

## Efecto Veblen y efecto demostración.

La tesis fundamental de Veblen es que la clase económicamente privilegiada, utiliza el consumo ostentoso y el derroche como símbolos de pertenencia a la clase alta y como un método competitivo de realzar el propio prestigio.

Un bien de consumo ostentoso es aquel que es consumido para hacer patente a los demás individuos una determinada posición en la jerarquía social, o sea, para satisfacer la vanidad del individuo (creerse mejor que los demás).

Un bien de consumo no es ostentoso cuando dejando aparte los gustos adquiridos y los cánones al uso, procura al que lo consume una ganancia en confort y en plenitud de vida.

La idea de Veblen ha sido desarrollada por Dusenberry en su libro "Renta, ahorro y teoría del comportamiento del consumidor" en el que se refiere al efecto demostración:

la percepción por un individuo del consumo de los otros, sobre todo de bienes correspondientes o propios de estados sociales elevados, estimula el propio consumo del individuo. Todo hace suponer que, una vez alcanzado un mínimo de renta, la frecuencia y fuerza de los impulsos para incrementar su consumo en un individuo depende de la relación entre sus gustos y los realizados por los individuos con los que se relaciona socialmente. Es decir, el consumo de los demás estimula mi propio consumo.

¿Qué consecuencias sobre el bienestar tienen el efecto Veblen y el efecto demostración?

Para Dusenberry las preferencias de los individuos son interdependientes del siguiente modo: el consumo de los demás reduce la satisfacción que me produce mi nivel presente de consumo y me induce a consumir más para que mi satisfacción se incremente. En la medida en que el consumo sea ostentoso debe entenderse como un intento de mostrar a los demás que se ha producido una elevación en la jerarquía social que se ocupa.

Cuando este tipo de consumo se generaliza, no cumple el propósito que indujo a los individuos a realizarlo y el bienestar de los individuos no aumenta. O sea, no es mejor una situación en la que consumen todos más, que otra en la que consumen todos menos. Así producir más o menos de estos bienes es indiferente desde el punto de vista social.

El efecto Veblen o el efecto demostración pueden entenderse como una crítica al sistema capitalista si se tiene en cuenta que la mejor cualidad de este sistema, que es generar un flujo abundante de bienes y servicios, se emplea para satisfacer sin lograrlo este tipo de vanidades.

Ejemplo 1: supongamos que los alumnos de la promoción del año 2012 se reúnen en el año 2022 en una fiesta. Cada uno de los alumnos quiere demostrar a los demás que le ha ido muy bien en la vida, de modo que cada uno se presenta en la fiesta con un carísimo deportivo y vistiendo lujosamente. Cuando llegan a la fiesta se llevan un chasco al ver que los demás también tienen un deportivo y exquisitos ropajes.

Los alumnos de la promoción del 2012 se han dado cuenta que una vida de sacrificio para lograr costearse bienes cuyo único fin es aparentar, no les ha servido para nada. Si todos se hubieran presentado a la fiesta montados en un humilde Opel Corsa se hubieran sentido igual de bien que presentándose todos con un impresionante descapotable.

Ejemplo 2: Una familia de la clase media actual puede sentirse mal por poseer menos calidad de vida que otras familias de su entorno. Al valorar esta calidad de vida no tienen en cuenta su nivel objetivo de vida, sino que se comparan con los demás. Si esta familia con los mismos bienes viviera en la época del Imperio Romano serían relativamente la familia más rica y se sentirían muy bien, cuando realmente su situación no ha variado.

La conclusión se la dejamos a Antonio Machado: "quien fuera diamante puro, dijo un pepino maduro; todo necio confunde valor y precio".