo eficaz	Emulación
Inclinación paternal	Autoafirmación
Trabajo	Depredación
Serviciabilidad	Honorabilidad
Utilidad	Derroche
Sistema industrial	Empresa de negocios
Eficiencia mecánica	Inversión con fin de lucro
Disciplina máquina	Disciplina de rangos
Pensamiento causal	Pensamiento animista

Donde otros pensadores observan rupturas, Thorstein Veblen ve continuidades y en sus ojos no existen muchas diferencias entre los impulsos que dominan la conducta de los hombres bárbaros de la edad media y los hombres “civilizados” de los tiempos modernos. Los medios han cambiado, los fines instintivos, no. Seguimos deseando, por ejemplo, demostrar nuestra superioridad a cada instante, pero donde los antiguos bárbaros saqueaban, tomaban esclavos y derrotaban formidables guerreros, los civilizados modernos disfrutaban gratuitamente del usufructo del conocimiento y habilidad de la comunidad, obligan a sus subalternos mediante la ley a aceptar condiciones económicas deplorables y con arteras tácticas comerciales provocan la quiebra de sus rivales.

Cuarta conclusión

El capital está compuesto por dos elementos: los bienes de capital necesarios para la industria, y el estado de las artes industriales (el conocimiento tecnológico y la competencia práctica de una comunidad dada). El control de los primeros, implica el usufructo de los segundos.

Veblen argumenta que en los albores de la humanidad, la posesión de artículos concretos, bienes de capital necesarios para utilizar el conocimiento tecnológico era de poca relevancia. Dado el común conocimiento tecnológico y el común entrenamiento, proveído este último por la disciplina de la vida

diaria, la adquisición o construcción del poco equipo material necesitado se daba durante el transcurso habitual de la rutina laboral, esto es, las herramientas necesarias para el trabajo se construyen con facilidad dentro de la rutina del trabajo mismo o se adquirirían sin mucha dificultad.

Pero, conforme el cuerpo de conocimiento tecnológico aumenta en volumen, alcance y eficiencia, el equipo material (los bienes de capital) necesario mediante el cual se aplica este conocimiento, se hace más considerable. El individuo ya no puede construir o adquirir las herramientas necesarias para la aplicación del conocimiento tecnológico sólo mediante el trabajo. El equipo material puede volverse demasiado costoso para ser adquirido por un solo hombre, o complicado en su funcionamiento o amplio en su extensión para ser operado de manera individual o en pequeños grupos.

En tanto los bienes de capital adquieren un carácter estratégico, de tal suerte que su falta de posesión implica una seria desventaja para los desposeídos y su posesión una marcada ventaja para los poseedores, entonces los hombres procurarán asegurar su posesión y acumularlos en la medida de lo posible para conservar una posición ventajosa en la distribución del producto social. Esto propicia la rapiña y la lucha por el control de los bienes de capital existentes en una comunidad dada y permite al agresor que salga victorioso de la contienda cautivar o acorralar el usufructo del conocimiento tecnológico común.

La consecuencia social de este desarrollo es evidente, la sociedad se convierte en rehén de los propietarios de sus bienes de capital. El producto de su trabajo es secuestrado y se convierte en fuente permanente de ingresos de las "clases ociosas". Es así que la desigualdad social inaugurada con la institucionalización de la propiedad, se agudiza en un grado nunca antes visto con esta acumulación de bienes de capital.

Quinta conclusión

Como recordaremos el principio de inversión con fines de lucro de la empresa de negocios implica en su conducción de la industria: a) el desempleo de los recursos materiales, equipo y fuerza de trabajo, en su totalidad o en parte, deliberadamente o por ignorancia; b) el recurso a la vendibilidad; c) la producción excesiva de superfluidades para su exhibición como gasto honorable; d) la dislocación sistemática, la duplicación y obstrucción de la industria, como estrategia de negocios o por ignorancia de los requerimientos para el buen funcionamiento del sistema industrial.

O en otras palabras, el libre funcionamiento de la empresa de negocios implica la obstrucción y retardación de la capacidad productiva del sistema industrial, mientras que el libre funcionamiento del sistema industrial implica la utilización de toda la capacidad productiva de la comunidad; al la empresa de negocios dirigir y determinar el funcionamiento del sistema industrial, sus fines prevalecerán sobre los fines del sistema industrial y las aspiraciones de la comunidad en general. En consecuencia, la capacidad productiva de la comunidad padecerá de una permanente subocupación a causa de la deliberada retirada de la eficiencia que los hombres de negocios ordenan a sus industrias con miras a la maximización de las ganancias.

La permanente subocupación traerá como consecuencia que la comunidad verá reducida la cantidad de bienes de consumo, encarecidos los precios y la permanencia de un determinado grado de desempleo.

Con lo cual se comprueba la hipótesis general y final del presente trabajo que dice: "la capacidad productiva instalada de una sociedad industrial determinada excede su producción real. Esto se debe a la restricción deliberada de la producción creada por las empresas de negocios, a fin de maximizar sus ganancias, a expensas del resto de la comunidad".

Consideraciones finales

Como reflexión final podemos decir que la ineficiencia del sistema industrial no se debe a la desenfrenada ambición de los hombres de negocios, a su maldad. Para Veblen no existen confabulaciones, conciencias o determinismos. Ellos, como todos los demás, están sujetos a exigencias e inercias institucionales. Más aún, su ocupación adquiere cada vez más ese carácter burocrático que es común a la mayoría de las profesiones modernas. Pero precisamente, es el objetivo de la obra de Veblen el exponer el absurdo funcionamiento del sistema económico y sus desgarradoras consecuencias para quién las sufre.

Mediante la mordaz sátira y el agudo genio, Veblen disecciona a las instituciones más sagradas para los modernos "civilizados" y nos demuestra que tan cerca estamos de los antiguos bárbaros; cómo pese a todas las transformaciones tecnológicas seguimos compartiendo lo que en ellos hay de imbecilidad. Pero aparejada a la socarrona crítica, viene consigo el pronóstico sombrío: no hay en el futuro previsible porque albergar la más mínima esperanza de cambio alguno, y agrega como no queriendo afrontar la severidad de su afirmación, aún.

BIBLIOGRAFÍA

Del autor:

Veblen, Thorstein. *Teoría de la clase ociosa*. Alianza Editorial. Madrid, 2008.

La teoría de la empresa de negocios. Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1965.

The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts. New York, MacMillan, 1914.

Imperial Germany and the Industrial Revolution. New York: MacMillan. 1915.

An Inquiry into the Nature of Peace and the Terms of Its Perpetuation. New York, MacMillan, 1917.

The Higher Learning In America: A Memorandum On the Conduct of Universities By Business Men. New York, B. W. Huebsch. 1918

The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. New York, B. W. Huebsch. 1919.

The Vested Interests and the Common Man. New York, B. W. Huebsch. 1919.

The Engineers and the Price System. New York, B. W. Huebsch. 1921

Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America. New York, B. W. Huebsch, 1923

Artículos publicados

Veblen, Thorstein. "Why Is Economics Not an Evolutionary Science?" *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. Nueva York, B.W.Huebsch, 1919, pp.56-81.

Veblen, Thorstein, "Kant's Critique of Judgment" *The Journal of Speculative Philosophy*, Vol. 18, No. 3, July, 1884, pp. 260-274.

Veblen, Thorstein. "The Beginnings of Ownership". *American Journal of Sociology*, Vol. 4, No. 3, Nov., 1898, pp. 352-365.

Sobre el autor:

Diggins, John. *El bardo del salvajismo. Thorstein Veblen y la moderna teoría social*. México, Fondo de Cultura Económica, 1983.

Thorstein Veblen, teórico de la clase ociosa. México, Fondo de Cultura Económica, 2003.

Dorfman, Joseph. *Thorstein Veblen and his America*. Augustus M. Kelly. New Jersey, 1972.

Heilbroner, Robert. *Vida y doctrina de los grandes economistas*. Barcelona, Orbis, 1972.

McCormick Ken, *Veblen in Plain English: A Complete Introduction to Thorstein Veblen's Economics*, New York, Cambria Press, 2006.

Mouhammed, Adil H. *An Introduction to Thorstein Veblen's Economic Theory*. Nueva York, Edwin Mellen Press, 2003.

Riesman, David. *Thorstein Veblen: A critical interpretation*. Charles Schribner's son, New York, 1953.

Otras referencias bibliográficas:

Canetti, Elias. *Masa y poder*. Barcelona, Muchnik editores, 1981.

Iglesias Alma, Márquez Federico y González Pablo. *Sociedad, Violencia y Poder. De las comunidades primitivas a la caída del imperio romano*. Tomo I, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2011.

Locke, John. *Segundo ensayo sobre el gobierno civil*. Ediciones Orbis. Barcelona, 1983.

Marx, Karl. *El capital. Crítica de la economía política*. Tomo I, Libro I "El proceso de producción del capital", México, Fondo de Cultura Económica, 2014.

Marx, Karl. *La ideología alemana*. Montevideo, Ediciones Pueblos Unidos, 1959.

Morgan, Lewis Henry. *La sociedad primitiva*. México, Quinto Sol, 1986.

Raphael, Ricardo. *El mirreynato. La otra desigualdad*. México, Temas de hoy, 2014.

Rousseau, Jean-Jacques. *Discurso sobre el origen y fundamento de la desigualdad entre los hombres*. Buenos Aires, Clásicos Losada, 2005.

Schmoller, Gustav. *Die Volkswirtschaft, die Volkswirtschaftslehre und ihre Methode*. Frankfurt (Main), Klostermann, 1893.

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nation*, Edimburgh, University Press, 1827.

Sombart, Werner. *Der moderne Kapitalismus: historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart*, München, 1928..

Sundie Jill, & Kenrick Douglas & Griskevicius Vladas & Tybur Joshua & Vohs Kathleen & Beal Daniel. "Peacocks, Porsches, and Thorstein Veblen: Conspicuous Consumption as a Sexual Signaling System", American Psychological Association, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 100, No. 4, 2011, pp. 664–680.

Weber, Max. *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*. Trad. Francisco Gil Villegas, México, Fondo de Cultura Económica, 2011.

Otros recursos

La Nueva Escuela de Investigación Social, "Historia". Consultado en: <https://www.newschool.edu/about/history> (octubre 2017).