

CAPITULO PRIMERO

EL BIENESTAR Y EL BIENESTAR ECONÓMICO

§ 1.—Cuando alguien inicia un estudio, el objeto principal puede ser, o ampliar sus conocimientos teóricos u obtener resultados prácticos; es decir, en el primer caso actúa por motivos puramente culturales, y en el segundo, por el deseo de llegar a las conclusiones prácticas en la rama investigada. En varias órdenes del saber, estas dos posiciones juegan un papel de distinta importancia. Casi todas las grandes ciencias modernas, con el fin de atraernos, nos ofrecen como incentivo estos dos aspectos esenciales: el teórico o el teórico-práctico, aunque la mezcla de ambos varíe de unas a otras. Al final de la escala, tenemos a la ciencia más general, la Metafísica, ciencia de la realidad. De quienes la estudian, quizá podría decirse aquello de que «acaso consigan ampliar el horizonte de las personas que ansían ver». Nos dará una teoría, pero escasos frutos prácticos. Lo que más se parece a un metafísico es el investigador de los problemas finales de la física. La teoría corpuscular de la materia es un ejemplo típico de ciencia teórica. Sin embargo, el aspecto práctico se incorpora como una promesa, ya que las especulaciones en torno a la estructura de los átomos puede llevarnos un día al descubrimiento de los medios adecuados para descomponer la materia, haciendo que los seres humanos logren aprovechar los cuantiosos recursos energéticos de los átomos. En la ciencia biológica predomina el aspecto práctico. Algunos estudios recientes sobre la ley de herencia poseen, no cabe duda, el mayor interés teórico; pero nadie es capaz de reflexionar sobre ella sin que, al mismo tiempo, se tengan en cuenta los sorprendentes resultados prácticos obtenidos en el cultivo del trigo, y la promesa, aún más alentadora, aunque todavía algo incierta, de que esta ciencia nos ofrece un amplio campo para la selección y mejoramiento del género humano. En aquellas disciplinas cuyo núcleo central es el hombre mismo como individuo, interviene la misma dualidad de consideraciones que en las ciencias naturales propiamente dichas. En

psicología predomina el carácter teórico, especialmente en el sector que suministra datos a la Metafísica, no debiendo olvidarse que aquella ciencia, hasta cierto punto, es una de las bases fundamentales de todo sistema educativo. Por otro lado, en la fisiología humana, el interés teórico, aunque presente, está subordinado, siendo justo que tengamos en cuenta que esta ciencia ha sido siempre uno de los pilares del arte médico. Llegamos por fin a aquellas que tratan, no de los hombres tomados aisladamente, sino de los grupos de hombres; es decir, a esa ciencia reciente que algunos escritores denominan Sociología. Son muchos los que opinan que esclarecer las leyes que presiden el desarrollo de la historia, e incluso de las acciones individuales, posee una importancia propia. Creo que todos estaremos de acuerdo en que lo que llama nuestra atención en las ciencias que tratan de la sociedad humana, no es lo teórico, por grande que sea su contenido, sino los resultados prácticos que de ellas podemos extraer.

Hay en los ensayos históricos de Macaulay un pasaje que, aunque enérgico, goza de celebridad: «Ningún hecho pasado tiene importancia intrínseca. Siempre nos será útil, sin embargo, conocerlo, pues ello nos permitirá hacer cálculos seguros con respecto al futuro. Una historia que no sirva a este fin es tan inútil como la colección de recibos de portazgo de sir Matthew Wite.» Esta paradoja sólo en parte es cierta. Si no fuese por la esperanza de que el estudio científico de las acciones sociales de los hombres puede conducirnos, aunque no directa o inmediatamente, sino después de un tiempo y hasta cierto punto, a resultados prácticos en favor del perfeccionamiento social, no pocos estudiantes considerarían el tiempo dedicado a estos estudios como perdido. Esto es cierto para todas las ciencias sociales, pero especialmente para la Economía. Porque esta esfera es precisamente la que más le interesa o inspira. Quien desee conocer al hombre, obteniendo a la par los frutos de todo conocimiento, por la historia del fervor religioso, del martirio o del amor, que no lo busque en el mercado. Cuando decidimos estudiar los incentivos que mueven la comedia humana y que a veces son viles e «innobles», no seguiremos la norma del filósofo, conocer por conocer, sino más bien la del fisiólogo, a quien le interesa en primer lugar la curación. El asombro, decía Carlyle, es el principio de la filosofía. Pues bien: la ciencia económica no ha partido del asombro, sino del fervor social que suscitan las callejuelas sórdidas y la tristeza de las vidas malogradas. Aquí cabe repetir aquella gran frase de Comte: «Al corazón le corresponde sugerirnos nuestros problemas; pero es el intelecto el llamado a resolverlos... La única posición adecuada del intelecto es estar al servicio de la simpatía social.»

§ 2.—Si se aceptan estos motivos esenciales de los estudios económicos, se desprende que el tipo de ciencia que el economista debe construir se asemejará a un arte. Naturalmente, no se trata de que

sea un arte propiamente dicho, ni de que se fijen preceptos directos de gobierno. Es una ciencia positiva de lo que es y tiende a ser, no una ciencia normativa de lo que debiera ser.

Tampoco se limitará a aquellas zonas de la investigación científica positiva que tengan gran importancia por su aplicación en la práctica. Esto sería un obstáculo para la investigación y cerraría el paso a problemas que en su día podrían dar frutos; porque como se ha dicho muy bien, «en nuestras construcciones teóricas debemos aproximarnos siempre a las aplicaciones prácticas» (1). Aunque completamente independiente de su táctica y estrategia, nuestra ciencia se guiará en su dirección general por intereses prácticos. Y esto nos indica la elección de la estructura esencial, ya que tenemos dos tipos principales de ciencia positiva; la lógica formal y las matemáticas puras, por un lado, y por el otro, las ciencias reales, como la Física, la Química y la Biología, que se ocupan de lo actual. Esta distinción la encontramos en la obra de Russell *Principios matemáticos*: «Desde que surgió la geometría no euclidiana, parece que las matemáticas puras no tenían nada que ver con la cuestión de los axiomas y las proposiciones de Euclides se pueden aplicar o no al espacio actual. Es ésta una cuestión que afecta a las matemáticas reales y que toca decidir, caso de que una decisión a este respecto sea posible, a la experiencia y a la observación. Lo que afirman los matemáticos puros es que las proposiciones euclidianas se desprenden de los axiomas de Euclides, es decir, afirman que existe una inferencia; por ejemplo, que todo espacio que posee estas y las otras cualidades tiene también estas y las otras propiedades. Así, como se dice en matemáticas puras, las geometrías euclidianas y no euclidianas son completamente ciertas; en ellas nada se afirma, sino que se dan inferencias. Todas las proposiciones referentes a lo que actualmente existe, como por ejemplo el espacio en el que vivimos, pertenecen a la ciencia experimental o empírica, no a las matemáticas» (2). Esta distinción también es aplicable al campo de la investigación económica. Podemos construir una ciencia económica de tipo puro, por ejemplo como las matemáticas puras o de tipo realista, como la física experimental. La economía pura, en este sentido poco frecuente, estudiará el equilibrio y sus perturbaciones entre grupos de personas que actúan movidos por una serie de motivos x . Podríamos, entre otras posibles subdivisiones, «incluir en seguida» una economía política smithiana en la cual se dé a x el valor de los incentivos asignados al ser económico o al hombre normal, y una economía política no smithiana, que correspondiese a la geometría de Lobatchewsky, bajo la cual x representa el amor al tra-

(1) WHITEHEAD: *Introduction to Mathematics*, pág. 100.

(2) *Principles of Mathematics*, pág. 5. La palabra *aplicadas*, que es la que emplea Russell, la he sustituido yo por la de *realista*.

bajo y odio a las ganancias. Desde un punto de vista de economía pura, ambas economías serían verdaderas. Pero no carecería de importancia averiguar cuál sería el valor de x entre los seres que viven actualmente en el mundo. Contrastando con esta economía pura, tenemos la economía real, cuyo interés se concentra en torno al mundo de la experiencia y que en forma alguna se extiende a los hechos comerciales de una comunidad de ángeles. Para nuestros fines prácticos, salta a la vista que una economía política que se extendiese de ese modo, sería un simple pasatiempo. Por lo tanto, no debemos adoptar en nuestra investigación el tipo de ciencia puro, sino el real. Procuraremos analizar, no un sistema general de mundos posibles, sino el mundo actual de los seres humanos que se nos presenta en la experiencia diaria.

§ 3.—Si bien es verdad que la ciencia de tipo puro no sirve para nuestros propósitos, no es menos cierto que el realismo, en el sentido de una mera descripción de los hechos observados, tampoco nos sirve. Una serie de infinitas narraciones jamás nos facilitará las previsiones que exige la práctica. Antes de que logremos realizarlo, será menester que los hechos pasen por el tamiz de la razón. Además de los hechos en sí, debe darse lo que Browning llamaba «algo mío que mezclado con la masa e identificado con ella, sienta los golpes del martillo y el cosquilleo de la lima».

Lo que distingue esencialmente a la ciencia realista de la mera descripción, es justamente este «algo». En la ciencia realista no se acumulan simplemente los hechos, sino que se les obliga a «hablar». Poincaré escribió acertadamente: «La ciencia se construye con hechos, lo mismo que una casa con piedras; pero así como una aglomeración de hechos no es ciencia, tampoco un montón de piedras es una casa» (3). La física astronómica no viene a ser simplemente un catálogo de las posiciones que, según la observación, han ocupado ciertas estrellas. Tampoco la Biología es una mera condensación de resultados de una serie de experimentos embriológicos. Toda ciencia, valiéndose del análisis y comprobación de los hechos ciertos, trata de descubrir leyes generales, justamente porque esos hechos particulares son ejemplos válidos. Los movimientos de los cuerpos celestes se estudian a la luz de las leyes de Newton; la cría de las aves andaluzas, siguiendo a las de Mendel. Tengamos en cuenta que estas leyes no son un mero sumario de los hechos observados fijados en forma simbólica. Son «generalizaciones» y, como tales, extienden nuestro conocimiento a hechos que no han sido observados y que acaso no han tenido lugar. No necesitamos insistir aquí sobre qué bases filosóficas reposan estas generalizaciones. Nos basta con saber que en toda ciencia realista se «dan». De acuerdo con Whethan al hablar de la Física, dire-

(3) *Science and Hypothesis*, pág. 141

mos que esta ciencia «trata de establecer reglas generales que describan la marcha de los fenómenos en todos sus casos» (4). Únicamente refiriéndonos a estas reglas generales nos será posible establecer las previsiones que la práctica requiere. Para la realización de sus fines, las ciencias realistas se han basado en su aspecto fundamental de sistema de leyes y no en el superficial de descripción de hechos. El ideal de la ciencia ha sido siempre la creación de un sistema semejante, apto y válido para enfocar los problemas particulares.

§ 4.—No decir más que esto sería, sin embargo, desorientador. No pretendemos que en el estado actual de su desarrollo la ciencia económica sea capaz de darnos un sistema que se aproxime, ni aún remotamente, a lo que nos imaginamos sería el ideal. El pleno dominio de la práctica requiere, para emplear palabras de Marshall, posibilidad de verificar análisis «cuantitativos» y no tan sólo «cualitativos». «El análisis cualitativo indica al forjador que existe azufre en el metal pero esto no le faculta para saber si merece la pena realizar alguna aleación, y aunque así fuera, mediante qué proceso. A este objeto, necesita recurrir al análisis cuantitativo, que le indicará cuánto azufre contiene el metal» (5). La ciencia económica carece casi por completo de esta clase de información. Antes de que la aplicación de las leyes generales a los problemas particulares pueda darnos resultados cuantitativos, es preciso que las propias leyes sean fijadas cuantitativamente. En todo problema, la ley es la premisa mayor y los hechos particulares la menor; cuando la demostración de una ley carece de precisión, sus conclusiones sufren también el mismo defecto. Desgraciadamente, apenas si ha comenzado la tarea de establecer las leyes económicas sobre bases precisas. Existen además tres razones para ello. En primer lugar, las relaciones a determinar son muy numerosas. Lo fundamental de la física, la constante de la gravitación que expresa la relación entre la distancia y la fuerza de atracción, es siempre la misma en todo género de hechos. En cambio, lo fundamental del mundo económico, los planes que expresan los deseos o aversiones de los grupos de seres por los bienes y servicios, no son tan sencillos y uniformes. Estamos en la misma posición en que se encontraría el físico, si el estaño atrajese al hierro en relación inversa al cubo de su distancia, el plomo en la de su cuadrado y el cobre en cualquier otra relación. No podemos decir, al contrario de lo que ocurre en el caso de la atracción, que la cantidad ofrecida o exigida por varios bienes es tan sólo una y la misma para la función específica del precio. Todo cuanto podemos afirmar, es que existe una gran familia de funciones específicas del precio. Por consiguiente, en economía, al contrario que en dinámica, no existe una ley fundamental de aplicación general, sino un gran número de leyes, que se expresan en ecuacio-

(4) *Recent Developments in Physical Science*, pág. 30. Soy yo el que subraya.

(5) MARSHALL: *The old Generation of Economics and the New*, pág. 11.

nes de forma similar, pero con diferentes constantes. A causa de esta multiplicidad, la determinación de dichas constantes, o mejor aún, la medida de las elasticidades de la demanda y oferta de varios bienes que interesan a la economía, es tarea penosa. En segundo lugar, si atacamos a este método, dejamos de utilizar plenamente el arma empleada por otras ciencias en sus investigaciones. «La teoría—decía Leonardo de Vinci—es el general, y los experimentos los soldados.»

La ciencia económica cuenta con generales capaces, pero debido a la naturaleza de los materiales con los que trabaja, le resulta difícil reclutar soldados. «El cirujano, antes de actuar sobre un cuerpo viviente, hace disecciones sobre cuerpos muertos, y antes de operar sobre seres humanos lo hace sobre animales. El mecánico, antes de construir la máquina en tamaño natural, construye un modelo y lo prueba. Antes de correr un riesgo, se realizan todos los experimentos posibles. De esta forma conseguimos que lo desconocido pierda la mayor parte de sus misterios» (6). En economía, donde se aborda el tema del hombre vivo y libre, son difíciles, caso de ser posibles, los experimentos directos debidamente controlados. Pero aún existe una tercera dificultad más seria. Aun cuando las constantes que el economista necesita determinar fueran menos numerosas y el método de experimentación más sencillo, nos enfrentaríamos todavía con la dificultad de que las propias constantes son distintas para tiempos diferentes. La constante de la gravitación es la misma siempre. Pero las constantes económicas (elasticidades de la demanda y de la oferta), dependen, en efecto, de los cambios de las determinaciones de los seres humanos. La constitución del átomo en sí, y no solamente su posición, cambian bajo la influencia del medio ambiente. El perjuicio causado a Irlanda por la antigua administración inglesa de aquel país, no fué la destrucción de determinadas industrias y el desplazamiento de su comercio exterior. «El verdadero perjuicio consistió en desposeernos de nuestra capacidad industrial, lo que no pudo remediarse por el simple hecho de anular las restricciones. No sólo se pudo el carbón, sino que se destruyeron a la vez sus raíces» (7). Este carácter maleable de la sustancia-base de los estudios económicos, nos indica que la finalidad que persiguen varía perpetuamente, de forma que aun siendo posible determinar con exactitud experimentalmente los valores de las constantes económicas del día de hoy, no podríamos confiar en que mañana esta determinación fuese válida. De aquí las inevitables limitaciones de nuestra ciencia. Naturalmente que podemos, estudiando escrupulosamente los hechos más importantes, aprender «algo» acerca de las elasticidades de la oferta y de la demanda de un buen número de bienes; pero no podemos fijar con certeza su

(6) Lord HUGH CECIL: *Conservatism*, pág. 18.

(7) PLUNKETT: *Ireland in the New Century*, pág. 19.

magnitud. En otras palabras más escuetas: nuestras leyes fundamentales y, por consiguiente, las inferencias que de ellas se derivan en condiciones determinadas, no pueden evaluarse en forma cuantitativa. De donde resulta que, como sucede a menudo, cuando se halla una solución práctica que equilibra las consideraciones opuestas, aunque estas consideraciones sean enteramente económicas, esta ciencia debe expresarse siempre en un tono desconfiado.

§ 5.—El párrafo anterior ha sido una especie de digresión. Debemos añadir ahora, que así como el propósito y fin de nuestra investigación rige su forma, así también determina su extensión. La finalidad que perseguimos es hallar medidas prácticas que promuevan el bienestar y que el gobernante podría extraer de los trabajos de los economistas, de la misma forma que Marconi, el inventor, aprovechó los descubrimientos de Hertz. Es cierto que el bienestar es una cosa muy amplia, y no es necesario entrar en una exposición general de su contenido. Será suficiente expresar, más o menos dogmáticamente, estas dos proposiciones: 1.° Que los elementos del bienestar son estados de conciencia y acaso sus mismas relaciones; 2.° Que el bienestar puede colocarse bajo la categoría del más y del menos. Una investigación general de todos los grupos de causas que pueden afectar al bienestar, constituiría una tarea tan penosa y complicada como impracticable. Por tanto, debemos limitar el alcance de nuestro estudio. Al hacerlo, nos sentimos atraídos hacia aquel sector que permite que los métodos de la ciencia operen más fructíferamente. Salta a la vista que lo lograrán así cuando se presente algo mensurable y donde el instrumental analítico consiga buscar un firme apoyo.

El único instrumento de medida aprovechable en la vida social es el dinero. Por consiguiente, el alcance de nuestra investigación se restringe a aquella parte del bienestar social que puede ponerse en relación, directa o indirectamente, con el patrón monetario de medida. Esta parte del bienestar puede denominarse el bienestar económico. No es posible separarlo rigidamente de las demás partes, puesto que aquella que puede ponerse en relación con una medida monetaria variará según el significado que demos a «puede»: «puede fácilmente» o «puede con poco esfuerzo» o «puede violentamente». Las fronteras de nuestro territorio son forzosamente vagas. El profesor Cannan ha subrayado acertadamente: «Debemos enfrentarnos, y enfrentarnos valientemente, con el hecho de que no existe una línea de demarcación precisa entre las satisfacciones económicas y no económicas, por lo que la provincia de la economía no puede fijarse por una hilera de postes o vallado, como ocurre con un territorio político o con una propiedad rústica. Podemos oscilar entre lo indudablemente económico por un lado y lo indudablemente no económico por otro, sin hallar en parte alguna una valla que saltar o un foso

que cruzar» (8). Sin embargo, aunque no existen límites precisos entre el bienestar económico y el no económico, el experimento de recurrir a una medida monetaria nos sirve bastante bien para establecer una delimitación aproximada. El bienestar económico, tal como lo hemos definido libremente hasta aquí, es el núcleo central de la ciencia económica. El propósito de esta obra tiende a estudiar ciertos grupos importantes de causas que afectan al bienestar económico en las sociedades modernas.

§ 6.—A primera vista, este programa, aunque quizá algo ambicioso, se presenta, en todo caso, como legítimo. Reflexionando, vemos pronto que el propósito de tratar aisladamente las causas que afectan a una parte del bienestar se presta a una seria objeción. Lo que nos interesa en última instancia es conocer qué influencias ejercerán sobre el bienestar total las diversas causas investigadas. Porque no estamos seguros de que los efectos producidos por el bienestar que se mide en términos monetarios no sean neutralizados por efectos de clase contraria producidos en las demás partes o aspectos del bienestar total. Si así sucediese, la utilidad práctica de nuestras conclusiones se vendría abajo. Debemos señalar que la dificultad «no» es que éste cambia a menudo—puesto que el bienestar económico es tan sólo uno de los componentes del bienestar total—mientras permanece invariable el bienestar económico, de forma que una variación en este último, rara vez se sincronizará con un cambio en el bienestar total. Todo esto nos refleja que el bienestar económico no puede ser utilizado como «barómetro» o «índice» del bienestar total. Pero para el fin que nos proponemos, nada de esto tiene importancia. Queremos saber, no lo que la magnitud del bienestar es o ha sido, sino de qué forma estará esta magnitud afectada por causas que los gobernantes y los individuos privados pueden crear. El fracaso del bienestar económico como *índice* del bienestar total no nos autoriza a creer que su estudio no pueda facilitarnos esta última información, porque aunque un todo consiste de muchas partes distintas, de forma que un cambio en una de ellas nunca «mida» el cambio en el todo, no cabe duda de que un cambio en una de las partes «afectará» siempre al total en su cifra absoluta. Si esta condición es satisfactoria, queda con ello plenamente demostrada la importancia práctica de los estudios económicos. No nos indicará, naturalmente, cómo el bienestar total, al introducir una causa económica, diferirá de lo que era antes, pero si podremos saber hasta qué punto el bienestar total ha variado a consecuencia de la intervención de dicha causa. Y esto es justamente lo que estamos deseando averiguar. La verdadera objeción a lo anterior no es que el bienestar económico sea un mal «índice» del bienestar total, sino que una causa económica puede afec-

(8) *Wealth*, págs. 17-18.

tar al bienestar no económico en forma que anule los efectos sobre aquél. Pero analicemos más detalladamente esta objeción.

§ 7.—Un aspecto verdaderamente interesante de este problema es el siguiente. Los seres humanos son «fines en sí mismos» e instrumentos de producción. Por un lado, aquel hombre que armoniza con la belleza de la naturaleza y el arte, cuyo carácter es sencillo y sincero, cuyas pasiones están refrenadas y cuya simpatía es grande, representa en sí un elemento esencial del mundo de los valores éticos, hasta el punto que sus sentimientos y voliciones constituyen partes integrantes del bienestar total. Por otro lado, el hombre que es capaz de acometer trabajos industriales delicados, resolver complicados problemas o perfeccionar algún aspecto de la actividad práctica, también es un instrumento apto para producir factores de bienestar. El primer tipo de hombre contribuye directamente al bienestar no económico, mientras que el segundo impulsa aquel que tiene un carácter económico. En realidad, el hecho esencial ante el que nos encontramos ahora es que, hasta cierto punto, la comunidad viene obligada a elegir entre estos dos tipos de hombres, puesto que si concentramos nuestros esfuerzos en torno al bienestar económico representado por el segundo tipo del hombre, podemos poner en peligro el desarrollo del de carácter no económico, representado por el primero. Es fácil hallar un ejemplo que nos aclare lo anterior. La Alemania débil y desunida de hace un siglo era, sin embargo, la patria de Goethe y Schiller, de Kant y Fichte. «Sabemos bien lo que la vieja Alemania nos ha dado—decía Dawson en un libro publicado algunos años antes de la guerra—y el mundo entero le estará eternamente agradecido; pero ignoramos cuál es la aportación de la Alemania moderna, la Alemania de los repletos graneros y los barcos cargados de valiosas mercancías si exceptuamos su ciencia materialista y sus productos... El sistema de educación alemán, que no tiene igual cuando se propone formar estudiantes y maestros, funcionarios y empleados, o bien en poner en movimiento los delicados engranajes de la complicada maquinaria del país, no ha logrado sin embargo tanto éxito al formar el carácter y la personalidad nacionales» (9). En suma: la atención del pueblo alemán se ha centrado de tal modo en torno a la idea de «hacer» que ha descuidado, cosa que no ocurría antes, la enseñanza del «ser».

Como podemos comprobar por la descripción que de la Inglaterra actual hace un moderno escritor inglés, que se coloca en la posición que adoptaría un espectador oriental, no sólo de Alemania puede decirse esto. «Por vuestras obras podéis ser conocidos. Vuestros triunfos en las artes mecánicas son lo inverso de vuestros fracasos en todo aquello que requiere una introspección espiritual. Podéis hacer

(9) *The Evolution of Modern Germany*, págs. 15-16.

máquinas de todas clases e incluso manejarlas a la perfección; pero no podéis construir una casa, o escribir un poema, o pintar un cuadro, y menos aún adorar o anhelar... Están muertos, tanto vuestro interior como vuestro exterior de hombres; sois ciegos y mudos. La razón ha venido a sustituir a la percepción y toda vuestra vida no es sino un infinito silogismo que se mueve entre premisas que no habéis analizado y conclusiones que no habéis previsto o provocado. Todos los medios son buenos para alcanzar el fin propuesto. La sociedad es un poderoso motor; pero este motor está desconectado. Tal es el cuadro que presenta a mis ojos vuestra civilización» (10). No cabe negar que, aunque exagerada, esta descripción tiene algo de verdad. En todo caso, confesemos que plantea con toda su acritud el problema que nos viene ocupando; esto es, que los esfuerzos dedicados a obtener gentes que son en sí buenos instrumentos, puede suponer el fracaso de conseguir gentes que en sí son también buenos hombres.

§ 8.—Se explica fácilmente la posibilidad de que entren en conflicto los efectos de las causas económicas que influyen sobre ambos bienestares, el económico y el total. Los únicos aspectos de la vida consciente que pueden, por lo general, medirse con un patrón de medida monetario y que, por tanto, caen dentro del bienestar económico, forman un limitado grupo de satisfacciones e insatisfacciones. Pero la vida consciente es un complejo de muchos elementos que abarca, no sólo estas satisfacciones e insatisfacciones, sino también actos de conocimiento, emociones y deseos. Las circunstancias que nos rodean, al introducir cambios en las satisfacciones económicas, pueden, bien en el acto o a renglón seguido, alterar algunos de estos elementos. Como ejemplo de lo anterior reunamos en dos grupos principales las causas que originan estas alteraciones.

En primer lugar, el bienestar no económico puede ser modificado por la estructura que se imprima a la obtención de la renta, dado que debemos tener en cuenta que las condiciones de trabajo influyen en la calidad de la vida. Las distintas ocupaciones, tales como el servicio doméstico, los trabajos agrícolas, la creación artística, las posiciones independientes y subordinadas que se establecen entre los seres en la esfera económica (11), la repetición monótona de las mismas operaciones (12), etc., influyen sobre la calidad ética, dado que

(10) DICKINSON: *Letters of John Chinaman*, págs. 25-26.

(11) Juzgamos importante señalar que a medida que se complica la maquinaria y se eleva su precio, aumenta, *pro tanto*, la dificultad de que los pequeños capitalistas, tanto en la industria como en la agricultura, inicien negocios independientes y de su propiedad. Véase a este respecto QUAINANCE: *Farm Machinery*, pág. 58.

(12) Munsterberg escribe «que el sentimiento de monotonía depende mucho menos de la clase de trabajo que de la especial predisposición del individuo» (*Psychology and Industrial Efficiency*, pág. 198). Sin embargo, y respecto a la monotonía, es preciso que distingamos entre el efecto ético y lo desagradable de la misma. Marshall sostiene que lo más importante es la monotonía de la vida, y alega que la variedad de esta última es compatible con la del trabajo, siempre

gracias a ellas se satisfacen los deseos de los consumidores. También ejerce influencia a este respecto, el contacto de las gentes en los lugares de trabajo. El aspecto social del trabajo chino en el Transvaal y los intentos de los pastores religiosos de Australia para mantener el sistemas de convicción, tuvieron gran importancia como fuente de oferta de trabajo y como obtención de bienestar (13). Asimismo, podríamos referirnos a la unidad de intereses y tareas que caracterizan a la familia rural en contraste con las familias que habitan en las ciudades (14). En los pueblos de la India «la colaboración de los miembros de la familia no sólo economiza gastos, sino que hace más grato el trabajo. La cultura y los refinamientos llegan fácilmente al trabajador a través de sus tareas y las relaciones con sus parientes y amigos» (15). Así, la revolución industrial, al sacar al campesino de su casa para llevarlo a la fábrica, influyó sobre otros aspectos distintos que el de la producción. De idéntica manera, el incremento de la eficiencia productiva no fué el único resultado de la revolución agrícola, con sus cultivos de sistema capitalista y el reforzamiento de la propiedad privada que representaron las leyes sobre las *enclosure*.

También se produjo un cambio social al producirse la destrucción de la clase de pequeños labradores independientes. A este respecto son asimismo de gran importancia las relaciones humanas que se establece en el proceso industrial. En el gran movimiento cooperativo, por ejemplo, existen otros aspectos tan importantes como el esencialmente económico. Mientras en la organización industrial predominante fermenta la competencia y la pugna de intereses, tanto entre vendedores como entre vendedores y compradores, colocándose en primer plano y originando a veces estados de engaño y de desconfianza, en la organización cooperativa, por el contrario, la unidad de fines de los componentes es lo fundamental. Este hecho influye sobre el tono general de la vida. «Como miembro de una sociedad que posee intereses comunes con otras personas, el individuo, consciente o inconscientemente, impulsa sus virtudes sociales. La honradez se convierte en imperativo que impone al individuo la finalidad misma social, y la lealtad mutua se afirma como factor esencial para perfeccionar la capacidad de los componentes. Engañar a la sociedad se-

que las máquinas realicen los trabajos más duros, de forma «que el sistema nervioso no esté afectado grandemente por el trabajo normal de una fábrica». (*Principles of Economics*, pág. 263). Como es lógico, todo lo anterior depende en gran parte de la duración de la jornada de trabajo. Smart sostiene que «el trabajo de la mayoría no sólo es pesado, monótono y poco aleccionador, sino que, al ocupar la mayor parte del día, deja poco tiempo para otros propósitos» (*Second Thoughts of an Economist*, pág. 107).

(13) Véase V. S. CLARK: *The Labour Movement in Australia*, pág. 32.

(14) Véase *Proceedings of the American Economic Association*, vol. X, páginas 234 y 235.

(15) Véase MUKERJEE: *The Foundations of Indian Economics*, pág. 366.

ría ofender a los demás» (16). En las relaciones que en la industria se establece entre patronos y obreros, el elemento no económico tiene un significado fundamental. El *esprit de corps* y el interés por el futuro de la empresa que se producen allá donde las relaciones entre patronos y obreros son cordiales, a más de conducir a un incremento de la riqueza obtenida, son por sí mismos, un aumento del bienestar.

Al surgimiento de la industria de producción en masa, que creció en los siglos XVIII y XIX, las relaciones entre patronos y obreros se enfriaron, disminuyendo con ello las ocasiones en que podían verse. A esta separación física siguió pronto una separación moral, «la separación personal del patrono de aquellos hombres que trabajaban para él y que reclutaba en gran escala» (17). Este espíritu de hostilidad no cabe duda que puede considerarse como un elemento negativo para el bienestar no económico debido, sin embargo, a causas económicas y su supresión mediante tribunales y comités que concilian o determinan el alcance de las condiciones del régimen de trabajo, fué, a su vez, un elemento positivo.

Pero es preciso tener en cuenta que esto no es todo. Cada día toma más cuerpo la afirmación de que si una causa de «malestar social» fué la disconformidad mostrada para con los tipos de salarios, otra, y no cabe duda que muy importante, es la disconformidad mostrada con respecto al régimen imperante de retribución del trabajo, ese sentimiento de que el sistema industrial vigente priva a los trabajadores de las libertades y responsabilidades propias de los hombres libres, convirtiéndolos en meras herramientas que se utilizan o se paran, según convenga al interés de otras personas. En suma, como dijo hace tiempo Mazzini, «el capital es el depósito del trabajo» (18). Aquellos cambios de la organización industrial que tienden a dar una mayor participación a los obreros en sus propias vidas, bien a través de organismos que examinen las cuestiones de disciplina, o por medio de un Parlamento elegido democráticamente y responsable directo de la nacionalización de las industrias, o bien, si fuese viable, a través de alguna forma de reconocimiento e intervención estatal en los sindicatos, podrían aumentar el bienestar total, aunque no modificasen, o

(16) SMITH-GORDON y STAPLES: *Rural Reconstruction in Ireland*, pág. 240. Véase asimismo la entusiasta descripción que sobre los beneficios sociales de la cooperación rural del tipo Raiffeisen hace Wolff: «Era de ver cómo creaba el deseo y la prontitud para recibir y asimilar la instrucción técnica y general, coadyuvando a la par a cimentar el carácter de los componentes, haciendo que fueran sobrios, honrados y de una vida familiar más perfecta en todos sus aspectos. Se ha visto—prosigue—que dicho movimiento ha producido los mismos efectos entre los campesinos relativamente cultos de Alemania, los analfabetos de las campañas italianas, los agricultores primitivos de Servia, comenzando a ejercer los mismos efectos sobre los labradores (*ryots*) de la India» (*The Future of Agriculture*, página 481).

(17) GILMAN: *A Dividend to Labour*, pág. 15.

(18) Véase MAZZANI: *The Duties of Man*, pág. 99.

quizá más bien perjudicasen momentáneamente al bienestar económico (19).

En segundo lugar, tengamos en cuenta que el bienestar no económico puede modificarse por el modo de gastar la renta. De los diferentes actos de consumo que proporcionan igual satisfacción, unos pueden implicar influencias perniciosas y otros, por el contrario, beneficiosas (20). Los efectos reflejos que en la condición de los seres producen los museos e incluso los baños municipales (21), difieren de los producidos por las tabernas y bares. Es un hecho indudable que las influencias nocivas y poco educadoras que proporcionan las viviendas inmundas tienen tanta importancia como la satisfacción que en ellas se virtualiza. Podríamos multiplicar estos ejemplos, y el punto abordado sería de gran importancia práctica. Supongamos, por ejemplo, que un gobernante desea conocer hasta qué punto la desigualdad en la distribución de la riqueza influye sobre el bienestar general y no únicamente en el aspecto económico. Pensará que la satisfacción de algunos de los deseos de los ricos, tales como el incentivo por el juego o la propensión a los goces sensuales, o bien aún, en el caso de Oriente, el fumar opio, implican reacciones sobre el carácter, éticamente inferiores a la satisfacción de las necesidades de primera categoría que, probablemente, serían satisfechas si la riqueza de los ricos se transfiriera a los pobres. Por otro lado, también se pensará que la satisfacción de ciertas compras hechas por los ricos, por ejemplo las que se relacionan con el arte y la literatura (22), representan reacciones que éticamente son superiores a las de primera necesidad y mucho más aún si las comparamos con la satisfacción

(19) Véase *The Meaning of National Guilds*, de BECKHOVER y RECKITT. «El fundamento de la petición hecha por las organizaciones obreras para que se les reconozca personalidad jurídica, es que desean ser responsables ante el Estado y no ante el capitalista» (pág. 100). El objetivo que persiguen las National Guilds «es el control de la producción por sindicatos autónomos de trabajadores, compartiendo con el Estado el control del producto de su trabajo» (pág. 285). El hecho de que al aplicarse tales proyectos se enfrentarían con dificultades prácticas muy serias y que sus propios autores no han vislumbrado plenamente, no empaña en nada lo admirable del «espíritu» de este ideal.

(20) Hawtrey ha criticado mi análisis, basándose en que, implícitamente, toma como iguales a las satisfacciones incorporadas en idénticas cantidades de bienestar, mientras que, de hecho, las satisfacciones son de distinta gradación cualitativa. (*The Economic Problem*, págs. 184 y 185). En realidad, no existe tal diferencia sustancial entre Hawtrey y yo. Los dos tenemos en cuenta las variaciones cualitativas. Si es mejor decir de dos satisfacciones iguales que una contiene en sí misma más bondad que otra, o bien decir que en sí mismas, en tanto que satisfacciones, son igualmente buenas, pero cuyas reacciones sobre la calidad de las personas que las disfrutan varían en bondad, nos parece una cuestión puramente verbal. En el texto presente he utilizado la denominación de «la calidad de las personas» en lugar del «carácter de las personas», que empleé en la edición original.

(21) Véase DARWIN: *Municipal Trade*, pág. 75.

(22) Después de un cuidadoso análisis, Sidgwick señala: «Parece que existe un serio peligro de que la igualdad completa de riqueza entre los miembros de la moderna comunidad civilizada tenga una marcada inclinación a frenar el crecimiento de la cultura» (*Principles of Political Economy*, pág. 523).

de estimulantes. Estos elementos reales que forman parte integrante del bienestar deberían entrar en relación con el patrón de medida monetario, y, por tanto, incluirse dentro del bienestar económico, al menos en aquella medida en que un grupo de personas dedica parte de su renta a comprar cosas «para» otras personas. Al hacerlo así, tendrán en cuenta el efecto total, y no meramente el efecto de las satisfacciones de esas personas, especialmente si entre ellas se encuentran sus propios hijos. Porque, como Sidgwick ha señalado agudamente, «la estimación que sentimos por los demás, cuando no nos lo veda la tiranía de la costumbre, nos conduce a satisfacer sus deseos, mientras que la propia estimación nos fuerza a satisfacer los nuestros» (23). En estas circunstancias especiales, por consiguiente, se establece un puente entre el tiempo que transcurre para que el efecto sobre el bienestar económico se transmita al bienestar total, aunque esto no es lo general.

§ 9.—Existe aún otro punto, cuya importancia ha aumentado en estos últimos tiempos. Nos referimos al posible conflicto, ya señalado por Adam Smith, entre opulencia y defensa nacional. La falta de seguridad contra posibles ataques victoriosos del enemigo, puede significar una «insatisfacción» de tipo especial. Cierto que esta cuestión se sale del marco de la esfera económica, pero el riesgo de que esto pudiera suceder, fácilmente podría depender de la política económica seguida. No cabe la menor duda que entre la capacidad económica de un país y su potencia militar existe cierta relación. Escribía a este respecto Adam Smith: «El país que, con el producto anual de su industria nacional, de sus tierras, de su trabajo y de sus bienes de consumo, necesita comprar en países lejanos aquellas mercancías que le son necesarias, corre el riesgo de verse envuelto en guerras internacionales» (24). Hagamos constar, sin embargo, que la relación existente entre la capacidad económica y la potencia militar no es inmediata y detallada, sino final y de carácter general. Debemos confesar, por tanto, que el efecto que sobre el bienestar económico ejerce la política adoptada por el Estado con respecto a la agricultura, navegación e industria bélica, a menudo no es sino una parte subordinada de los efectos totales. Por motivos de estrategia militar, nos es preciso aceptar cierta influencia perjudicial sobre el bienestar económico. Es probable que, desde un punto de vista económico, interese a nuestro país comprar la mayor parte de sus alimentos en el exterior a cambio de nuestros productos manufacturados, conservando al mismo tiempo más de dos tercios de las tierras cultivables para

(23) *Practical Ethics*, pág. 20. Véase EFFERTZ: «Ce que les intéressés savent généralement mieux que les non-intéressés, ce sont les moyens propres à réaliser ce qu'ils croient être leur intérêt. Mais, dans la détermination de l'intérêt, le non-intéressé voit généralement plus clair» (*Antagonismes économiques*, páginas 237 y 238).

(24) *Wealth of Nations*, pág. 333.

praderas y pastos, de manera que se emplee en ellos relativamente poco capital y trabajo y produciendo, como consecuencia natural de lo anterior, escasa cantidad de alimentos humanos. En un mundo de paz perpetua, una política de este tipo seguramente sería ventajosa en su conjunto, porque una pequeña proporción de población agrícola no quiere decir una pequeña proporción de la población que lleva vida rural.

Cuando se tiene en cuenta la posibilidad de que las importaciones pueden quedar interrumpidas por consecuencia de un bloqueo, nadie puede dudar de dichas ventajas. Pocos dudarán de que la política alemana de conservar y desarrollar la agricultura durante muchos años (25), pese a las pérdidas económicas que su sostenimiento representaba, le permitió resistir el bloqueo británico durante la Gran Guerra mucho más tiempo que el que hubiera sido posible de otro modo. Y aunque, naturalmente, existen medidas intermedias de defensa, tales como la habilitación de grandes reservas alimenticias, desde un punto de vista de política general, podría discutirse si a nuestro país le conviene apoyar artificialmente a la agricultura, preservándonos de este modo contra el peligro de que se susciten dificultades alimenticias en caso de guerra. Esta solución, así como las similares, que se refieren a materias e industrias esenciales para la conducción de la guerra, no pueden resolverse pensando únicamente en su aspecto económico.

§ 10.—Lo anterior nos indica que toda inferencia rígida respecto a los efectos que se establecen entre el bienestar económico y el general está fuera de toda duda. En algunos sectores, la divergencia entre los dos efectos será insignificante, pero no ocurrirá así en otros. Sin embargo, estimo que, a falta de un conocimiento especial de la cuestión, cabe establecer un juicio de sus probabilidades. Al demostrar el efecto ejercido por alguna causa sobre el bienestar económico, podemos, a menos que tengamos evidencia de lo contrario, considerar a este efecto como *probablemente* equivalente en dirección, aunque no en magnitud, al efecto que actúa sobre el bienestar total; y, análogamente, al demostrar que el efecto de una causa es más favorable para el bienestar económico que el de otras, podemos siguiendo el mismo método, llegar a la conclusión de que el efecto de esta causa probablemente es más favorable para el bienestar total. En suma, se supone—lo que Edgeworth denomina una «probabilidad no verificada»—que las conclusiones cualitativas acerca del efecto de una causa económica sobre el bienestar económico, valdrán también para los efectos sobre el bienestar total. Esta hipótesis especialmente verosímil, allí donde la experiencia nos sugiera que los

(25) Véase *The Recent Development of German Agriculture* (Cd. 8305) 1916, págs. 42 y siguientes.

efectos no económicos producidos, serán sin duda pocos. En todo caso, el peso central de las pruebas reside en que las hipótesis no pudieran realizarse.

§ 11.—Todo lo anterior nos sugiere, en primer lugar, que cuando la ciencia económica llegue a su plenitud, será probablemente una guía utilísima para la práctica. Contra esto surge, sin embargo, un obstáculo de importancia. Si se admite la validez de la conclusión a que llegamos en el párrafo anterior, puede suscitarse todavía ante nosotros el problema de cuál será su utilidad práctica. Concedido, se nos dirá, que los efectos producidos por causas económicas sobre el bienestar económico son probablemente, hasta cierto punto, correlativos de aquellos que se dieron en el bienestar total, pero con ello nada hemos avanzado. Porque los efectos producidos sobre el bienestar económico no pueden, para ser consecuentes con nuestro pensamiento, demostrarse anticipadamente por esas investigaciones parciales y limitadas que sólo abarcan a la ciencia económica. La razón de ello es que los efectos sobre el bienestar económico, procedentes de causas económicas, probablemente serán modificadas por las condiciones no económicas, que, en una u otra, están siempre implícitas, pero que la ciencia económica no está capacitada para investigar. La dificultad fué señalada con toda claridad por J. S. Mill en su *Lógica*: «Del estudio parcial de las cosas—señaló—no puede esperarse en todo caso más que resultados aproximados.» Todo lo que afecte, en un grado apreciable, a un elemento de la estructura social, afecta, por esto mismo, a los demás elementos... Jamás podremos comprender teóricamente, o actuar en la práctica, sobre cualquier aspecto de las condiciones de una sociedad, sin tener en cuenta sus demás aspectos. No existe fenómeno social que no esté más o menos influido por las demás condiciones de la sociedad en cuestión, y, por tanto, por toda causa que influya sobre cualquier otro de los fenómenos sociales contemporáneos» (26). En otras palabras: es cierto que los efectos de las causas económicas dependen parcialmente de circunstancias no económicas, de tal modo, que la misma causa producirá efectos económicos algo distintos, según sea el carácter general de las condiciones políticas o religiosas predominantes. Mientras exista esta clase de dependencia, se concibe que los postulados causales económicos únicamente puedan construirse teniendo en cuenta la limitación de que las condiciones extraeconómicas deben permanecer constantes, o al menos, no variar sino dentro de ciertos límites. ¿Destruye este hecho la utilidad práctica de nuestra ciencia? o u de que entre las naciones que poseen una cultura general estable, como la del occidente europeo, se cumplen las condiciones precisas para que los resultados que se obtengan por la

(26) *Logic*, II, pág. 488.

investigación económica se aproximen considerablemente a la verdad. Esta fué también la opinión de Mill. Reconociendo plenamente «la suprema ascendencia que el estado general de la civilización y el progreso de una sociedad deben ejercer sobre todos los fenómenos parciales y subordinados», concluía diciendo que la parte de los fenómenos sociales en los cuales las causas determinantes inmediatas son, por lo general, aquellas que se mueven bajo el incentivo de la riqueza, «principalmente dependen, al menos en primer lugar, de una sola clase de circunstancias». Añadía seguidamente que «incluso cuando intervienen otras circunstancias, el estar seguro del efecto debido a una clase de estas últimas es, de por sí, un asunto lo bastante intrincado y difícil como para que, creyéndolo resuelto, se le dé por bueno, especialmente dándose el caso de que ciertas combinaciones fijas del primer tipo suelen darse en unión con circunstancias siempre variables del segundo» (27). Nada tengo que añadir a la anterior afirmación. Si esto se acepta, no debemos detenernos a analizar las dificultades señaladas en este párrafo. No es necesariamente imposible comprobar por medio de la ciencia económica los efectos aproximados de las causas económicas sobre el bienestar económico. El puente que hemos construido en el párrafo anterior entre el bienestar económico y el total no debe, por tanto, quedar cerrado al tráfico.

(27) *Logic*, II, págs. 490 y 491.

CAPITULO II

DESEOS Y SATISFACCIONES

§ 1.—En el capítulo anterior se expuso que el bienestar económico consistía en aquel grupo de satisfacciones e insatisfacciones que pueden ser medidas en dinero. Ahora nos toca demostrar que esta relación no es directa, sino que se realiza a través de los deseos y las aversiones. Es decir, que el dinero que alguien está dispuesto a ofrecer por una cosa, mide directamente, no la satisfacción que ésta le reportará, sino la intensidad de su deseo. Esta distinción, que salta a la vista, quedó algo oscurecida para los estudiantes ingleses al emplear el término utilidad, que, naturalmente, implica una asociación con la satisfacción y que representa la intensidad del deseo. Así, cuando algo es deseado por una persona más intensamente que por otra, se dice que posee una mayor utilidad para aquella persona. Varios escritores intentaron evitar esta confusión creada por los conceptos, sustituyendo el término «utilidad» por otro término, como, por ejemplo, «deseabilidad». El término «desiredness» o acto de desear simplemente, parece más adecuado, porque, dado que no abarca implicación ética alguna, parece menos ambiguo. En lo sucesivo emplearé este término. La solución conceptual, sin embargo, no lo arregla todo. El punto esencial es que podemos emplear las cantidades de dinero que comparativamente una persona ofrecerá por dos cosas, como prueba de la comparación de las satisfacciones que obtendrá de las mismas, únicamente a condición de que la razón entre las intensidades de deseo que sienta por las dos sea igual a la que le proporciona la satisfacción de poseerlas. No siempre se cumple esta condición. No quiero decir con esto, naturalmente, que las expectativas de las gentes respecto a la satisfacción que le proporcionarán mercancías distintas, sean erróneas. La verdad, sin embargo, es que, incluso sin contar esta excepción, a veces esta condición no se da. Así, por ejemplo, Sidgwick dice: «No creo que los placeres (y claro está que lo mismo podríamos decir de las satisfac-

ciones que no son placeres) sean mayores o menores en proporción exacta a la mayor o menor influencia que ejercen en estimular a la voluntad a realizar actos que tiendan a sostenerlos o producirlos» (1). O bien aún: «No creo que deba suponerse que la intensidad de una inmediata gratificación sea siempre proporcional a la intensidad del deseo preexistente» (2). Todo esto es de la mayor importancia teórica; si, teniendo en cuenta que toda comparación entre impuestos distintos y monopolios diferentes comienza por un análisis de los efectos sobre la renta de los consumidores, se admite tácitamente que el precio de demanda (el dinero que mide el deseo) es también el que mide la satisfacción, salta a la vista entonces que todo esto *puede* tener la mayor importancia práctica también; y ahora examinemos si ante los hechos actuales esto es así.

§ 2.—De una manera general, creo que podemos confiadamente contestar con una negativa. Cabe suponer que la mayoría de los bienes, especialmente aquellos de gran consumo, indispensables para el uso personal, como los alimentos y artículos de vestir, se necesitarán como medios de satisfacción y, por tanto, serán deseados con intensidad proporcional a la satisfacción que de ellos esperamos (3). Porque para el propósito central del análisis económico, será conveniente aceptar la costumbre de considerar el precio monetario de la demanda, tanto una medida del deseo como de la satisfacción que sentimos al conseguir una cosa. Sin embargo, existe para esta conclusión general una excepción bastante importante.

§ 3.—Esta excepción se refiere a la actitud que adoptan las gentes con respecto al futuro. Hablando en términos generales, todo el mundo prefiere goces o satisfacciones presentes de una magnitud dada, a goces o satisfacciones futuras de idéntica magnitud, aunque estén perfectamente convencidos de que estas últimas se realizarán. Esta preferencia por el goce presente no implica (la idea es contradictoria en sí) que un goce actual, de una dada magnitud, sea algo *mayor* que un goce futuro de idéntica magnitud. Implica solamente que nuestras facultades de previsión lejana son defectuosas, y que vislumbramos los goces futuros como si en realidad fuesen menores. Que esto es así, lo demuestra el hecho de que se siente exactamente la misma disminución cuando, sin contar nuestra tendencia natural a olvidar los recuerdos desagradables, contemplamos el pasado. La existencia de esta preferencia por el goce presente mejor que uno igual futuro, no quiere decir que sufriríamos insatisfacción económica alguna en el caso de que los goces futuros fuesen sustituidos en todo su valor por otros presentes. El que alguien no satisfaga su deseo

(1) *Methods of Ethics*, pág. 126.

(2) *The Ethics of T. H. Green*, etc., pág. 340.

(3) Véase mi «Some Remarks on Utility», *Economic Journal*, 1903, págs. 58 y siguientes.

de consumir este año, mejor que el venidero, halla su compensación en la satisfacción que experimenta al consumir el año próximo lo que ya hubiera consumido en éste. Por lo tanto, nada puede alegarse contra el hecho de que si nosotros elegimos una serie de satisfacciones iguales (decimos *satisfacciones*, no objetos que nos produzcan satisfacciones) que tengan lugar inevitablemente durante unos años, comenzando por el actual, los deseos que sentirá una persona por estas diversas satisfacciones no serán iguales, sino que vendrán representados por una escala de magnitudes de decrecimiento continuo, a medida que los años a que se refieren dichas satisfacciones se alejan. Esto nos revela una contradicción económica de extremada importancia, porque supone el que las gentes distribuyen sus recursos entre el presente, el futuro inmediato y el futuro lejano basándose en una preferencia completamente irracional. Cuando tienen que elegir entre dos satisfacciones, no elegirán necesariamente la mayor de las dos, sino que a menudo se esforzarán por producir u obtener la menor del presente, mejor que la mayor del futuro. El resultado inevitable de todo esto es que los esfuerzos dirigidos hacia el futuro remoto se debilitan si los comparamos con los dirigidos hacia el futuro inmediato, mientras que estos últimos sufrirán idéntico proceso si los comparamos con los del presente. Supongamos, por ejemplo, que la previsión de una persona le fuerza a valorar las satisfacciones futuras que forzosamente tendrán que producirse, a un tipo del 5 por 100 anual. Entonces, en vez de aprestarse a trabajar el año próximo o bien durante diez años, y siempre que un esfuerzo dado adicional produzca tanta satisfacción como un incremento idéntico aplicado al trabajo presente, únicamente lo hará si el rendimiento del esfuerzo adicional empleado este año es 1,05 veces, y para el caso de los diez años si es (1,05) 10 veces el rendimiento de un incremento empleado en el presente. De lo que se desprende que la cantidad total de satisfacción económica que las gentes de hecho disfrutan es mucho menor de lo que en realidad vendría a ser si su previsión no estuviese viciada, de modo que las satisfacciones iguales (ciertas) fuesen deseadas con idéntica intensidad, sin consideración al tiempo en que vayan a tener lugar.

§ 4.—No es esto todo. Puesto que la vida humana es limitada, los frutos del trabajo o del ahorro, acumulados durante un largo intervalo de tiempo, no siempre son disfrutados por la misma persona que los ganó. Esto es tanto como decir que la satisfacción a que su deseo se refiere no es su propia satisfacción, sino la de algún otro, posiblemente un inmediato sucesor y cuyo interés considera casi equivalente al suyo, quizá alguien de parentesco lejano o que no vive con él, y de quien apenas se ha preocupado. Podemos decir, por tanto, que incluso aunque nuestros deseos para satisfacciones iguales *propias*, pero que ocurren en tiempos diferentes, fuesen idénticas,

nuestro deseo por las satisfacciones futuras sería muchas veces menos intenso que por las presentes; porque es probable que las satisfacciones futuras no las podamos disfrutar personalmente. Esta discrepancia será incluso más intensa cuanto más distante sea el tiempo en que la satisfacción futura vaya a producirse, porque todo aumento de tiempo incrementa la posibilidad de morir, no tan sólo de uno mismo, sino también de los hijos, los parientes próximos y los amigos por quienes sentimos un interés más profundo (4). No cabe duda que este obstáculo que se presenta ante la inversión a largo plazo se consigue vencer, en parte por medio de operaciones de Bolsa. Si 100 libras esterlinas invertidas ahora al 5 por 100 de interés compuesto, se supone que se doblarán después de cincuenta años, quien adquirió al principio las 100 libras podrá, al año siguiente, vender su título por 105 libras, y quien se las compró, a su vez, podrá pedir 105 libras más un interés del 5 por 100 al venderlas un año después, y así sucesivamente. En estas circunstancias, el hecho de que toda persona exija un mayor tipo de interés anual para que se crea llamado a invertir 100 libras durante cincuenta años, que el que exigirá por una misma cantidad durante un año, nos es igual. En la actualidad, esta clase de operaciones apenas si se realizan. Respecto a las inversiones, tales como la repoblación forestal o el drenaje de tierras en sus propias fincas, que únicamente pueden ser realizadas por los particulares tampoco se realizan; incluso cuando la inversión es llevada a cabo por una sociedad, los inversores no pueden fundadamente esperar un mercado flexible y continuo para títulos que no abonan dividendos.

§ 5.—La forma práctica en que operan estas discrepancias entre deseo y satisfacción en perjuicio del bienestar económico, es frenando la creación de nuevos capitales e incitando a las gentes para que consuman el capital existente, hasta incluso llegar a sacrificar grandes ventajas futuras por las pequeñas del momento. Siempre se siente el principal efecto, cuando el intervalo de tiempo entre la acción y la reacción es largo. Así, respecto del frenado de la inversión, Giffen escribió: «Probablemente no habrá trabajo más beneficioso a la larga para una comunidad que el del túnel entre Irlanda y la Gran Bre-

(4) Sea k la fracción de interés que atribuyo a una libra en manos de mis herederos si la comparo con tenerlas en las mías, y $\Phi(t)$ la probabilidad de que yo viva t años a partir de este momento; en tal caso, una libra esterlina, para mí o para mis herederos, me atrae lo mismo que una libra esterlina multiplicada por $\{\Phi(t) + k(1 - \Phi(t))\}$ que me llegaría entonces. Naturalmente, esto aumenta con todo lo que incremente a $\Phi(t)$ o k . Si debido a un cambio anticipado de fortuna o temperamento se supone que una libra esterlina después de t años es equivalente a $(1-a)$ veces una libra esterlina de ahora, ciertas $\{\Phi(t) + k(1 - \Phi(t))\}$ libras de la clase entonces predominante me atrae de igual manera que $(1-a)\{\Phi(t) + k(1 - \Phi(t))\}$ libras de ahora. Por consiguiente, cierta libra dedicada a mis herederos será tan persuasiva para que la invierta ahora como lo sería asimismo la cantidad anterior si estuviese seguro que iba a vivir siempre gozando del mismo temperamento y salud.

taña, que proporcionaría medios enteramente nuevos de comunicación, de un alto valor estratégico y comercial, pero que no amortizaría en breve plazo el capital invertido.» Otras diversas inversiones, como por ejemplo la repoblación forestal o la conducción de aguas, cuyos rendimientos no son inmediatos, sufren el *handicap* de esta falta de deseo que se siente por las satisfacciones lejanas (5). También esta misma falta de deseo por el futuro es responsable de la tendencia a una explotación agotadora de los bienes de la Naturaleza. A veces, las gentes ganarán lo que necesitan, valiéndose de medios que destrozan, para el futuro, mucho más de lo que en realidad hoy obtienen. La explotación irracional de los mejores filones de carbón por métodos que obstruyen y hacen que no puedan aprovecharse otros peores, pero aún de cierto valor (6); la realización de faenas pesqueras en tiempo de veda, amenazando así con la extinción de ciertas especies marinas (7); los trabajos agrícolas que agotan la fertilidad del suelo. Todos son ejemplos conocidos. Hay también despilfarro, en el sentido de mermar la suma total de satisfacciones económicas, cuando una generación, aunque no consuma más materias que las que produce, utiliza para fines no esenciales un producto natural que ahora abunda, pero que tiende a escasear y no será fácil de obtener—incluso para usos importantes—por las generaciones futuras. Un ejemplo de esta clase de despilfarro, lo tenemos cuando se emplean enormes cantidades de carbón en barcos dotados de gran velocidad que acortarán en una pequeña proporción el tiempo empleado en una travesía que es corta ya de por sí. Acortamos en una hora el tiempo de nuestra travesía hasta Nueva York, a costa quizá de evitar que nuestros descendientes puedan hacer ese mismo viaje.

§ 6.—En vista de esta tendencia «natural» de las gentes a dedicar gran parte de sus recursos para los servicios presentes y muy poco para los futuros, toda intervención estatal en favor de dicha tendencia se limitará, a menos que surjan ventajas compensadoras del lado de la distribución, a disminuir el bienestar económico. Por esta razón precisamente, todo impuesto que establezca cláusula o medidas contra el ahorro, favoreciendo el gasto, disminuirá el bienestar económico. Sin aquellas medidas habría poco ahorro, pero con

(5) En relación con esto, tiene importancia el siguiente pasaje de los *Principles and Methods of Municipal Trade*, de KNOOP: «Asegurar un suministro adicional de agua a una ciudad costará diez o más años de trabajo permanente. Esto significa que, durante varios años, el capital empleado será improductivo, afectando seriamente a los beneficios de la Empresa y retrayendo al Consejo de Administración de realizar inversiones tan largas... Es casi inconcebible que una empresa de suministro de aguas haya llevado a cabo la tarea de suministrar a Manchester desde el lago de Thirlmere, en Cumberland, a una distancia de 96 millas, aproximadamente; a Liverpool desde el lago Vyrnwy, en el norte de Gales, a unas 78 millas; a Brighton desde el valle de Elan, en el centro de Gales, a una distancia de unas 80 millas» (Loc. cit., pág. 38).

(6) Véase CHIOZZA-MONEY: *The Triumph of Nationalisation*, pág. 199.

(7) Véase SMDGWICK: *Principles of Political Economy*, pág. 410.

ellas habrá aún mucho menos. Los impuestos sobre el patrimonio y los de sucesiones establecen discriminaciones contra el ahorro. El impuesto sobre la renta inglés, aunque parece neutral, en realidad, como demostramos en otra parte, no lo es (8). El análisis anterior nos demuestra que existe una razón esencial para suavizar el elemento diferencial de estos impuestos. Las proposiciones de eximir la renta ahorrada del impuesto sobre la renta, suprimir los derechos reales implantando en su lugar pesados gravámenes «indirectos» sobre artículos de consumo, la exención de impuestos municipales en el caso de mejoras que hayan contribuido durante los veinte años precedentes, etc., bien merecen ser consideradas. Al redactar un sistema tributario práctico, debe tenerse siempre en cuenta qué es «lo justo» entre gentes de diferentes grados de riqueza y qué puede hacer la administración para obligarnos a aceptar disposiciones que establezcan una diferenciación contra el ahorro, a pesar de que sabemos que estas últimas son en sí indeseables (9).

§ 7.—También sugiere nuestro análisis que el bienestar económico podría ser incrementado mediante un justo grado de diferenciación *en favor* del ahorro. Naturalmente, nadie defiende que el Estado obligue a sus ciudadanos a actuar como si la misma riqueza objetiva fuese de idéntica importancia ahora y en el futuro. Vista la incertidumbre existente respecto al desarrollo de la producción, para no hablar de la caducidad de las naciones e incluso de la raza humana, ésta no sería una política acertada, ni aun en la teoría más extrema. Por el contrario, muchos están de acuerdo en que el Estado debe proteger el interés del futuro, *hasta cierto punto*, contra los efectos de nuestra irracional imprevisión y la preferencia de nuestro propio interés sobre el de nuestros descendientes. Todo el movimiento en pro de la «conservación» en los Estados Unidos, se basa en esta convicción. El deber estricto del gobierno, que es el representante de las generaciones futuras y de las presentes, consiste en vigilar, si fuera necesario tomando las medidas legislativas oportunas, para que los recursos agotables por naturaleza no sufran una explotación imprudente y despilfarradora. Es un problema muy delicado saber hasta qué punto, mediante exenciones tributarias, préstamos estatales o garantía de intereses, se lograría canalizar los recursos hacia empresas que la iniciativa privada por sí sola no estaría dispuesta a emprender. Si suponemos una capacidad adecuada por parte de los gobiernos, existen razones en favor de «alguna» intervención en la esfera de las inversiones, especialmente en aque-

(8) Véase mi *A Study in Public Finance*, parte II, cap. X.

(9) Por ejemplo, el caso en que dos personas vienen gravadas por el mismo tipo de imposición, que gastan 450 libras esterlinas al año cada una, pero cuyas rentas anuales son de 1.000 y 500 libras esterlinas, respectivamente, es un hecho flagrante de desigualdad.

llas en que el rendimiento haga su aparición después de transcurridos muchos años. Debe recordarse, sin embargo, que mientras los particulares gocen de la libertad de decidir cuál ha de ser la cuantía de la producción, la interferencia, por medios fiscales o de otro carácter, en el modo en que emplean los recursos que su trabajo produce, «puede» hacer que disminuya la cantidad total de este trabajo y, por consiguiente, parte de aquellos recursos. De esto no se desprende, en suma, que porque el bienestar económico aumente si alguien que invierte ahora la décima parte de su renta «decide» invertir la mitad, ocurriría lo mismo si se le obligase a realizar aquella inversión por motivos fiscales o mediante subvenciones.

CAPITULO III

EL DIVIDENDO NACIONAL

§ 1.—Hablando en términos generales, las causas económicas actúan sobre el bienestar económico de cualquier país, no directamente, sino a través de la formación y utilización de esa partida objetiva del bienestar económico que los economistas denominan dividendo o renta nacional. Así como el bienestar económico es aquella parte del bienestar general que se puede, directa o indirectamente, medir monetariamente, así también, puede decirse que el dividendo nacional es aquella parte de la renta objetiva de la comunidad, incluyendo, claro está, la renta procedente del exterior, que puede medirse asimismo en dinero. Los dos conceptos, bienestar económico y dividendo nacional, se coordinan de tal modo, que toda descripción del contenido de uno de ellos implica una correspondiente descripción del contenido del otro. Ya vimos en el capítulo anterior que el concepto de bienestar económico es fundamentalmente elástico. Y ahora debemos añadir que el concepto de dividendo nacional posee aquella misma elasticidad. Únicamente podremos definirlo con precisión trazando una línea arbitraria en el infinito que significa la naturaleza. Todos sabemos que el dividendo nacional, en última instancia, se compone de una cantidad de servicios objetivos representados unas veces por mercancías y otras por servicios propiamente dichos. Para mayor precisión, llamaremos a los primeros bienes, ya consuntivos o duraderos, y a los segundos servicios, entendiéndose que un servicio que ya ha sido tenido en cuenta como piano o como pan, es decir, abarcando al producto terminado, no debe ser vuelto a contar en los distintos servicios que han intervenido en su producción. No es tan fácil como pudiera parecer a primera vista, determinar «qué parte» de los servicios producidos durante el año, como bienes o servicios, deben incluirse bajo el encabezamiento de dividendo nacional. Esto es precisamente lo que ahora vamos a analizar.