

**UNIVERSIDAD NACIONAL
"JOSE FAUSTINO SANCHEZ CARRION"**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, CONTABLES Y
FINANCIERAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA Y FINANZAS

TESIS

**DETERMINANTES DEL BIENESTAR SUBJETIVO EN LA ECONOMÍA DE
LAS FAMILIAS PERUANAS 2004 – 2014.**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE ECONOMISTA

AUTORES:

Bach. GURGURA LEÓN ANDY JOEL

Bach. MEJÍA FLORES MIGUEL ÁNGEL

ASESOR:

MG. ECON. INCA SOLLER ROSA ADRIANA

MG. ECON. INCA SOLLER ROSA ADRIANA
ASESOR

DR.ECON. VALENZUELA MUÑOZ ALBERTO
PRESIDENTE

ECON. CARRERA SALVADOR WESSEL MARTIN
SECRETARIO

MG.ECON. LINGAN HERNANDEZ VICTOR
VOCAL

DEDICATORIA

Al que hace posible la realización de este proyecto a nuestro creador Dios, porque me acompaña en cada momento de mi vida, a mis padres y mis hermano, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en cada momento, depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba, es por ello que soy lo que soy.

Andy Joel Gurgura León

A Dios por haberme guiado por el camino correcto. A mi familia por su amor y apoyo incondicional, creyendo en mí en todo momento y porque me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia y mi coraje para conseguir mis objetivos.

Miguel Ángel Mejía Flores

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a nuestros padres que día a día nos brindaron su apoyo para seguir nuestras metas profesionales proyectándonos a un futuro de superación para satisfacer nuestras necesidades y brindarles una calidad de vida mejor.

Agradecemos a nuestros docentes que nos formaron como profesionales responsables brindándonos todos sus conocimientos.

Tesistas:
Andy Joel Gurgura León
Miguel Ángel Mejía Flores

INDICE GENERAL	PAG.
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	5
ÍNDICE	6
RESUMEN	8
ABSTRAC	9
INTRODUCCION	10
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMA	12
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	13
1.2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA GENERAL	13
1.2.2 PROBLEMAS ESPECIFICOS	13
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	14
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	14
1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	14
1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	14
II. MARCO TEÓRICO	
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	16
2.2 BASES TEÓRICAS	17
2.3 DEFINICIONES CONCEPTUALES	23
2.4 FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS	24
2.4.1 HIPÓTESIS GENERAL	24
2.4.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	24

III. METODOLOGIA	
3.1 DISEÑO METODOLÓGICO	26
3.1.1 METODOLOGIAS	26
3.1.2 ENFOQUE	29
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	29
3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES	30
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	31
IV. RESULTADOS	
4.1 PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	34
V. CONCLUSIONES	
5.1 CONCLUSIONES	43
VI. FUENTES DE INFORMACION	48

RESUMEN

La Economía ha sido criticada de andar inmiscuyéndose en asuntos que no le competen. La Psicología, la Sociología, la Antropología, entre otras disciplinas, han denunciado la usurpación de funciones e incluso han acuñado un término que resume su disgusto frente a los nuevos horizontes de la Economía.

El rol del economista, sin embargo, puede (y debe) ir más allá. En tanto la Economía es una ciencia que estudia al hombre y la sociedad, las herramientas económicas se hacen transversales a la investigación social.

A través de esta aproximación se estiman las variables significativas para los cambios en el bienestar subjetivo de la población. Dicho índice es calculado sobre la base de datos recogidos por los estudios de Ipsos – Apoyo Opinión y Mercado en Lima Metropolitana. El índice, recogido mensualmente, se construye ponderando las respuestas de las familias.

Los resultados a obtenerse en base al cálculo de las frecuencias y porcentajes se procederán el análisis e interpretación de los mismos, utilizando las técnicas a través de la estadística descriptiva las informaciones a ser contenidas como resúmenes, cuadros y gráficos y diagramas se formularán apreciaciones objetivas en relación a la contratación de la hipótesis.

Palabras Claves: Economía, bienestar subjetivo, familias.

ABSTRACT

The Economy has been criticized for interfering in matters that do not concern it. Psychology, Sociology, Anthropology, among other disciplines, have denounced the usurpation of functions and have even coined a term that sums up their displeasure with the new horizons of the Economy.

The role of the economist, however, can (and should) go beyond. While economics is a science that studies man and society, economic tools are transverse to social research.

Through this approach, significant variables for the changes in the subjective well-being of the population are estimated. This index is calculated on the basis of data collected by the studies of Ipsos - Apoyo Opinion and Mercado in Metropolitan Lima. The index, collected monthly, is constructed by weighing the responses of the families.

The results to be obtained based on the calculation of the frequencies and percentages will be analyzed and interpreted, using the techniques through descriptive statistics the information to be contained as summaries, tables and graphs and diagrams will be made objective assessments in relation to the hiring of the hypothesis.

Key words: Economy, subjective well-being, families.

INTRODUCCIÓN

La Economía es una ciencia que estudia al hombre y la sociedad, las herramientas económicas se hacen transversales a la investigación social.

Al respecto, merece especial importancia la discusión acerca de la aproximación económica a la definición, identificación y cuantificación del bienestar.

La justificación del presente trabajo de investigación se basa en que el resultado final de una acción socialmente exitosa debe ser, lógicamente, el bienestar de la sociedad, más no el incremento de la riqueza, mientras que la maximización del consumo individual o del producto nacional es, y siempre debió haber sido, un simple medio.

Dado que el tema de la presente investigación es el bienestar, conviene realizar una aproximación teórica a su relevancia y significado. Para efectos de este trabajo, se tomarán los valores de bienestar subjetivo, felicidad y satisfacción como equivalentes. Es preciso mencionar que, si bien teóricamente estos tres términos pueden acercarse mucho, su significado práctico tendrá un fuerte componente cultural.

El bienestar subjetivo se refiere a la valoración que las personas hacen de su propia vida, de manera general o de cualquiera de sus múltiples dimensiones: su salud, su trabajo, su familia, su comunidad, su país, etc. Es un término que se intercambia fácilmente con el de satisfacción con la vida o con el de felicidad y que se opone al concepto de bienestar objetivo, el cual apunta más bien a lo que se supone pueda ser la calidad de vida que tienen las personas, estimada ésta a partir de indicadores.

El nivel socioeconómico es la jerarquía que tiene una persona o un grupo con respecto a otro o al resto. Usualmente se mide por el ingreso como individuo y/o como grupo, y otros factores educación y ocupación.

Básicamente el nivel socioeconómico puede ser clasificado como nivel bajo, medio o alto, aunque dependiendo del estudio que se hace, pueden separarse en más niveles.

Por Estado de Bienestar se entiende el conjunto de actividades desarrolladas por los Gobiernos que guardan relación con la búsqueda de finalidades sociales y redistributivas a través de los presupuestos del Estado. Se refiere, por tanto, a la actividad desarrollada por la Seguridad Social en cuatro frentes: transferencias en dinero (por ejemplo, subsidios de desempleo o vejez), cuidados sanitarios (un sistema de salud universal y gratuito), servicios de educación (garantizar el acceso al conocimiento de todos los ciudadanos) y provisión de vivienda, alimentación y otros servicios asistenciales.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMA

Describiendo la realidad del problema que nos convoca, la Economía ha sido criticada de andar inmiscuyéndose en asuntos que no le competen. La Psicología, la Sociología, la Antropología, entre otras disciplinas, han denunciado la usurpación de funciones e incluso han acuñado un término que resume su disgusto frente a los nuevos horizontes de la Economía: el llamado «imperialismo económico», que hace clara alusión al afán expansivo de esta ciencia. Con disgusto, escepticismo y quizá algo de temor a lo desconocido, se acusa a la Economía de incursionar, sin estar preparada, en temas como el orden social, el comportamiento de las personas, la felicidad o la relación de pareja.

El rol del economista, sin embargo, puede (y debe) ir más allá. En tanto la Economía es una ciencia que estudia al hombre y la sociedad, las herramientas económicas se hacen transversales a la investigación social.

Al respecto, merece especial importancia la discusión acerca de la aproximación económica a la definición, identificación y cuantificación del bienestar.

Hasta los primeros años del siglo XX, economistas inspirados en la tradición de Bentham y Marshall sostenían la posibilidad de una medición cardinal de la utilidad; es decir, de una cuantificación del bienestar. Sin embargo, Schuldt (2004) señala que fueron los trabajos de John Hicks y Lionel Robbins los que terminaron con esa perspectiva. Desde entonces, la simple idea de una estimación cuantitativa del bienestar subjetivo puede despertar desconcierto y suspicacia tanto entre los especialistas en técnicas económicas como entre los no especialistas. El bienestar personal subjetivo ha sido concebido tradicionalmente como objeto de estudio de diversas ciencias como la Psicología, la Neurología e incluso la Filosofía, mientras que la aproximación económica se ha mantenido al margen del asunto.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Formulación del Problema General

¿De qué manera las determinantes del bienestar subjetivo influyen en la economía de las familias peruanas: 2004-2014?

1.2.2. Problemas específicos

- a) ¿De qué manera el dinero en el nivel socioeconómico determinado influye en la economía de las familias peruanas: 2004-2014?
- b) ¿De qué manera las aspiraciones y preocupaciones más comunes entre los niveles socioeconómicos influyen en la economía de las familias peruanas: 2004-2014?

- c) ¿De qué manera las rigideces de los sectores ante cambios en las variables influyen en la economía de las familias peruanas: 2004-2014?
- d) ¿De qué manera las variables diferentes y similares en los niveles socioeconómicos influyen en la economía de las familias peruanas: 2004-2014?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo General

Determinar la influencia de las determinantes del bienestar subjetivo en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.

1.3.2. Objetivos Específicos

- a) Determinar la influencia del dinero en el nivel socioeconómico determinado en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.
- b) Determinar la influencia de las aspiraciones y preocupaciones más comunes entre los niveles socioeconómicos en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.
- c) Determinar la influencia de las rigideces de los sectores ante cambios en las variables en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.
- d) Determinar la influencia de las variables diferentes y similares en los niveles socioeconómicos en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El economista ortodoxo, rehuendo la medición de un componente subjetivo, acostumbra utilizar variables que le son más familiares, tales como el nivel de ingreso

disponible, el producto, o el acceso a servicios básicos, a manera de variables proxy al bienestar subjetivo. Ello ha generado que, con el paso del tiempo, se pierda de vista una diferencia básica entre los medios y los fines de la acción económica y social.

La justificación del presente trabajo de investigación se basa en que el resultado final de una acción socialmente exitosa debe ser, lógicamente, el bienestar de la sociedad, más no el incremento de la riqueza, mientras que la maximización del consumo individual o del producto nacional es, y siempre debió haber sido, un simple medio. En palabras del economista Paul Krugman (1998): «en última instancia, la ciencia económica no versa sobre la riqueza – trata de la búsqueda de la felicidad». Sin embargo, es la misma Economía la que, durante un tiempo, pareció olvidar su carácter universal. Al respecto, merece especial importancia la discusión acerca de la aproximación económica a la definición, identificación y cuantificación del bienestar, tema central del presente trabajo de investigación. Hasta los primeros años del siglo XX, economistas inspirados en la tradición de Bentham y Marshall sostenían la posibilidad de una medición cardinal de la utilidad; es decir, de una cuantificación del bienestar. Sin embargo, Schuldt (2004) señala que fueron los trabajos de John Hicks y Lionel Robbins los que terminaron con esa perspectiva. Desde entonces, la simple idea de una estimación cuantitativa del bienestar subjetivo puede despertar desconcierto y suspicacia tanto entre los especialistas en técnicas económicas como entre los no especialistas. El bienestar personal subjetivo ha sido concebido tradicionalmente como objeto de estudio de diversas ciencias como la Psicología, la Neurología e incluso la Filosofía, mientras que la aproximación económica se ha mantenido al margen del asunto.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

La aparición de literatura económica sería vinculada al tema del bienestar subjetivo es un fenómeno relativamente nuevo. Durante la mayor parte del siglo XX, la lógica neoclásica entendió la utilidad como aquella descrita por Lionel Robbins en 1932; como una variable que solo puede ser evaluada de manera ordinal y no cardinal. Esta visión, sin embargo, ha resultado limitada para revelar el comportamiento en varias situaciones. El orden cardinal de las preferencias y la maximización individual no logran explicar la caridad, el voluntariado, el voto (donde es voluntario), ni cualquier tipo de comportamiento altruista. De ello se desprende que el verdadero bienestar del individuo debe ser expresado en términos que van más allá del acomodo ordinal de las preferencias y la maximización individual, a pesar de que, en la lógica ortodoxa, los argumentos a favor de preferencias vacías hayan prevalecido (Frey y Stutzer 2002).

Si bien la idea de una cuantificación de la satisfacción personal se remonta a inicios del siglo XIX –con el «cálculo hedónico» planteado por Bentham–, es solo a partir de la publicación de la «paradoja de Easterlin» (Easterlin 1974) que el bienestar

subjetivo empieza a cobrar relevancia. La hipótesis central consiste en que una vez satisfechos ciertos estándares mínimos de vida, el incremento en los ingresos no genera mejoras en la calidad de vida, según lo percibido por los mismos individuos. Resultados econométricos realizados para una serie de países desarrollados respaldan la hipótesis (Layard 2003).

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Análisis conceptual

Dado que el tema de la presente investigación es el bienestar, conviene realizar una aproximación teórica a su relevancia y significado. Para efectos de este trabajo, se tomarán los valores de bienestar subjetivo, felicidad y satisfacción como equivalentes. Es preciso mencionar que, si bien teóricamente estos tres términos pueden acercarse mucho, su significado práctico tendrá un fuerte componente cultural. Por ejemplo, Lane (2000) señala que, en algunos países de África y América Central, los resultados de preguntar a las personas por su nivel de felicidad ubican a estos países en el tercio más feliz de la muestra mundial. Sin embargo, al plantear la pregunta con respecto al nivel de bienestar o satisfacción, el optimismo cae dramáticamente. La explicación que se ha intentado es que la felicidad correspondería a un componente de afecto ligado al estado de ánimo, sensaciones o emociones; una evaluación instantánea de los eventos alrededor.

En tanto, los conceptos de bienestar o satisfacción evocarían en el individuo una evaluación consciente de su situación objetiva, es decir, una respuesta intelectual basada en el razonamiento de la realidad a la que enfrenta.

Es justo reconocer que además del bienestar existen otros planteamientos que bien podrían competir por capturar el título de «fin último» o «fin en sí mismo» del individuo o sociedad; es decir, que no pueden ser subordinados ni combinados el uno al otro. Al respecto, vale la pena mencionar dos de ellos. En primer lugar, el concepto de «desarrollo humano» (cuyo principal exponente es el economista indio Amartya Sen), que prioriza la realización de las potencialidades y capacidades humanas sobre cualquier fin. El enfoque se basa en una visión de la vida como combinación de varios «quehaceres y seres», en los que la calidad de vida debe evaluarse en términos de la capacidad para lograr funcionamientos valiosos. Algunos funcionamientos son muy elementales –como estar nutrido adecuadamente o tener buena salud–, mientras que otros pueden ser más complejos –como la autoestima o la integración social– (Sen 2001). En segundo lugar, es preciso rescatar el enfoque «tradicional» o clásico de bienestar, aquel que ubica a la justicia como fin supremo de la sociedad. Según la tradición platónica, las tres virtudes principales (prudencia, templanza y valentía) se basan en la justicia, la cual es la armonía del mundo y lo único verdaderamente deseable. Esta justicia se alcanza solo mediante la razón, y por tanto mediante la correcta educación del cuerpo y el alma (Platón).

A pesar de la validez de estos dos planteamientos, es el bienestar de los individuos el que usualmente es presentado como fin último de la política, la sociedad y de la vida en general (Layard 2003); y este es el enfoque que se utilizará en el presente trabajo. Pero ¿qué podemos entender por bienestar? Hay dos niveles que deben ser diferenciados. Por un lado, tenemos el bienestar

objetivo, aquel que se evalúa según criterios específicos y definidos. Este es el enfoque que se ha seguido tradicionalmente, en el que variables observables y fácilmente medibles dictan si una persona debe sentirse satisfecha con la vida que lleva o no. En el bienestar objetivo, es un agente externo, un tercero, quien decide qué es lo que debe ser valioso en el bienestar y qué no. En el caso del bienestar subjetivo es la misma persona la que evalúa su propio bienestar según los criterios que ella considere válidos. El concepto entonces se hace mucho más elusivo, pues ya no tenemos un código estándar que nos indique quién debería ser feliz y por qué, sino que existen tantos códigos y criterios como personas. ¿Y por qué es esto válido? Pues porque en la lógica liberal, los individuos son los mejores jueces de su propio bienestar. Dentro de la misma tradición económica se asume que las decisiones libres de los individuos son las que llevan a resultados óptimos, tanto a escala personal como colectivamente (Frey y Stutzer 2002). Es justo reconocer, además, que el bienestar objetivo nos es útil como una imagen que intenta reflejar lo que podría ser el bienestar subjetivo, pero de ninguna manera lo suple. Al final, es el bienestar subjetivo lo que prima, el fin último, y lo que debe ser tomado en cuenta (Diener y Biswas-Diener 2001).

Recuadro 1

De los falsos conceptos de bienestar

Cabe señalar que existen ciertas aristas del bienestar subjetivo que merecen especial atención. En primer lugar, debe ser entendido que la satisfacción personal no puede ser considerada suficiente ni deseable en la medida en que el individuo no conozca todas sus posibilidades de realización como persona. No podríamos decir, por ejemplo, que una persona que se manifiesta como feliz, pero que vive y ha vivido siempre privada de las condiciones básicas de realización personal y que, al desconocer otra realidad, considera que esta situación es la normal, es igual de feliz que otra persona que conoce y realiza todo su potencial humano. El bienestar subjetivo se hace entonces de cierta manera transversal a la idea de Amartya Sen sobre potencialidades humanas, pues requiere que el individuo sea libre y esté en pleno uso de las facultades que como personas le

atribuimos para afirmar que su felicidad es completa, Asimismo, también hay que señalar que la mayoría de gente no desea simplemente ser feliz, sino que desea que esta felicidad provenga de fuentes reales y experiencias valiosas. Con esto, la idea de la felicidad como fin en sí mismo queda en entredicho, pues, aunque neurológicamente sean equivalentes, resalta que pueden existir distintos tipos de felicidad; unos más deseable que otros. El soma de Aldous Huxley queda descartado.

Ante el escepticismo que usualmente genera el análisis formal de los resultados obtenidos a partir de la evaluación del bienestar subjetivo Di Tella, McCulloch y Oswald (2001) hacen un recuento de las razones que lo legitiman:

La fuente (el bienestar subjetivo expresado por el individuo) es utilizada ampliamente por la Psicología sin ser cuestionada. Investigaciones psicológicas toman en cuenta las percepciones de los individuos sobre su nivel de satisfacción y la metodología es considerada válida.

Validaciones experimentales. Di Tella menciona que se encontró que la gente que se autocalificó como feliz efectivamente sonríe más. Asimismo, esta misma gente es percibida como feliz por el resto de personas y presentan mayor actividad cerebral en las zonas sindicadas como de satisfacción. Por último, también se encontró que las personas que se describen como felices suelen ser las que tienen mayor éxito en distintos aspectos de su vida (laboral, marital, social, etcétera).

Las tasas de suicidio de cada país, registradas por la Organización Mundial de la Salud (OMS), guardan una clara relación inversa con los niveles de satisfacción de la World Database of Happiness.

Estos son algunos de los motivos que certifican la validez de los resultados obtenidos a partir de la pregunta directa sobre el bienestar subjetivo de la persona.

2.2.2. Resultados previos

Desde los primeros trabajos de Easterlin en la década de 1970 ha habido numerosos intentos por capturar y analizar, con métodos propios de la Economía y otras ciencias, el bienestar subjetivo de una población en particular. Si bien existen esfuerzos por llevar estas investigaciones a la mayoría de países (Diener y Biswas - Diener 2002), la mayoría de los trabajos han sido realizados en los Estados Unidos y en Europa, donde se realizan encuestas periódicas que recogen este tipo de información. Entre los principales hallazgos de los trabajos previos están los siguientes:

- a) Los países más ricos reportan niveles de satisfacción mayores que los países pobres. Dentro de los países pobres, la correlación entre bienestar e ingresos es más significativa.
- b) Las características personales explican gran parte de la variancia y tienen aproximadamente la misma influencia sobre personas distintas en diferentes países. El matrimonio, por ejemplo, incrementa la probabilidad de satisfacción a nivel universal. La genética juega también un papel importante. Según Diener y Biswas-Diener (2001), la genética explica casi la mitad de la percepción sobre el propio bienestar.

- c) Las expectativas, la comparación entre semejantes (Diener y Biswas-Diener 2001)¹⁴ y la capacidad de adaptación –tanto a circunstancias positivas como a negativas– son determinantes para el nivel de satisfacción de largo plazo.
- d) Los determinantes del bienestar subjetivo pueden ser divididos en cinco grupos principales:
- i. Personales (autoestima, optimismo, etcétera)
 - ii. Sociodemográficos (edad, género, estado civil, etcétera)
 - iii. Económicos (ingresos, inflación, etcétera)
 - iv. Contextuales y situacionales (ambiente de trabajo, estrés, amigos, familia, salud, etcétera)
 - v. Institucional (participación política, libertades, etcétera)
- a) Si bien se ha demostrado que la fortaleza de un «estado del bienestar» influye positivamente en la satisfacción de la población, el desempleo resulta en todos los casos ser una variable negativa per se, es decir, al margen de las implicancias que tiene sobre el ingreso.
- b) La inflación impacta solo en NSE bajos.
- c) Circunstancias externas desfavorables (incremento de la inflación, caída de los salarios reales, subida de la tasa de desempleo, etcétera) tienen efectos psicológicos negativos que no son tomados en cuenta por los hacedores de políticas al tomar decisiones.
- d) Las respuestas no son comparables entre personas, sino solo en grandes muestras.

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES (DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

BÁSICOS)

1. Bienestar subjetivo

El bienestar subjetivo se refiere a la valoración que las personas hacen de su propia vida, de manera general o de cualquiera de sus múltiples dimensiones: su salud, su trabajo, su familia, su comunidad, su país, etc. Es un término que se intercambia fácilmente con el de satisfacción con la vida o con el de felicidad y que se opone al concepto de bienestar objetivo, el cual apunta más bien a lo que se supone pueda ser la calidad de vida que tienen las personas, estimada ésta a partir de indicadores “duros” u objetivos, como el ingreso, la situación de empleo, el estado de salud, la edad, el grado de educación etc. El bienestar subjetivo es el bienestar que declaran las personas tener.

2. NSE (Nivel Socioeconómico)

El nivel socioeconómico es la jerarquía que tiene una persona o un grupo con respecto a otro o al resto. Usualmente se mide por el ingreso como individuo y/o como grupo, y otros factores educación y ocupación.

Básicamente el nivel socioeconómico puede ser clasificado como nivel bajo, medio o alto, aunque dependiendo del estudio que se hace, pueden separarse en más niveles.

3. Estado de Bienestar

Por Estado de Bienestar se entiende el conjunto de actividades desarrolladas por los Gobiernos que guardan relación con la búsqueda de finalidades sociales y redistributivas a través de los presupuestos del Estado. Se refiere, por tanto, a la actividad desarrollada por la Seguridad Social en cuatro frentes: transferencias en dinero (por ejemplo subsidios de desempleo o vejez), cuidados sanitarios (un sistema de salud universal y gratuito), servicios de educación (garantizar el acceso al conocimiento de todos los ciudadanos) y provisión de vivienda, alimentación y otros servicios asistenciales.

4. PBI

Sigla de producto bruto interno, conjunto de los bienes y servicios producidos en un país durante un espacio de tiempo, generalmente un año.

2.4 FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS

2.4.1. Hipótesis General

Las determinantes del bienestar subjetivo influenciarían de manera significativa en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.

2.4.2. Hipótesis Específicas

a) El dinero en el nivel socioeconómico determinado influenciaría de manera significativa en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.

- b) Las aspiraciones y preocupaciones más comunes entre los niveles socioeconómicos influenciaría de manera significativa en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.
- c) Las rigideces de los sectores ante cambios en las variables influenciaría de manera significativa en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.
- d) Las variables diferentes y similares en los niveles socioeconómicos influenciaría de manera significativa en la economía de las familias peruanas: 2004-2014

III. METODOLOGIA

3.1. DISEÑO METODOLÓGICO

3.1.1. Metodologías

1. Aproximación cuantitativa

A través de esta aproximación se estiman las variables significativas para los cambios en el bienestar subjetivo de la población. Para ello se utilizó un enfoque econométrico en el que se tomó como variable endógena el índice de bienestar subjetivo. Dicho índice es calculado sobre la base de datos recogidos por los estudios de Ipsos – Apoyo Opinión y Mercado en Lima Metropolitana. El índice, recogido mensualmente, se construye ponderando las respuestas de las familias a la pregunta: « ¿Cómo calificaría usted su situación económica familiar actual respecto de hace doce meses: buena, regular o mala? », donde se da valores de 3, 2 y 1 a las respuestas «buena», «regular» y «mala», respectivamente. En este sentido, en la medida en que el índice se encuentre por encima de 2, la situación económica autopercibida por las familias habrá mejorado en los últimos doce meses, mientras que si se encuentra por debajo, la misma habrá empeorado (Schuldt 2004).

La presentación formal del modelo econométrico sobre el cual se realizaron las regresiones es la siguiente:

$$\ln B_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln MACRO_t + \beta_2 \ln MICRO_{it} + \mu_i + \epsilon_{it}$$

Donde B_{it} corresponde al vector de datos sobre el índice de bienestar económico subjetivo; $MACRO_t$, a una recopilación de vectores que recoge datos de las diferentes variables agregadas a nivel país, comunes para todo nivel socioeconómico; y $MICRO_{it}$, a una recopilación de vectores que incluyen variables de corte microeconómico, con valores diferenciados para cada NSE. Es importante mencionar que si bien, para efectos de nomenclatura y orden, en el modelo presentado las variables se encuentran agrupadas en $MACRO_t$ y $MICRO_{it}$, para efectos prácticos cada vector será tomado de manera independiente y con betas autónomos.

A continuación se presenta el cuadro 1, donde se exponen las variables utilizadas en el modelo y las fuentes de donde fueron obtenidas.

Los vectores de variables fueron trabajados preliminarmente –antes de ser utilizados en el modelo– para solucionar posibles problemas econométricos, tales como la presencia de observaciones extremas, valores perdidos, cambios estructurales en la formación de la data, autocorrelación, heterocedasticidad, entre otros, los cuales podrían distorsionar los resultados de las estimaciones. Es preciso mencionar la diferenciación realizada en las series, que además de solucionar algunos de los problemas mencionados, permitió transformar las unidades de las series a variaciones porcentuales, lo cual facilita su análisis.

Las estimaciones fueron realizadas independientemente para cada NSE a través de la metodología de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), con el propósito de obtener las diferencias entre los vectores de variables exógenas que explican a la endógena (índice de bienestar subjetivo). Asimismo, se intenta capturar la importancia relativa de cada variable por medio del análisis del grado de significancia del vector, el R^2 del modelo y el coeficiente estimado.

El proceso se inició con la inclusión de todos los vectores de variables explicativas disponibles, luego de lo cual, con sucesivas estimaciones, se fue excluyendo los vectores que no presentaran un grado de significancia relevante. El resultado del proceso dio el mejor modelo estimado para cada NSE.

2. Aproximación cualitativa

En una segunda aproximación, se intenta complementar la medición econométrica de los cambios en el bienestar económico subjetivo para capturar el efecto que tanto variables económicas como otras de más compleja evaluación tienen sobre el bienestar autopercebido.

La forma de obtención de la información se da a través de grupos focales dirigidos a los diferentes NSE de la capital, en los que se evaluó la importancia relativa que cada grupo – como representante de su respectivo estrato– le asignó a distintas variables.

❖ **Objetivos específicos**

- ✓ Evaluar en qué medida los NSE consideran el dinero como un factor fundamental para el bienestar.
- ✓ Conocer las aspiraciones, preocupaciones cotidianas más comunes entre los NSE, y las preocupaciones de largo plazo o permanentes.
- ✓ Evaluar las rigideces de los sectores ante cambios (positivos o negativos) en las variables que afectan su bienestar.

3.1.2. Enfoque

La Investigación será transversal – correlacional.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

La población fue segmentada en tres grupos de referencia. Debido a las características integrales que se toman en cuenta para determinar el NSE y a la dificultad de obtener este tipo de información de manera eficiente y veraz por parte de los invitados a los grupos focales, en general se aproximó el NSE correspondiente a cada individuo de acuerdo con el empleo en el que se desempeñan.

- NSE A/B: se requirió la colaboración de contactos personales y de profesionales que se desempeñaban en una firma consultora-auditora y una firma de abogados.
- NSE C: se contó con la participación de empleados administrativos de una fábrica de aceites.
- NSE D/E: se dispuso de la cooperación de obreros de dos fábricas ubicadas en las zonas marginales de la ciudad, una en el extremo sur y otra en el extremo norte.

El tamaño de la muestra para realizar los grupos focales fue de 6 a 10 personas.

3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES

Detalle de las variables utilizadas en los modelos estimados

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Determinantes del bienestar subjetivo.	El dinero en el nivel socioeconómico determinado.	<ul style="list-style-type: none"> • PBI real • Índice de precios del consumidor. • Sueldo real en Lima Metropolitana. • Acceso a la Información. • Desaprobación presidencial. • Índice de empleo de empresas de 10 trabajadores a más.
	Las aspiraciones y preocupaciones más comunes entre los niveles socioeconómicos.	
	Las rigideces de los sectores ante cambios en las variables.	
	Las variables diferentes y similares en los niveles socioeconómicos.	
Economía de las familias peruanas.	Niveles socioeconómicos	NSE A NSE B NSE C NSE D NSE D NSE E

Fuente: Elaboración propia.

Detalle de las variables utilizadas en los modelos estimados

Variable	Endógena / exógena	Abreviación	Fuente
Índice de bienestar económico subjetivo	Endógena	IND_*	Ipsos - Apoyo Opinión y Mercado. Informe de opinión detallado. Lima
Producto bruto interno real**	Exógena	PBI	Banco Central de Reserva del Perú
Índice de precios al consumidor (Lima)**	Exógena	IPC	Banco Central de Reserva del Perú
Sueldo real en Lima Metropolitana**	Exógena	SRLM	INEI - Series de Información Económica
Acceso a la información***	Exógena	ACINFO	Enaho
Desaprobación presidencial***	Exógena	DES_*	Ipsos - Apoyo Opinión y Mercado
Índice de empleo en empresas de 10 trabajadores a más**	Exógena	IND_EMP	INEI - Series de Información Económica

* La abreviatura irá acompañada del NSE correspondiente.
 ** Variable que corresponde a la agrupación «macro».
 *** Variable que corresponde a la agrupación «micro».

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.4.1. Técnicas a emplear

Dada la disponibilidad de tiempo y demás recursos, se llevó a cabo un procedimiento de selección no probabilístico de acuerdo con las posibilidades de la investigación.

3.4.2. Técnicas para el procesamiento de la información

Los eventos tuvieron lugar en los respectivos ambientes de trabajo de los participantes, y fueron moderados y registrados por alumnos de economía de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	JUSTIFICACION	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOS
<p><u>PROBLEMA GENERAL</u></p> <p>¿De qué manera las determinantes del bienestar subjetivo influyen en la economía de las familias peruanas: 2004-2014?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>a) Determinar la influencia del dinero en el nivel socioeconómico determinado en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p> <p>b) Determinar la influencia de las aspiraciones y preocupaciones más comunes entre los niveles socioeconómicos en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p> <p>c) Determinar la influencia de las rigideces de los sectores ante cambios en las variables en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p> <p>d) Determinar la influencia de las variables diferentes y similares en los niveles socioeconómicos en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p>	<p><u>OBJETIVO GENERAL</u> El objetivo de esta investigación es Determinar la influencia de las determinantes del bienestar subjetivo en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p> <p>1.3.2 Objetivos Específicos</p> <p>Determinar la influencia del dinero en el nivel socioeconómico determinado en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p> <p>Determinar la influencia de las aspiraciones y preocupaciones más comunes entre los niveles socioeconómicos en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p> <p>Determinar la influencia de las rigideces de los sectores ante cambios en las variables en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p> <p>Determinar la influencia de las variables diferentes y similares en los niveles socioeconómicos en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p>	<p><u>JUSTIFICACION</u></p> <p>El economista ortodoxo, rehuendo la medición de un componente subjetivo, acostumbra utilizar variables que le son más familiares, tales como el nivel de ingreso disponible, el producto, o el acceso a servicios básicos, a manera de variables proxy al bienestar subjetivo. Ello ha generado que, con el paso del tiempo, se pierda de vista una diferencia básica entre los medios y los fines de la acción económica y social. La justificación del presente trabajo de investigación se basa en que el resultado final de una acción socialmente exitosa debe ser, lógicamente, el bienestar de la sociedad, más no el incremento de la riqueza, mientras que la maximización del consumo individual o del producto nacional es, y siempre debió haber sido, un simple medio. En palabras del economista Paul Krugman</p> <p>(1998): «en última instancia, la ciencia económica no versa sobre la riqueza – trata de la búsqueda de la felicidad». Sin embargo, es la misma Economía la que, durante un tiempo, pareció olvidar su carácter universal. Al respecto, merece especial importancia la discusión acerca de la aproximación económica a la definición, identificación y cuantificación del bienestar, tema central del presente trabajo de investigación. Hasta los primeros años</p>	<p><u>HIPÓTESIS GENERAL</u></p> <p>Las determinantes del bienestar subjetivo influenciarían de manera significativa en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p> <p><u>Hipótesis Específicas</u></p> <p>a) El dinero en el nivel socioeconómico determinado influenciaría de manera significativa en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p> <p>b) Las aspiraciones y preocupaciones más comunes entre los niveles socioeconómicos influenciaría de manera significativa en la economía de las familias peruanas: 2004-2014.</p> <p>c) Las rigideces de los sectores ante cambios en las variables influenciaría de manera significativa en la economía de las</p>	<p><u>VARIABLES</u></p> <p>Índice de bienestar Económico Subjetivo. Endógena</p> <p>Producto bruto interno real. Exógena</p> <p>Índice de precios al consumidor (lima). Exógena</p> <p>Sueldo real en lima metropolitana. Exógena</p> <p>Acceso a la Información. Exógena</p> <p>Desaprobación Presidencial. Exógena</p> <p>Índice de empleo en empresas de 10 trabajadores a más. Exógena</p>	<p><u>Aproximación cuantitativa</u></p> <p>A través de esta aproximación se estiman las variables significativas para los cambios en el bienestar subjetivo de la población. Para ello se utilizó un enfoque econométrico en el que se tomó como variable endógena el índice de bienestar subjetivo. Dicho índice es calculado sobre la base de datos recogidos por los estudios de Ipsos – Apoyo Opinión y</p> <p>«Buena», «regular» y «mala», respectivamente. En este sentido, en la medida en que el índice se encuentre por encima de 2, la situación económica autopercebida por las familias habrá mejorado en los últimos doce meses, mientras que si se encuentra por debajo, la misma habrá empeorado (Schuldt 2004).</p> <p><u>Aproximación cualitativa</u></p> <p>En una segunda aproximación, se intenta complementar la medición econométrica de los cambios en el bienestar económico subjetivo para capturar el efecto que tanto variables económicas como otras de más compleja evaluación tienen sobre el bienestar autopercebido.</p>

		<p>del siglo XX, economistas inspirados en la tradición de Bentham y Marshall.</p>	<p>familias peruanas: 2004-2014.</p> <p>d) Las variables diferentes y similares en los niveles socioeconómicos influenciaría de manera significativa en la economía de las familias peruanas: 2004-2014</p>		<p>La forma de obtención de la información se da a través de grupos focales dirigidos a los diferentes NSE de la capital, en los que se evaluó la importancia relativa que cada grupo – como representante de su respectivo estrato– le asignó a distintas variables.</p> <p><input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Objetivos específicos</p> <p><input type="checkbox"/> Evaluar en qué medida los NSE consideran el dinero como un factor fundamental para el bienestar.</p> <p>Rigideces de los sectores ante cambios (positivos o negativos) en las variables que afectan su bienestar.</p>
--	--	--	---	--	--

IV. RESULTADOS

4.1. PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

Los resultados a obtenerse en base al cálculo de las frecuencias y porcentajes se procederán el análisis e interpretación de los mismos, utilizando las técnicas a través de la estadística descriptiva las informaciones a ser contenidas como resúmenes, cuadros y gráficos y diagramas se formularan apreciaciones objetivas en relación a la contrastación de la hipótesis.

En la presente sección se encuentran los resultados obtenidos para cada aproximación metodológica.

Aproximación cuantitativa

Sobre la base de lo expuesto en la sección anterior, logramos obtener los mejores modelos estimados para cada NSE.

➤ NSE A:

$$\ln \text{Ind_}B_A = \beta_0 \ln \text{Sueldo Real}_t + \beta_1 \ln \text{Desaprob. Pr esid.}_{At} + e_{At}$$

➤ NSE B, C, D y E:

$$\ln \text{Ind_}B_i = \beta_0 \ln \text{Sueldo Real}_t + \beta_1 \ln \text{Desaprob. Pr esid.}_{it} + \beta_2 \ln \text{IPC}_{t+1} + e_{it}$$

En el cuadro 2, que se presenta a continuación, se puede observar los resultados (r-cuadrado, criterio de Akaike, beta estimado y la probabilidad de ocurrencia asociada a la variable en el modelo (p-value)) obtenidos de las estimaciones de los modelos.

Cuadro 2

Información obtenida de la aproximación econométrica

Estrato	R ²	Akaike	Sueldo real		Desaprob. Presid.		IPC	
			β	Prob.	β	Prob.	β	Prob.
NSE A	0,15785	-1,50988	0,12123	0	-0,0773	0	-	-
NSE B	0,21225	-1,82343	0,1265	0	-0,09422	0	-0,00746	0,016
NSE C	0,32262	-2,09794	0,13091	0	-0,10851	0	-0,00946	0,0143
NSE D	0,43062	-2,04498	0,13505	0	-0,12987	0	-0,0119	0,0028
NSE E	0,35901	-1,8637	0,11952	0	-0,11721	0	-0,02031	0,0206

Fuente: véase el cuadro 1.

Elaboración: propia.

Como se observa en las estimaciones realizadas, en primer lugar, se cumplen las relaciones –intuitivas económicas– esperadas entre el vector de la variable endógena y los vectores de variables explicativas, es decir, existe una relación positiva para las variaciones en el sueldo real y negativa para las variaciones sobre la desaprobación presidencial e índice de precios al consumidor.

$$\text{Índice_Bienestar_Subjetivo} = f(\text{Sueldo Real}, \text{Desaprobación Presidencial}, \text{IPC})$$

(+) (-) (-)

Antes de continuar con la presentación de resultados es importante precisar algo sobre el NSE E, y es que los resultados estimados del mismo no necesariamente deben ir en la misma línea de los demás NSE, debido a que el número de observaciones utilizadas en su cálculo fue menor. Con ello, la comparación entre sus resultados y el de los otros NSE debe ser tomada con precaución. No obstante, la estimación del NSE E no pierde relevancia debido a que muestra resultados coherentes de acuerdo con la intuición económica.

Por otra parte, es importante resaltar el valor que presenta el r-cuadrado para las estimaciones realizadas. Los resultados de las estimaciones realizadas muestran un r-cuadrado considerablemente menor para los NSE superiores y que se incrementa sucesivamente para los inferiores (15,79% en el NSE A, 21,22% en el NSE B, 32,26% en el NSE C y 3,06% en el NSE D). Ello sugiere que las variables incluidas explican de mejor manera el bienestar subjetivo en la medida en que el NSE disminuye.

En la misma línea, en el mejor de los casos (NSE D) el r-cuadrado nos señala que las variables incluidas en el modelo explican 43,06% del bienestar subjetivo, porcentaje considerablemente alto si se toma en cuenta que se está tratando con una variable en extremo difícil de capturar. Por supuesto, es imposible ignorar que existe una omisión de variables relevantes en la explicación del bienestar subjetivo, lo cual respalda la idea de que las personas responden a la pregunta sobre cómo calificaría su situación económica actual respecto de hace doce meses considerando su bienestar subjetivo general y no solo el bienestar subjetivo económico.

En lo que respecta a las variables explicativas, se puede observar la mayor relevancia de los efectos marginales sobre el bienestar del sueldo real y del índice de empleo a medida que el NSE disminuye. Ello se mide a través del mayor valor que toman los betas estimados para cada modelo. Por otro lado, ambas variables presentan para todo NSE niveles de significancia relevantes (p-value).

En cuanto al índice de precios al consumidor, en el cuadro 2 se puede observar que el nivel de significancia de la variable aumenta en la medida en que los NSE disminuyen, hasta el punto en que se torna irrelevante para el NSE A. Por otra parte, también se

cumple que en los NSE inferiores los betas estimados presentan mayores valores. El bienestar se ve influenciado en un mayor grado por el índice de precios al consumidor para NSE inferiores.

En lo que respecta al NSE E, si bien la estimación realizada presenta un r-cuadrado inferior al del NSE D y los betas estimados para las variables «sueldo real» y «desaprobación presidencial » no son mayores, esto se justifica por la menor muestra de datos disponible utilizada.

Por otro lado, es importante recalcar que el valor que toma el beta estimado para la variable «índice de precios al consumidor» es bastante superior a los de todos los demás NSE. Como se sabe, esta variable ha tomado mayor relevancia durante el último año, es decir, cuando la inflación se ha incrementado.

Aproximación cualitativa

En el presente acápite se encuentra la descripción de los resultados obtenidos a través de la realización de dinámicas de grupos focales; tres de NSE A/B, una de NSE C y tres de NSE D/E.

Objetivo específico 1

Para nadie debe ser un secreto que las variables económicas juegan un rol primordial en el esquema de bienestar de los individuos.

Los resultados de los tres grupos focales en el NSE A coincidieron en señalar el rol del dinero como base primordial (junto a la familia), para desde ahí empezar a construir y

preocuparse por el resto de variables. Durante los diálogos, el NSE A no pareció querer detenerse mucho durante este asunto. En todo caso, la relevancia de los asuntos relacionados con el dinero o los bienes adquiridos representaba más una oportunidad de satisfacción personal que de frustración. Es decir, los bienes materiales como una posible fuente de satisfacción y no de preocupación. Lo más interesante de los diálogos con el NSE A fue el consenso en la idea de que el exceso de dinero puede ser causa de frustración, idea que no surgió en los otros NSE. «Tener todo te puede llevar a no saber lo que quieres», surgió como frase para ser discutida.

A la vez, en dos dinámicas del NSE A se resaltó la búsqueda intensa de dinero como símbolo de estatus o reflejo de inseguridad. Es necesario señalar que solo se llegó a estas conclusiones en el NSE A.

Los NSE más bajos, por su lado, percibían el asunto de la disposición de bienes materiales o dinero como una posible amenaza futura. Pero si bien la inseguridad con respecto a los ingresos futuros era una característica común, no se puede decir que ello condicionara de manera determinante su bienestar subjetivo. En efecto, en todas las dinámicas (menos en una) se llegó de manera natural al consenso de que el rol del dinero era complementario a otras variables más relevantes.

Objetivo específico 2

En cuanto a las aspiraciones, se encontraron diferencias importantes; esta vez entre el NSE D/E y los NSE más altos. El NSE D/E por lo general manifestaba aspiraciones y alegrías inmediatas, que usualmente no se proyectaban más allá de unos pocos meses.

Conseguir el título de propiedad en trámite del terreno, ampliar la mercancía del negocio secundario o aspiraciones similares. Los NSE A/B/C, por lo general mostraban una proyección más larga, con la visión puesta en los años próximos. En particular, muchos de los retos de largo plazo para los NSE superiores estaban referidos a aspectos de desarrollo y capacitación laboral. Más allá de la frustración por la monotonía del trabajo, los NSE inferiores no señalaron interés por este tema.

Es interesante notar que las preocupaciones cotidianas de los NSE bajos iban en muchos casos ligadas a la familia. Durante las conversaciones, las referencias a la situación del día a día giraban en torno al ámbito familiar, fenómeno que no se repitió en los NSE A/B/C.

Objetivo específico 3

En cuanto a las remuneraciones, y como era de esperarse, los grupos del NSE D/E mostraron una total rigidez a la baja en sus salarios. Cuando se les sugirió la posibilidad de que su sueldo sea recortado a la mitad, la reacción fue más de gracia y burla que de preocupación real. «Ni para el pasaje», comentaban y reían entre ellos. Claramente, no era una posibilidad. Ante la misma hipótesis, el grupo del NSE C se mostró preocupado y sus participantes señalaron que ello les traería infinidad de complicaciones que no tendrían cómo resolver del todo. Por su lado, el NSE A respondió utilizando el argumento de la adaptabilidad; en la mayoría de casos, las personas del NSE A manifestaron que si bien podrían ingeniárselas con la mitad del salario recortado, las preocupaciones vendrían ligadas a la limitación en la adquisiciones de bienes y servicios a los que se habían acostumbrado.

En general, el NSE A/B, y en alguna medida el NSE C, se mostraron abiertos y receptivos a nuevas situaciones en su vida. Cambio de vivienda, cambio de trabajo, etcétera, eran situaciones que se interpretaban positivamente. En particular, el NSE A/B se mostraba más dispuesto a tomar riesgos y aceptar cambios. Los sectores más bajos, en cambio, parecían guardar mayor reticencia a posibles cambios en las variables que consideraban que podían afectar su bienestar. El consenso en estos grupos resultó en que los cambios, si bien pueden ser positivos, siempre generan inseguridad.

Objetivo específico 4

Todos los niveles socioeconómicos coincidieron en señalar el ambiente laboral como un factor importante en su bienestar general. Sin embargo, el NSE D/E mencionó el trabajo y las expectativas que guardaban con respecto al mismo como una seria limitante en su satisfacción. Se mencionó el carácter monótono del trabajo, con pocos o nulos retos intelectuales y la escasa posibilidad de llegar a alguna posición significativamente mejor. Lo único que el NSE D/E parecía rescatar de las circunstancias laborales eran las relaciones sociales que existían entre los colegas. Por su lado, el NSE C se mostraba mucho más optimista en cuanto a ambiente laboral se refería. Un tema recurrente era la expectativa de escalar posiciones en el mediano plazo, aprovechando el actual ciclo económico positivo del país. Aunque pudiera parecer paradójico y ciertamente podría ser razón de un sesgo en la población utilizada, el NSE A/B compartió más características en este sentido con el NSE D/E que con el NSE C. Los grupos del NSE A/B veían en el trabajo una fuente de estrés que consumía su tiempo. Se hizo mucha alusión a la rutina y se abrieron discusiones respecto a «vender mi tiempo a la empresa».

En cuanto al ámbito privado y familiar, resulta interesante notar la recurrencia que se pudo observar en los tres grupos de NSE D/E sobre la familia. La mayor parte de los comentarios y ambiciones giraban en torno a esta, y por momentos daba la impresión de que no se concebía una vida de manera independiente a la familia. El caso pareció no repetirse con la misma intensidad para el NSE C ni para el NSE A/B.

Con respecto a la situación política, si bien los tres NSE se mostraban disconformes con la política actual, solo los del NSE D/E parecían encontrarse verdaderamente disgustados al respecto. Estos afirmaban que se sentían continuamente olvidados y marginados por la clase política nacional, y que no veían solución posible en el mediano plazo, pues «los políticos son siempre iguales, solo quieren robar». Respecto a los recientes escándalos del Congreso, aquellos que estaban informados sobre el asunto manifestaron que ese tipo de comportamientos «bajan la moral». Los grupos del NSE C, así como el NSE A/B, mostraron mucha mayor indiferencia al respecto. La frase «siempre ha sido igual, estamos acostumbrados» se impuso como sentimiento generalizado de la sala de reuniones. Expresaron que solo veían afectado su bienestar cuando recibían algún impacto de política directa, como en el precio del combustible, antes que por la política per se.

Es importante mencionar la relevancia del nivel de precios en el NSE D/E. En el actual contexto de inflación anual acumulada de 3,5%, en que gran parte del aumento se ha registrado en los alimentos, los precios se revelaron como una variable de gran importancia en dicho sector. «Lo único que no sube es el sueldo», parecía ser la consigna. Se mencionó que efectivamente es una preocupación diaria saber que su jornal puede comprar cada vez menos. En el NSE C el contexto de inflación parecía no

preocupar demasiado. Si bien se mencionó el tema del incremento del precio de algunos alimentos y de la gasolina, estos parecían no afectar sino de manera superficial. En el NSE A, resultaba una situación más anecdótica o de cultura económica actual, que de verdadera preocupación.

V. CONCLUSIONES

5.1. CONCLUSIONES

CONCLUSION 1:

Con respecto a la recopilación de las variables explicativas utilizadas (salarios, IPC, etcétera), las principales fuentes de información pública en nuestro país son el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), de la cual se obtuvo la mayor parte de la información utilizada; la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), que presenta una extensión temporal limitada (2003-2016) y cuya información mensual no siempre presenta un óptimo grado de representatividad; y los ministerios, donde se encuentra información discontinua e insuficiente, y generalmente en unidades de tiempo diferente. Las fuentes privadas de información resultaron también insuficientes.

CONCLUSION 2:

Quizá la restricción más importante del trabajo es aquella referida a la disponibilidad de la variable explicada de la investigación, a saber, el nivel de bienestar subjetivo. En efecto, la única fuente de información de esta variable es la Encuesta de Opinión Detallada efectuada por Ipsos – Apoyo, la cual se realiza únicamente para Lima, se distribuye de manera privada, no se recoge de manera individual sino a nivel de hogares,

y se centra en el bienestar económico subjetivo de la población. El limitado acceso, e incluso la inexistencia, de información referente al bienestar subjetivo de los ciudadanos contrasta con el interés que manifiestan otros países en conocer las percepciones o sensaciones de sus compatriotas, más allá de lo que pudiesen dictar las distantes cifras del PBI per cápita o el nivel de precios en la economía. Existe, como queda anotado, un desinterés casi absoluto por parte de las organizaciones públicas o privadas nacionales en evaluar cuantitativamente el bienestar realmente percibido por la población.

CONCLUSION 3:

En futuras investigaciones se puede realizar estimaciones sobre los determinantes del bienestar subjetivo a través de otros tipos de aproximaciones econométricas. Se sugieren modelos de tipo panel, probit, logit, u otros de mayor sofisticación.

CONCLUSION 4:

Una recomendación a manera de conclusión importante, surgida a partir de conversaciones con el doctor Rolando Arellano, nace de los cuestionamientos de la verdadera representatividad de los NSE calculados y evaluados por las firmas consultoras nacionales. En efecto, la selección y la ponderación de variables relativamente arbitrarias consideradas para identificar a un individuo como perteneciente a un determinado estrato están sujetas a críticas. Se recomienda, por tanto, intentar una aproximación similar a la efectuada en el presente trabajo, utilizando un criterio de estratificación distinto a la distribución por nivel socioeconómico, ya que este criterio puede no estar recogiendo de la mejor manera la agrupación de individuos de acuerdo con sus características particulares. Solo la significancia, representatividad y, sobre todo, la lógica intuitiva de los resultados obtenidos, determinarán el mejor modelo de

estratificación de individuos, de manera que se pueda captar eficazmente el bienestar en Lima Metropolitana.

CONCLUSION 5:

A primera vista, la presencia de las variables relevantes en los modelos de la aproximación econométrica no brinda muchas luces acerca de las diferencias entre los NSE. La única excepción al respecto se da en la ausencia de importancia del IPC para el bienestar subjetivo del NSE A. El resultado va acorde con lo esperado y confirma las respuestas obtenidas en la dinámica de grupos focales. La inflación moderada no es un asunto de importancia para los NSE superiores.

CONCLUSION 6:

Es muy interesante notar que los signos esperados en las variables se cumplen a la perfección.

CONCLUSION 7:

Para todos los NSE, el incremento del sueldo real es motivo de alegría, mientras que la desaprobación al desempeño de las instituciones y el incremento en el nivel de precios (excepto en el NSE A) son motivo de frustración. Y aún más interesante es notar que son los NSE inferiores los más afectados en su bienestar subjetivo por el rechazo institucional y el nivel de precios, lo cual respalda nuevamente los resultados de la aproximación cuantitativa.

CONCLUSION 8:

El rechazo de la significancia de la variable «acceso a la información» no limita el análisis de los signos obtenidos. Como se mencionó, para los NSE superiores esta tenía relación directa o positiva, mientras que para los NSE inferiores sucedía lo contrario. Una posible explicación es que, dado que se tomó como proxy el nivel de acceso a Internet de las familias, para los NSE superiores la variable haya recogido el nivel de consumo o servicios a los que se accede (con lo cual tendría relación positiva con el bienestar), en tanto que para los NSE inferiores haya recogido una suerte de frustración por conocer aquello a lo que no pueden acceder. Sin embargo, durante los grupos focales, la idea de la mayor cantidad de información como posible fuente de infelicidad surgió únicamente en los NSE A/B. Se podría decir tentativamente que los NSE inferiores tendrían entonces una idea más intuitiva que racional acerca del rol de la información en su esquema de bienestar, pero se abre campo a nuevas investigaciones al respecto.

CONCLUSION 9:

El cumplimiento de las hipótesis de la presente investigación se comprueba sobre todo con la aproximación cuantitativa. En cuanto a la hipótesis principal –acerca de la débil relación entre las variables observables y el bienestar subjetivo–, el ajuste del modelo (r-cuadrado) señala que, en promedio, el bienestar del limeño estándar está explicado en menos de una tercera parte por variables objetivas. Es decir que, de manera contraria a lo que normalmente se piensa, el nivel de ingresos y demás variables consideradas en la presente investigación no dan cuenta de gran parte del bienestar de la población de la ciudad capital. Asimismo, en cuanto a la hipótesis secundaria –acerca del mayor impacto de las variables objetivas en el esquema de bienestar de NSE inferiores–, los coeficientes

del modelo indican que, efectivamente, el IPC, el desempeño de las instituciones y el nivel de sueldo explican de mejor manera la sensación de bienestar entre los NSE más bajos que entre los superiores. La sensibilidad ante el tipo variables que pueden ser objeto de políticas públicas se da entonces principalmente entre los menos afortunados. Las implicancias políticas de la afirmación son enormes, pues refuerza la idea de que se debe «gobernar para los más pobres», ya que son los que más cambio en su bienestar obtendrán a partir de ello.

CONCLUSION 10:

Por último, y más allá de la representatividad de resultados generales obtenidos o de las variables significativas encontradas, la verdadera conclusión de la presente investigación reside en la utilidad de las herramientas propias de la economía para acercarse a la esencia de su objeto de estudio: el bienestar de los seres humanos. La lección final es perder el miedo a plantear nuevos métodos de respuesta para viejas interrogantes.


VI. FUENTES DE INFORMACION

 BECKER, Gary S. y Luis RAYO


2007 On the Foundations of Happiness. Borrador de discusión. The University of Chicago.

 CASTRO, Juan Francisco y Roddy RIVAS-LLOSA

2005 Econometría aplicada. 1a ed. Lima: Universidad del Pacífico – Centro de Investigación.

 COLLANTES, Hector J. y José C. ESCOBEDO

2007 Más allá de lo monetario: cómo evaluán su bienestar los peruanos. Tesis de pregrado. Lima: Universidad del Pacífico.

 DI TELLA, Rafael y Robert J. McCULLOCH

2007 «Gross National Happiness as an Answer to the Easterlin Paradox?» En: Journal of Development Economics, vol. 16, N° 3.

 DI TELLA, Rafael; Robert J. McCULLOCH y Andrew J. OSWALD

2001 «The Macroeconomics of Happiness». En: Review of Economics and Statistics, vol. 85, N° 4, p. 793-809.

 DIENER, Ed y R. BISWAS-DIENER

2002 «Will Money Increase Subjective Well-Being?». En: Social Indicators Research, vol. 57, N° 2, p. 119-69.

2001 Rethinking Happiness: The Science of Psychological Wealth. 2a ed. Malden, MA: Blackwell Publishing.

 EASTERLIN, Richard A.


2004 «The Economics of Happiness». En: Daedalus, vol. 13, N° 2. Cambridge: American Academy of Arts and Sciences, p. 26-33.

2001 «Income and Happiness: Towards a Unified Theory». En: The Economic Journal, vol. 111, N° 473. Londres: Blackwell Publishing for the Royal Economic Society, p. 465-84.

1974 «Does Economic Growth Improve the Human Lot?». En: DAVID, Paul A. y Melvin W. REDER (Eds.). Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz. Nueva York: Academic Press, Inc., p. 89-125.

 FRANK, Robert H.


2004 «How Not to Buy Happiness». En: Daedalus, vol. 13, N° 2. Cambridge: American Academy of Arts and Sciences, p. 94-104.

 FREY, Bruno S. y Alois STUTZER

2002 «Happiness and Economics». 3a ed. Oxfordshire: Princeton University Press.

 KRUGMAN, Paul

1998 «Viagra and the Wealth of Nations». En: The New York Times. 2 de agosto.

 LANE, Robert E.

2000 “The Loss of Happiness in Market Democracies”. 2a ed. Londres: Yale University Press.

 LAYARD, Richard

2003 Happiness: Has Social Science a Clue? Lionel Robbins Memorial Lectures
2002. Londres: Centre for Economic Performance, London School of Economics, 3-5
de marzo.

 ORMEROD, Paul y Helen JOHNS

2007 Happiness, Economics, and Public Policy. 1a ed. Londres. The Institute of
Economic Affairs.

 OSWALD, Andrew J.

1997 «Happiness and Economic Performance». En: The Economic Journal, vol.
107, N° 445. Londres: Blackwell Publishing for the Royal Economic Society, p.
1815-31.

 SCHULDT, Jürgen

2004 Bonanza macroeconómica, malestar microeconómico. 1a ed. Lima: Centro de
Investigación de la Universidad del Pacífico.

 SEN, Amartya K.

2001 El nivel de vida. 1a ed. Editorial Complutense.

ANEXOS

Por Econ. Víctor Alvino Guembes

Enero de 2017

La economía del bienestar es una rama fundamental de la economía que hoy no se encuentra entre las discusiones de los economistas que tratan de política económica, que están más enfocados a discusiones de corte estadístico relacionadas con el crecimiento del PIB o la política fiscal. La economía del bienestar se presenta aquí incluyendo además el problema ético en economía como uno de los aspectos críticos a discutir. Después de discutir los costes públicos y privados en el contexto de la economía del bienestar, este artículo se centra en el estado del bienestar moderno y su conexión con la economía real. El problema del coste social discutido por Arthur Pigou y Ronald Coase se describe igualmente. Dos nuevos corolarios del Teorema de Coase son descritos y presentados en relación con la enorme deuda pública soportada por las economías avanzadas. Se demuestra también que la deuda pública no se debe a los costes del moderno estado del bienestar que, en el contexto del presente artículo, se describe de acuerdo a cuatro importantes pilares económicos: salud, desempleo, pensiones y educación. La demografía, por un lado, y las desigualdades en los ingresos, por otro, se discuten como dos de los elementos críticos de la micro y de la macroeconomía, que se suponen igualmente como la causa del cambio de muchas actividades económicas relacionadas con la banca y los servicios financieros, los servicios de salud y la distribución minorista

La economía del bienestar de Pigou

Por Econ. Víctor Alvino Guembes

Febrero de 2017

Cuando me preguntan cuál es, en mi opinión, el economista del pasado que mayor influencia ejerce en nuestro mundo actual, contesto, sin dudar, que Arthur Cecil Pigou. Su nombre no es, ciertamente, el más conocido para la opinión pública; pero sus ideas sobre el papel del Estado vienen condicionando, desde hace casi un siglo, la política económica de la mayoría de los gobiernos del mundo.

Nacido en la isla de Wight en 1877, ocupó entre los años 1908 y 1943 la prestigiosa cátedra de Economía de la universidad de Cambridge, en la que sucedió a Alfred Marshall, uno de los creadores de la moderna microeconomía. Su ideología era, claramente, de izquierdas, con las peculiaridades que este término tenía en el Cambridge de la primera mitad del siglo XX. Desconfiaba Pigou de la actividad económica privada y tenía una gran fe, en cambio, en el papel que los Estados pueden desempeñar no sólo en la gestión de la economía, sino también en el comportamiento mismo de las personas, ante el cual el sector público no podía permanecer neutral. De hecho, su inclinación hacia el socialismo estaba relacionada con la visión elitista de la sociedad que compartían muchos profesores e intelectuales británicos de la época, de acuerdo con la cual la élite cultural y académica podría, gracias a sus conocimientos y a su actitud benevolente hacia las personas de otras clases sociales, dirigir la política del país en beneficio de todos.

El principio fundamental de su economía del bienestar era que, desde el Estado, se puede elevar la eficiencia de la economía y mejorar las condiciones de vida de la gente. Es importante, en este sentido, su teoría sobre los denominados fallos del mercado; y en especial

sobre lo que denominó externalidades, es decir, situaciones en las que el mercado no funciona bien porque la actividad económica genera efectos sobre terceros, que él pensaba que se podían corregir mediante impuestos y subvenciones públicas. Y a estas consideraciones añadía la idea de que el ciudadano medio no está siempre capacitado para adoptar las decisiones de inversión o consumo que a él mismo más le convienen. Así pensaba que “muchas personas no son capaces, dada su falta de conocimientos, de invertir sus recursos económicos en sí mismos y en sus hijos de la mejor manera posible”. Y añadía que “el arte de gastar el dinero está mucho menos desarrollado que el arte de ganarlo, no sólo entre los pobres, sino entre todas las clases sociales”. La conclusión es simple: nuestro bienestar mejoraría si el Estado decidiera qué es lo que debemos o no debemos consumir.

Hoy sólo podemos gastar de acuerdo con nuestras propias preferencias una parte de nuestros ingresos; el resto de nuestro consumo lo deciden quienes controlan el gobierno y se suponen que tienen mejor información sobre nuestras vidas que nosotros mismos; y, sobre todo, mejor criterio. Al viejo profesor Pigou se lo debemos en buena medida.

Carl Menger

Principios de Economía Política. Ediciones Orbis. Barcelona. pp. 69-101.

Las necesidades surgen de nuestros instintos y éstos se enraízan en nuestra naturaleza. La insatisfacción total de las necesidades tiene como consecuencia la aniquilación de nuestra naturaleza y una satisfacción parcial o insuficiente su atrofia. En cambio, satisfacer las necesidades significa vivir y desarrollarse. Preocuparse por la satisfacción de nuestras necesidades equivale, por consiguiente, a preocuparse por nuestra vida y nuestro bienestar. Es el más importante de todos los esfuerzos humanos, ya que es el presupuesto y fundamento de todos los restantes. Esta preocupación se manifiesta en la vida práctica de los hombres en el hecho de que procuran tener en su poder aquellas cosas de que depende la satisfacción de sus necesidades. Si poseemos, efectivamente, los bienes necesarios para esta satisfacción, entonces aquellas necesidades dependen únicamente de nuestra voluntad y ya tenemos todo lo suficiente para nuestro fin práctico, porque nuestra vida y nuestro bienestar están en nuestras manos. A la cantidad de bienes que un hombre necesita para la satisfacción de sus necesidades lo llamamos su necesidad. Así pues, la preocupación de los hombres por la conservación de su vida y de su bienestar se convierte en la preocupación por cubrir su necesidad. Si la satisfacción de las necesidades y, por consiguiente, la vida y el bienestar de los hombres estuvieran muy mal asegurados, no pensarían sino en cubrir su necesidad de bienes, cuando la necesidad de estos últimos deje sentir ya de forma inmediata. Supóngase el caso de los habitantes de una región que, al irrumpir un riguroso invierno, carecieran totalmente de provisiones, alimentos y vestidos; es bien evidente que la mayoría de ellos estarían, condenados a morir, a despecho de los más denodados esfuerzos por satisfacer sus necesidades. Ahora bien, cuanto más avanza la cultura y más capacitados están los hombres para conseguir mediante un largo proceso de producción, los bienes necesarios para satisfacer

sus necesidades, tanto más urgente es para ellos la necesidad de prever con antelación aquellas satisfacción, esto es, descubrir su necesidad para los siguientes tramos temporales. Y así, ni siquiera el salvaje australiano se dedica a la caza sólo cuando tiene hambre, o construye su choza sólo cuando ya ha comenzado el crudo invierno y se halla inmediatamente expuesto a los calamitosos rigores del clima. Pero lo que distingue a los hombres de elevadas culturas de los restantes agentes económicos es que prevén la satisfacción de sus necesidades no sólo para cortos períodos de tiempo, sino para espacios temporales mucho más prolongados, procuran poner a seguro esta satisfacción por muchos años, incluso más lejos, de modo que tampoco a sus descendientes les falten los medios necesarios para que a su vez puedan alcanzar este objetivo. Doquiera dirigimos nuestra mirada, vemos que los pueblos de avanzada cultura han puesto en marcha un sistema de amplias previsiones para la satisfacción de las necesidades humanas. Mientras todavía estamos utilizando ropas de abrigo para combatir el frío invernal, las ropas para la próxima primavera están ya camino de las tiendas de los detallistas y en las fábricas se tejen las ligeras telas que vestiremos en el verano y se preparan los hilados para la pesada ropa que nos pondremos en el siguiente invierno. Si caemos enfermos, necesitamos los servicios de un médico y, si tenemos un pleito, los consejos de un abogado. Si alguien se halla en semejante caso, necesitaría demasiado tiempo para adquirir por sí mismo las habilidades y conocimientos médicos o jurídicos necesarios o para hacer que otras personas los adquirieran por él, suponiendo que tuviera medios para ello. En los países de avanzada cultura se ha previsto también, con marcha antelación, la necesidad que de estos y similares servicios tienen la sociedad. Por eso, hay ya hombres probados y experimentados, formados en su profesión tras largos años de estudios, que han acumulado además ricos conocimientos a través del ejercicio práctico, y ponen sus servicios a disposición de los restantes miembros de la comunidad. Así, mientras que por un lado gozamos de los frutos de la previsión de tiempos pasados, por el otro formamos ya desde

ahora en nuestros centros superiores a numerosos hombres para atender a las necesidades que de estos bienes tendrá la sociedad en el futuro. La preocupación de los hombres por satisfacer sus necesidades se convierte, pues, en previsión para cubrir sus necesidades de bienes en los tiempos por venir. En consecuencia, llamamos necesidad de un hombre la cantidad de bienes que le son necesarios para satisfacer sus necesidades dentro del período de tiempo a que se extiende su previsión. Para que esta previsión alcance la meta apetecida, se requiere un doble conocimiento. Debemos efectivamente tener ideas claras: a) sobre nuestra necesidad, es decir, sobre la cantidad de bienes que necesitaremos para satisfacer nuestras necesidades durante el período de tiempo previsto; b) sobre las cantidades de bienes de que disponemos para el mencionado objetivo. La actividad previsora de los hombres encauzada hacia la satisfacción de sus necesidades se apoya, considerada en su conjunto, en el conocimiento de estas dos magnitudes. Si se desconociera la primera, sería una actividad ciega, porque los hombres no tendrían clara conciencia de su objetivo. Si se desconociera la segunda, sería una actividad desordenada, sujeta al azar, porque los hombres no sabrían de qué medios disponen. En las páginas siguientes analizaremos el modo cómo calculan las cantidades de bienes de que disponen para estos períodos y, finalmente, qué tipo de actividad desarrollan respecto del objeto de nuestra exposición y qué esfuerzos llevan a cabo para conseguir que las cantidades de bienes de que disponen (bienes de consumo inmediato y medios de producción) sirvan de la manera más eficaz posible al objetivo de la satisfacción de sus necesidades. La necesidad humana a) La necesidad de bienes del primer orden (bienes de consumo inmediato) De una forma directa e inmediata, los hombres sólo sienten la necesidad de los bienes del primer orden, es decir, de aquellos bienes que pueden ser inmediatamente empleados para la satisfacción de las necesidades humanas. Si no hay ninguna necesidad de bienes de este tipo, surgirá la necesidad de bienes de un orden superior. Esta última depende, por tanto, de nuestra necesidad de bienes del primer orden; la investigación de estos bienes constituye de

hecho el fundamento de nuestros análisis sobre la necesidad humana en general. Debemos comenzar, pues, por el estudio de la necesidad de bienes del primer orden de los hombres y, a partir de aquí, desarrollar los principios que regulan la necesidad humana de bienes de órdenes superiores. La cantidad de un bien de primer orden necesaria para la satisfacción de una concreta necesidad humana y, por tanto también la cantidad de un bien de primer orden requerida para satisfacer la cantidad de las necesidades dentro de un período dado de tiempo, viene de manera determinada de manera inmediata por la necesidad o necesidades y en éstas encuentra su medida. Si los hombres poseyeran, amparados en una visión retrospectiva, información cabal y completa de las necesidades concretas con que se han de enfrentar en los períodos de tiempo a que se extiende su previsión y de la intensidad de estas necesidades, entonces, de la mano de las experiencias anteriores, nunca tendrían la menor duda acerca de las cantidades de bienes necesarias para la satisfacción de dichas necesidades, es decir, nunca ignorarían la magnitud de su necesidad de bienes del primer orden. Pero lo que la experiencia nos enseña es que, respecto de los períodos de tiempo por venir, hay casi siempre una mayor o menor incertidumbre sobre si dentro de dichos períodos se dejaran sentir o no unas determinadas necesidades. Sabemos bien que, dentro de un concreto espacio de tiempo del futuro, necesitaremos alimentos, bebidas, vestidos, vivienda y otras cosas similares. Pero no puede decirse lo mismo respecto de otras necesidades, por ejemplo, respecto de los servicios médicos, medicinas y otras cosas, ya que la cuantía de estos bienes requerida para satisfacer nuestras necesidades depende a menudo de influjo sobre nuestras personas que no podemos determinar de antemano. Aquí se añade además la circunstancia de que incluso respecto de aquellas necesidades de las que sabemos con antelación que se nos presentarán durante el período de tiempo a que alcanza nuestra previsión, existe una incertidumbre en lo referente a su cantidad, en el sentido de que nos consta que aquellas necesidades se presentarán, pero ignoramos de antemano y con exactitud su medida, es decir, ignoramos la cantidad de bienes

necesaria para su satisfacción. Y precisamente el problema es la cantidad. Respecto de esta nuestra incertidumbre sobre la circunstancia de si se presentarán, en el período de tiempo que intentamos prever, unas determinadas necesidades, hay que comenzar por decir, a tenor de lo que la experiencia nos enseña, que este deficiente conocimiento no excluye en modo alguno la previsión humana encaminada a una eventual satisfacción de estas necesidades. Incluso las personas sanas que viven en el campo tienen, en la medida en que sus medios se lo permitan, una farmacia doméstica o en todo caso un cierto número de medicinas para los casos imprevistos; los fondistas y hoteleros tienen sus propios extintores de incendios para conservar su propiedad si se produce fuego, armas para defenderla en caso necesario, armarios y cajas fuertes a prueba de fuego y de robos con fracturas y otros muchos bienes similares. Estoy persuadido de que incluso las personas más pobres poseen algunas cosas que sólo les sirven para casos imprevistos. Así pues, la incertidumbre existente sobre si la necesidad de un bien se presentará o no dentro del plazo de tiempo de nuestra previsión no excluye la preocupación por la eventual satisfacción de la misma. Por consiguiente, de esta circunstancia no se sigue que se ponga en duda nuestra necesidad de los bienes precisos para su satisfacción. Al contrario, los hombres procuran, en la medida en que disponen de los medios necesarios, atender a la satisfacción eventual de esta necesidad y, siempre que se trata de determinar el volumen de su necesidad total, incluyen también en sus previsiones los bienes requeridos para alcanzar los objetivos antes mencionados. Lo que aquí se ha dicho de aquellas necesidades acerca de las que existe incertidumbre sobre si se presentarán o no es igualmente válido cuando no existe la menor duda sobre la necesidad de un bien y lo único inseguro en la medida o la cantidad de dicho bien. También en este caso consideran los hombres -y con razón- que su necesidad sólo se halla totalmente cubierta cuando pueden disponer de cantidades de bienes suficientes para todos los casos previsibles. Otras circunstancias que también debe tenerse en cuenta es la capacidad de desarrollo de las

necesidades humanas. Si estas necesidades pueden crecer y, como a veces se observa, pueden hacerlo hasta el infinito, podría parecer que los límites de las cantidades de bienes requeridas para su satisfacción se amplían sin cesar y hasta que alcanzan amplitudes totalmente indeterminadas y que, por consiguiente, es de todo punto imposible que el hombre consiga una previsión que cubra la totalidad de sus necesidades. Pero para empezar, cuando se habla de la infinita capacidad de desarrollo de las necesidades humanas, el concepto de infinitud sólo puede aplicarse, a mi parecer, al progreso ilimitado del desarrollo de las necesidades humanas, no a la cantidad de bienes necesaria para su satisfacción dentro de un determinado período de tiempo. Y aun admitiendo que la serie fuera infinita, cada uno de los eslabones de la cadena es finito. Incluso en el caso de que el desarrollo de las necesidades humanas evolucione sin impedimentos hasta los espacios de tiempo más distantes, lo cierto es que respecto de los períodos temporales que el hombre puede someter de hecho a su consideración, y más en concreto respecto de los que pueden contemplar desde una perspectiva económica, estas necesidades son cuantitativamente mensurables. Aun admitiendo la hipótesis de un progreso ininterrumpido de la evolución de las necesidades humanas, tenemos que enfrentarnos siempre -dado que sólo podemos tener ante los ojos unos determinados períodos de tiempo- con magnitudes finitas, nunca infinitas ni, por tanto, totalmente indeterminadas. Si observamos la actividad emprendida por los hombres en orden a la satisfacción de sus necesidades para el futuro, advertiremos fácilmente que éstos, lejos de pasar por alto la capacidad de desarrollo de sus necesidades, trabajan afanosamente por introducirlas en sus círculos. Quien espera que su familia aumente o confía en conseguir una más alta posición social, al construir sus edificios y acomodar su vivienda, al fabricar sus carros y otros bienes durables, tienen muy en cuenta el aumento de sus necesidades en el futuro y, de ordinario y en la medida en que sus medios se lo permiten, intenta ya desde ahora acomodarse a las mayores exigencias futuras y esto no es una sola dirección, sino respecto de

sus posesiones totales. Un fenómeno similar podemos observar también en la vida municipal. Vemos que los ayuntamientos de las ciudades planifican la conducción de agua, los edificios públicos (escuelas, hospitales, etc.), la construcción de jardines, calles y otras cosas similares no en razón de las necesidades del presente, sino teniendo también en cuenta el aumento de las necesidades en el futuro. Esta tendencia no hace sino poner bajo más clara luz el hecho de que la actividad humana se dirige también, de forma espontánea, a la satisfacción de las necesidades públicas. Sintetizando cuanto se ha venido diciendo, se deduce que la necesidad humana de bienes de consumo directo es una magnitud para cuya determinación cuantitativa respecto del futuro no existe dificultad de principio. Se trata de una magnitud a propósito de la cual los hombres se esfuerzan por retener ideas claras a través de una actividad enderezada de los límites de lo posible cuando lo que se analiza es su necesidad práctica. Así se deduce, en primer lugar, del hecho de que los espacios temporales a que se extiende la previsión del hombre son limitados y en segundo lugar, de que también es limitado el grado de exactitud requerido para que esta actividad previsor consiga sus objetivos prácticos. b) La necesidad de bienes de órdenes superiores (medios de producción) Si, respecto de un espacio de tiempo futuro, está ya totalmente cubierta nuestra necesidad de bienes del primer orden en las cantidades necesarias, no hay por qué hablar del modo de satisfacer esta necesidad mediante bienes de un orden superior. Pero si esta necesidad no está cubierta, o no lo está totalmente, por bienes del primer orden, es decir, de forma inmediata, entonces surge, respecto del período en cuestión, una necesidad de bienes de órdenes superiores. Esta última necesidad se mide, en definitiva, por nuestra necesidad de bienes del primer orden, atendido el nivel de la técnica en las distintas y correspondientes ramas de la producción. Con todo, la sencilla relación que acabamos de exponer a propósito de nuestra necesidad de medios de producción, sólo se presenta a nuestra observación, como en seguida veremos, en muy contados casos. Hay, en efecto, una circunstancia, derivada del nexo causal existente entre los bienes, que

introduce una importante modificación. Ya hemos descrito con detenimiento (pág. 54) el hecho que a los hombres les resulta imposible utilizar un bien cualquiera de un orden superior para la producción de los respectivos bienes de orden inferior si no se dispone al mismo tiempo de los correspondientes bienes complementarios. Lo que antes se ha dicho de los bienes en general alcanza aquí su más acusada precisión si consideramos los bienes bajo el aspecto de las cantidades disponibles de los mismos. Ya hemos visto antes que sólo podemos transformar los bienes de un orden superior en bienes de un orden inferior y sólo podemos, por tanto, utilizarlos para la satisfacción de las necesidades humanas, si disponemos a la vez de los bienes complementarios. Por consiguiente, este principio reviste, desde el anterior punto de vista, la siguiente forma: no podemos aprovechar unas determinadas cantidades de bienes de un orden superior para la producción de determinadas cantidades de bienes de un orden inferior y con ello, en definitiva, para cubrir nuestras necesidades, si no disponemos al mismo tiempo de las cantidades complementarias de los bienes de órdenes superiores. Así, por ejemplo, no podemos aprovechar ni la mayor cantidad de fincas que queramos imaginar para la producción de la más mínima cantidad de cereales si no disponemos a la vez de las cantidades (complementarias) necesarias para la producción de esta pequeña cantidad de bienes, tales como cimiento, fuerzas laborales y otras cosas similares. Nunca surge, pues, la necesidad de un bien de orden superior aisladamente considerado. Hay que tener en cuenta más bien el hecho de que cuando no está cubierta la necesidad de un bien de orden inferior, o no lo esté completamente, la necesidad del bien concreto correspondiente del orden superior surge siempre y sólo a una con la necesidad cuantitativamente adecuada de los bienes complementarios del orden superior. Supongamos que existe, para un período determinado, la necesidad todavía no cubierta de 10 mil pares de zapatos. Y supongamos también que disponemos de la cantidad precisa de herramientas, fuerzas laborales, etc., requeridas para la producción de estos zapatos, pero que sólo tenemos cuero para 5 mil pares. O bien, al revés,

que disponemos de la totalidad de los bienes de orden superior requeridos para la producción de los 10 mil pares, pero sólo contamos con fuerzas laborales para la fabricación de 5 mil. Es indudable, en tal caso, que respecto del período de tiempo antes citado, nuestra necesidad total se extiende, tanto antes como después, a las cantidades de bienes concretos de los órdenes superiores necesarios para la producción de la mencionada cantidad de zapatos. Pero, en cambio, nuestra necesidad real se reduciría, teniendo en cuenta los restantes bienes complementarios, tan sólo a las cantidades necesarias para producir 5 mil pares. La necesidad restante no pasaría de ser latente; sólo se convertirá en efectiva cuando podamos disponer de hecho de las cantidades complementarias que ahora nos faltan. De cuanto venimos diciendo se deduce la ley de que, respecto de unos espacios temporales futuros determinados, nuestra necesidad efectiva de cada uno de los bienes concretos de orden superior está condicionada por el hecho de que dispongamos o no también de las cantidades complementarias de los bienes correspondientes del orden superior. Cuando, a consecuencia de la guerra civil norteamericana, disminuyeron considerablemente las exportaciones de algodón con destino a Europa, es evidente que la necesidad de algodón apenas sufrió modificaciones, ya que la citada guerra no podía cambiar esencialmente la necesidad que de estos bienes tenía los europeos. En la medida en que esta necesidad de algodón para los períodos de tiempo dados no fue cubierta por los productos manufacturados acabados, se produjo una necesidad de las consiguientes cantidades de los bienes de orden superior necesarios para la producción de algodón. Es claro que la guerra civil no pudo en modo alguno influir perniciosamente en esta necesidad, considerada en su conjunto. Pero dado que disminuyó considerablemente la cantidad disponible de uno de los bienes de orden superior indispensables, a saber, la materia prima del algodón, la consecuencia ineludible fue que una parte de la necesidad hasta entonces existente de los bienes complementarios del algodón en orden a la producción de telas de este material (prestaciones laborables, máquinas. etc.) quedó en estado latente. La

necesidad real de los bienes complementarios del algodón en bruto se redujo a las cantidades de algodón en bruto de que realmente se disponía. Pero en cuanto aumentaron de nuevo las importaciones de esta materia prima, aumentó también inmediatamente la necesidad afectiva de aquellos bienes, de modo que en la ecuación disminuyó el factor de la necesidad latente. Los emigrantes incurren a menudo en el error, derivado de las perspectivas que traen de sus países de origen, altamente evolucionados, y pasando por alto otras consideraciones más importantes, de adquirir grandes extensiones de terreno, sin pararse a pensar si tienen a su disposición los restantes bienes complementarios de los terrenos adquiridos. Y, sin embargo, nada hay tan seguro como que al apropiarse de terrenos para la satisfacción de sus necesidades, sólo podrán prosperar en la medida en que sean capaces de hacerse con las correspondientes cantidades complementarias de semillas, ganado, instrumentos de labranza, fuerzas laborales agrícolas y cosas similares. En su modo de proceder hay un desconocimiento de la ley superior que sale inexorablemente por sus fueros y a la que o bien se pliega los hombres en su ámbito de vigencia o bien tendrá que arrastrar las perniciosas consecuencias de su olvido. Cuanto más progresan los hombres por la senda de la cultura, tanto más suelen las personas concretas, en virtud del avanzado proceso de división del trabajo, producir cantidades de bienes del orden superior bajo el supuesto tácito y, de ordinario también correcto, de que otras personas producirán por su parte las correspondientes cantidades de los bienes complementarios. Los que fabrican gemelos de teatro, en muy raros casos producen las lentes, los estuches de marfil o de concha de tortuga y los bronces con que se adornan estos objetos. Es bien sabido que los productores de gemelos compran de ordinario de cada una de las piezas de los mismos a otros fabricantes o artesanos especializados y que se limitan a ensamblarlas y, por así decirlo, a dar la última mano. El pulidor de vidrio que prepara las lentes, el especialista en artículos de fantasía que elabora los estuches de marfil o de concha de tortuga y el bronceista que se dedica a los adornos en

bronce, todas estas personas actúan bajo el tácito supuesto de que existe una necesidad de sus productos. Con todo, nada hay tan seguro como que la necesidad efectiva de los productos de cada uno de ellos está condicionada por la producción de las cantidades complementarias, de tal modo que si la producción de lentes sufriera una interrupción, también la necesidad real de los restantes bienes de orden superior requeridos para la producción de prismáticos, gemelos de teatro y otros bienes similares pasaría a ser lentes y, por consiguiente, aflorarían perturbaciones económicas que en la vida cotidiana suelen calificarse de complemento anormalmente anormales, pero que, en realidad, obedecen leyes muy estrictas. c) Los límites de tiempo dentro de los cuales se dejan sentir las necesidades humanas Nos resta aún considerar, en esta investigación, el factor tiempo y poner en claro cuáles son los límites temporales dentro de los cuales se manifiesta de hecho nuestra necesidad de bienes. Para empezar, es claro que nuestra necesidad de bienes del primer orden aparece cubierta, respecto de un momento temporal dado del futuro, siempre que dentro de este espacio temporal podamos disponer inmediatamente de la correspondiente cantidad de bienes del primer orden en cuestión. La situación es diferente si nuestra necesidad de estos bienes del primer orden, o incluso de un orden inferior, sólo queda cubierta de forma mediata, es decir, mediante los correspondientes bienes de los órdenes superiores debido en concreto a los intervalos temporales a que, como ya se dijo antes, está inexorablemente sujeto cada proceso de producción. Llamemos Período I al espacio de tiempo que media entre el instante presente y el momento en que ya se pueden producir. A partir de los bienes de segundos que tenemos a nuestra disposición, los bienes correspondientes del primer orden. Llamaremos Período II al siguiente espacio que, arrancando del final del anterior, llega hasta el momento en que, a partir de los bienes del tercer orden de que disponemos, podemos ya producir bienes del primer orden. A los respectivos espacios temporales siguientes les llamaremos Período III, IV y así sucesivamente. Pues bien, respecto de cada uno de los tipos de bienes se registra una

secuencia de períodos temporales en los cuales tenemos una necesidad inmediata y directa de bienes del primer orden, una necesidad que queda de hecho cubierta debido a que dentro de ese espacio temporal disponemos inmediatamente de las correspondientes cantidades de bienes del primer orden. Pero supongamos ahora el caso de que deseamos cubrir nuestra necesidad de bienes del primer orden dentro del Período II con bienes del cuarto orden. Es claro que esto sería físicamente imposible y que la necesidad de bienes del primer orden dentro del período de tiempo dicho sólo puede satisfacerse con bienes del primer o del segundo orden. La anterior observación es válida no sólo respecto de nuestra necesidad de bienes del primer orden, sino también respecto de nuestra necesidad de todos los bienes disponibles de órdenes superiores. No podemos, por ejemplo, cubrir nuestra necesidad de bienes del tercer orden dentro del Período V por el hecho de que dentro de este período dispongamos de la correspondiente cantidad de bienes del orden sexto. Se advierte bien que para alcanzar este fin debería poder disponer de estos últimos bienes ya dentro del Período II. Sí en el tardío otoño la necesidad de cereales de una población para el año en curso no estuvieron de forma inmediata, con las adecuadas cantidades sería ya demasiada tarde pretender recurrir para cubrir este objetivo, a los terrenos disponibles, a los aperos agrícolas, las fuerzas laborales y cosas similares. Pero sí sería el momento adecuado para, mediante los mencionados bienes del orden superior, cubrir la necesidad de cereales del próximo año. De igual manera, para poder satisfacer la necesidad de estudiantes inteligentes y bien formados para las prestaciones profesionales del próximo decenio debemos comenzar a preparar ya desde ahora a los individuos aptos. Así pues, la necesidad humana de bienes del orden superior es, al igual que la de los bienes del primer orden, no sólo una magnitud cuya relación cuantitativa se regula por normas estrictas, de modo que puede calcularse de antemano la necesidad práctica que los hombres tienen de ella, sino que es además una necesidad que aparece dentro de un determinado período de tiempo de tal forma que los hombres, basados

en la experiencia de sus necesidades pasadas y de los procesos de producción de bienes, cuentan con la capacidad suficiente para calcular de antemano y de forma suficiente para sus necesidades prácticas no sólo la cantidad de bienes concretos, sino también los períodos de tiempo en que dichas necesidades se presentarán. Y pueden hacerlo, además, tal como enseña la experiencia, con una exactitud total. Las cantidades disponibles. Es, por otra parte, muy cierto que en todo tipo de actividades humanas tener ideas claras sobre el objetivo que se persigue es un factor esencial del éxito del sujeto que actúa. Y no es menos cierto que el conocimiento de la necesidad de bienes de los períodos de tiempo por venir se nos aparece como el primer presupuesto de toda actividad humana enderezada a la previsora satisfacción de sus necesidades. Fuera cuales fueran las circunstancias exteriores bajo las que se desarrolla la antes mencionada actividad, el éxito de la misma está esencialmente condicionado por la exactitud de los cálculos respecto de las cantidades de bienes necesarias en el futuro; es decir, de su necesidad. Es también claro que unos cálculos totalmente erróneos harían de todo punto imposible la actividad previsora encaminada a la satisfacción de sus necesidades. El segundo factor que condiciona el éxito de la actividad humana es que el agente se forme una idea cabal de los medios de que dispone para conseguir su objetivo. Dondequiera los hombres desarrollan su actividad en orden a la satisfacción de sus necesidades vemos que se afanan por alcanzar la comprensión más exacta posible de la cantidad de bienes de que disponen para el mencionado objetivo. El modo cómo proceden en este campo será objeto del análisis de esta sección. La magnitud de la cantidad de bienes de que dispone cada uno de los miembros de un pueblo viene ya dada por la situación misma. A la hora de determinar las cantidades de que estamos hablando, estos miembros no tienen otra tarea que la de inventariar y medir los bienes que tienen a su disposición. La meta ideal de estos dos actos de una actividad previsora de los hombres es llevar a cabo un registro completo de los bienes disponibles en un momento dado, clasificados en cantidades

exactamente iguales y asignar a estas últimas unos fines determinados. Pero en la vida práctica los hombres están muy lejos de perseguir esta meta ideal. En la mayoría de los casos ni siquiera intentan lograr la total exactitud que permite el estado actual del arte de inventariar y medir los bienes. Se conectan con aquel grado de aproximación que basta para sus objetivos prácticos. Es, con todo, claro indicio de la gran importancia práctica que tiene un exacto conocimiento de la cantidad de bienes de que dispone un individuo el hecho de que una parte muy importante de comerciantes, industriales y, en general, de personas que desarrollan una alta actividad previsor, tienen buen cuidado de adquirir aquel conocimiento. Más aún, nos encontramos con un cierto conocimiento de las cantidades de bienes disponibles, incluso en los peldaños inferiores de las culturas. Es, en efecto evidente que la total ausencia de este conocimiento haría del todo imposible una actividad previsor humana dirigida a la satisfacción de sus necesidades. Si, pues, los hombres se esfuerzan, según el grado de la evolución de su actividad, orientada a la previsor satisfacción de sus necesidades, por tener ideas claras sobre la magnitud de las cantidades de bienes de que disponen, podemos también percibir, doquiera existe un intercambio de bienes digno de mención de su deseo de formarse un juicio adecuado de las cantidades de bienes de que disponen los restantes miembros del pueblo con quienes están unidos por el intercambio. Cuando los cambios son insignificantes, los sujetos que intervienen en ellos tienen evidentemente escaso interés en saber qué cantidades de bienes poseen las otras personas. Pero apenas se desarrolla un amplio intercambio -sobre todo como consecuencia de la división del trabajo- y respecto de la satisfacción de sus necesidades, los hombres dependen en buena medida del mismo, experimentan, como es natural, un evidente interés por conocer no sólo los bienes que poseen, sino también los que tienen las personas con las que intercambian, ya que los bienes de estas últimas están en buena parte a su disposición, no de forma directa, sino indirecta (por medio del intercambio). Apenas la cultura de un pueblo ha

alcanzado un cierto nivel, suele surgir, de la mano de la creciente división del trabajo, una clase profesional especial, que actúa como intermediaria del intercambio y que libera a los restantes miembros de la sociedad no sólo de la preocupación por los aspectos mecánicos de las operaciones (expedición, división, conservación de los bienes, etc.), sino también de la tarea de tener en cuenta las cantidades disponibles. Asistimos así al fenómeno de que una cierta clase de personas tiene un interés especial, vinculado a su profesión, aparte otras circunstancias generales de que tendremos ocasión de hablar más adelante, por conocer de la manera más exacta posible la situación de las cantidades de bienes (los llamados stocks en el sentido más amplio de la palabra) de que disponen los pueblos o algunos sectores determinados de los pueblos con los que hacer intercambios. Se trata de una actividad que, a tenor de la actitud que adopten las personas que actúan de intermediarias en la vida de los negocios, abarca unas regiones más o menos amplias, municipios, provincias o también países y continentes enteros. Cuando este deseo de conocer las cantidades de bienes disponibles se extiende a grandes grupos de individuos, o incluso a pueblos enteros o grupos de pueblos, tropiezan con no pequeñas dificultades. En efecto, una comprobación exacta del nivel de existencia de que aquí estamos hablando sólo podría alcanzarse a través de una encuesta o investigación. Y esta tarea requiere un amplio aparato de funcionarios públicos extendido por todas las zonas a que llegan los intercambios y dotados de los poderes necesarios, un aparato, en suma, que sólo los gobiernos pueden poner en marcha y aun esto sólo dentro de sus propios territorios. E incluso dentro de estas fronteras se trata de un aparato de nula eficacia, como todos los especialistas en materia saben, cuando se refiere a bienes cuya cantidad disponible escapa fácilmente al control público. Añadamos además que estas encuestas y pesquisas sólo pueden hacerse de vez en cuando, y que de ordinario se abren grandes intervalos de tiempos entre unas y otras, de tal modo que aun admitiendo que los datos obtenidos para un momento determinado sean fiables, pierden a menudo su valor

práctico o éste queda muy reducido cuando llegan al conocimiento del público, al menos respecto de aquellos bienes cuyas cantidades disponibles están sujetas a fuertes oscilaciones. Vemos pues que la actividad pública encaminada a comprobar la cantidad de bienes de que dispone un pueblo o una parte del pueblo queda reducida, por su propia naturaleza, a aquellos bienes cuyas cantidades no experimentan cambios excesivos, como es el caso de las fincas, edificios, establos, medios de comunicación, etc. De este modo, los datos registrados en el catastro en un momento determinado siguen teniendo validez también para épocas posteriores. La investigación pública se aplica asimismo a aquellos otros bienes cuya cantidad disponible está de tal modo sujeto al control de la Administración que queda en cierto modo garantizado la exactitud de las cifras obtenidas. Dado el destacado interés que, bajo las circunstancias arriba descritas, tiene el mundo de los negocios por conocer de la manera más exacta posible las cantidades de bienes disponibles en determinadas zonas de intercambio, se comprende bien que no se contente con los incompletos resultados de la actividad gubernamental, muchas veces desempeñada por personas de escasos conocimientos económicos y, además, reducida siempre a unas determinadas regiones o marcas. En consecuencia, procura alcanzar con sus propios medios, y no raras veces con grandes sacrificios, un conocimiento exacto de las cantidades de que hablamos. Para llevar a cabo esta tarea ha creado órganos al servicio de estos intereses especiales, cuya misión consiste en buena parte en informar a los miembros de aquella rama de los negocios sobre el estado actual de las existencias en las diversas regiones en las que se llevan a cabo los intercambios. Estos informes se apoyan en datos oficiales de todo tipo, de los que, una vez demostrada su fiabilidad, procura servirse inmediatamente el mundo de los negocios, en informaciones adquiridas sobre el lugar por los corresponsales especializados y en parte también en combinaciones hechas por los comerciantes experimentados sobre la base de datos antiguos, pero seguros, que se extienden no sólo al nivel de existencias actualmente disponibles, sino

también a las cantidades de bienes de que previsiblemente dispondrán los hombres en épocas posteriores. Los datos así obtenidos bastan de ordinarios para que el mundo de los negocios tenga una visión clara de las cantidades disponibles de unos bienes determinados en unas zonas de intercambios más o menos extensas, y para que pueda formarse un juicio sobre las modificaciones previsibles en los niveles de las existencias. Les permiten asimismo advertir en qué puntos concretos existen incertidumbres y dónde, por consiguiente, el éxito de determinadas operaciones depende de la mayor o menor cantidad disponible de un bien concreto. Los negociantes pueden entonces calcular el riesgo de tales operaciones. El origen de la economía humana y de los bienes económicos

a) Los bienes económicos

En las dos secciones precedentes hemos visto cómo tanto los individuos aislados como los habitantes de regiones enteras o de grupos de regiones, unidos entre sí por el intercambio, se esfuerzan de una parte por formarse una idea de las necesidades que tendrán en tiempos futuros y, de la otra, por calcular la cantidad de bienes de que disponen para cubrirlas. Consiguen así el indispensable fundamento para su actividad, dirigida a la satisfacción de las necesidades. Nos toca ahora exponer cómo, sobre la base de los anteriores conocimientos, los hombres emplean las cantidades de bienes disponibles (bienes de consumo inmediato y medios de producción) para satisfacer sus necesidades de la manera más completa posible. Como resultado de la anterior investigación sobre necesidad y sobre la cantidad de bienes disponibles puede darse una triple posibilidad: a) La necesidad es mayor que la cantidad disponible b) La necesidad es menor que la cantidad. c) La necesidad y la cantidad disponible son iguales. Pues bien, podemos observar que, respecto de la gran mayoría de los bienes se registran siempre la primera de las posibilidades, de modo que forzosamente debe quedar insatisfecha una parte de las necesidades cubiertas por los bienes correspondientes. No me refiero aquí a objetos lujosos, ya que respecto de ellos la anterior afirmación es en sí misma evidente. Entran también en este capítulo los vestidos más ordinarios, las viviendas y

edificaciones más comunes, los alimentos más usuales. De ordinario, ni siquiera disponemos de tierra, piedras y ni aun de los más insignificantes desechos en tales cantidades que podamos utilizarlos despreocupadamente. Cuando, respecto de un determinado período de tiempo, adviertan los hombres que se produce esa circunstancia, es decir, que la necesidad de un bien es mayor que la cantidad disponible, comprenden también al mismo tiempo que no puede disminuirse una parte importante de las cualidades útiles de la cantidad disponible, o no puede ser sustraída a la disposición de los hombres, sin que quede insatisfecha una concreta necesidad humana que hasta ahora había sido cubierta, o que quede satisfecha menos perfectamente que si no se diera tal caso. La más inmediata consecuencia que se deriva de este conocimiento en orden a la actividad humana tendente a la más perfecta satisfacción posible de sus necesidades es que los hombres se esfuerzan por: 1. Mantener aquella cantidad parcial de los bienes de que disponen en la relación cuantitativa anteriormente existente. 2. Conservar las propiedades útiles de dichos bienes. Otras de las consecuencias derivadas del conocimiento de la mencionada relación entre necesidad y cantidad disponible es que; por un lado, los hombres adquieren conciencia de que, sean cuales fueran las circunstancias, una parte de las necesidades de los bienes de que hablamos queda insatisfecha y, por otra, que toda utilización inadecuada de cantidades parcialmente de estos bienes tiene como consecuencia inevitable que también quedará insatisfecha una parte de aquellas necesidades que podrían haber sido cubiertas con una utilización racional de la masa total de bienes disponibles. Así pues, respecto de la relación cuantitativa de los bienes, los hombres pretenden con su actividad previsor, encaminan a la satisfacción de sus necesidades, los siguientes fines: 3. Hacer una elección entre las necesidades más importantes, que satisfacen con las cantidades de bienes de que disponen, y aquellas otras que tienen que resignarse a dejar insatisfechas. 4. Alcanzar con una cantidad parcial dada dentro de la relación cuantitativa de bienes, y mediante un empleo racional, el mayor éxito posible, o

bien un éxito determinado con la menor cantidad posible. Dicho con otras palabras, utilizar las cantidades de bienes de consumo directo y sobre todo las cantidades de medios de producción de que disponen de una manera objetiva y racional, para satisfacer sus necesidades del mejor modo posible. A la actividad humana encaminada a la consecución de los mencionados fines la denominamos, considerada en su conjunto, economía. A los bienes que se hallan en la relación cuantitativa antes descrita, y que constituyen su objetivo exclusivo, los llamamos bienes económicos, en contraposición a aquellos otros de los que los hombres no tienen ninguna necesidad para su actividad económica y ellos debido a razones que, como veremos más adelante, se explica de lleno en virtud de la relación cuantitativa tomando en su sentido más estricto, como acabamos de indicar a propósito de los bienes económicos. Pero antes de pasar a la exposición de esta relación y de los fenómenos vitales que hallan en ella su último fundamento, queremos reflexionar sobre un fenómeno de la vida social que tiene una incalculable importancia para el bienestar de los hombres y cuyas causas últimas se derivan asimismo de la relación cuantitativa que acabamos de mencionar. Hasta ahora hemos presentado en términos muy generales los fenómenos vitales que resultan del hecho de que respecto de un grupo de bienes la necesidad de los hombres es mayor que la cantidad disponible de los mismos, sin prestar especial atención a la articulación social de estos hombres. Así pues, lo que se ha venido diciendo tienen aplicación tanto para el individuo aislado como para una sociedad en su conjunto, sea cual fuere su organización. Pero la convivencia de los hombres, que persiguen sus intereses también como miembros de la sociedad, fomenta y pone de relieve, respecto de todos aquellos bienes que se encuentran en la repetidamente mencionada relación cuantitativa, un fenómeno especial, que debe ser estudiada en este lugar. Si se aplica, en efecto, la antedicha relación cuantitativa a una determinada sociedad, es decir, si una sociedad concreta no dispone de las cantidades de un bien requerido para satisfacer una necesidad específica, entonces, tal como antes se acaba de

decir, es imposible que satisfagan completamente sus necesidades todos los individuos que componen aquella sociedad. Nada hay entonces tan seguro como que no se podrán, satisfacer, o sólo de un modo incompleto, las necesidades de una parte de los miembros de la colectividad. El egoísmo humano encuentra aquí un impulso para hacer valer sus derechos y cada individuo se esforzará -allí donde la cantidad disponible no alcanza para todos- por cubrir sus propias necesidades de la manera más completa que le sea posible, excluyendo a los demás. Cada individuo concreto coronará con muy diversa fortuna este intento. Sea cual fuese la distribución de los bienes que se encuentran en la antes mencionada relación cuantitativa, lo cierto es que siempre resultará que la necesidad de una parte de los miembros de la sociedad no podrá ser cubierta o lo será de forma incompleta. Estos últimos mantendrán, por tanto, respecto de aquella cantidad parcial de la masa total de bienes disponibles, una actitud opuesta a la de los actuales poseedores. Y esto equivale a decir que los individuos concretos que poseen estos bienes se enfrentan con la necesidad de que la sociedad les proteja contra todos los posibles actos de violencia de los otros individuos. Llegamos aquí al origen económico de nuestro actual ordenamiento jurídico y en primer término de la llamada "protección de bienes y hacienda", fundamento de la propiedad. Así pues, la economía humana y la propiedad tienen un mismo y común origen económico, ya que ambos se fundamentan, en definitiva, en el hecho de que la cantidad disponible de algunos bienes es inferior a la necesidad humana. Por consiguiente, la propiedad, al igual que la economía humana, no es una inversión caprichosa, sino más bien la única solución práctica posible del problema con que nos enfrenta la naturaleza misma de las cosas, es decir, la antes mencionada defectuosa relación entre, necesidad y masa de bienes disponibles en el ámbito de los bienes económicos. Por esto mismo es también imposible eliminar la institución de la propiedad sin eliminar al mismo tiempo las causas que llevan forzosamente a ella, es decir, sin multiplicar al mismo tiempo las cantidades disponibles de todos los bienes económicos

hasta tal punto que pueda quedar totalmente cubierta la necesidad de todos los miembros de la sociedad o sin disminuir hasta tal extremo de las necesidades de los hombres que los bienes de que de hecho disponen bastante para cubrir aquellas necesidades. Si no se consiguen un equilibrio de este tipo entre necesidad y mesa disponible, un nuevo orden social podrá conseguir, sin duda, que sean otras personas -en vez de las actuales- las que pueden utilizar las cantidades disponibles de bienes económicos para la satisfacción de sus necesidades, pero nada ni nadie podrá impedir que siga habiendo personas cuyas necesidades de bienes económicos no son cubiertas, o lo son incompletamente, y frente a cuyas siempre posibles acciones violentas tendrán que ser defendidos los nuevos propietarios. La propiedad, en el sentido mencionado, es, pues, inseparable de la economía en su forma social y todos los planes de reforma social sólo pueden tender, si quieren ser razonables, a una distribución adecuada de los bienes económicos, no a la supresión de la institución de la propiedad. b).

Los bienes no económicos En la sección precedente hemos descrito los fenómenos de la vida que aparecen como consecuencia de que la necesidad de ciertos bienes es mayor que la cantidad de que se dispone. Nos toca ahora exponer los hechos que se producen cuando la relación es inversa, es decir, cuando la necesidad de bienes es menor que la cantidad de bienes de que se dispone. La primera consecuencia de esta relación es que el hombre advierte no sólo que dispone de cuantos bienes necesita para satisfacer sus necesidades en este punto concreto, sino que jamás agotará las cantidades de bienes requeridas para aquella satisfacción. Supongamos el caso de un arroyo de montaña que discurre junto a una aldea, con un caudal medio diario de 200.000 cántaros aunque con la diferencia de que en épocas de lluvia y en primavera, cuando se funden las nieves de las montañas, la cantidad llega a los 300.000, mientras que en épocas de gran estiaje no pasa de 100.000 Supongamos también que los habitantes de dicha aldea necesitan, para satisfacer todas sus necesidades de este bien (agua para beber, etc.), un consumo normal de 200 cántaros diarios, y de 300 como máximo.

Tendremos que frente a una necesidad máxima de 300 cántaros disponen al menos de 100.000 cántaros. En éste y en todos los casos similares, que presentan una idéntica relación cuantitativa, es claro no sólo que está completamente prevista la satisfacción de la totalidad de las necesidades cubiertas por estos bienes, sino que los sujetos económicos sólo pueden consumir una parte de la cantidad total disponible. Puede además retirarse una cantidad parcial de estos bienes o puede disminuirse sus propiedades útiles sin que por eso se perjudique la satisfacción de las necesidades, mientras la relación cuantitativa no se modifique en sentido contrario. Así pues, respecto de estos bienes, los buenos administradores no tienen la necesidad práctica ni de reservar una cantidad parcial ni de conservar las propiedades útiles de los mismos. Tampoco se registran las antes mencionadas formas tercera y cuarta de actividad económica de los hombres cuando se trata de bienes cuyas cantidades disponibles son mayores que la necesidad que se tiene de ellos. ¿Qué sentido tendría, por ejemplo, cuando se da esta circunstancia, la preocupación por elegir entre satisfacer las necesidades con la cantidad de bienes de que dispone o renuncia a ellos, allí donde ni siquiera con la más completa satisfacción se disminuye la cantidad total de bienes disponibles? ¿Ni qué podría mover a los hombres a conseguir los mejores resultados posibles con una cantidad dada de bienes, o alcanzar un determinado resultado empleando la menor cantidad posible de estos bienes? Es, pues, claro que respecto de aquellos bienes cuya cantidad disponible es superior a las necesidades, queda excluida la actividad económica de los hombres de la misma natural y necesaria manera en que aparece cuando los bienes se hallan en la relación cuantitativa opuesta. No constituyen en el primer caso objetos de la economía humana y, por ende, los llamados bienes no económicos. Hasta ahora hemos considerado la relación sobre la que se fundamenta el carácter no económico de los bienes en términos generales, es decir, sin hacer una referencia específica a la actual situación social de los hombres. Sólo nos resta aludir a los peculiares fenómenos sociales que se producen como

consecuencia de la antes citada relación cuantitativa. La tendencia de cada uno de los miembros de una sociedad a disponer de correctas cantidades de bienes, con exclusión de todos los demás miembros, tiene su origen, como ya vimos, en el hecho de que la cantidad de determinados bienes de que dispone la sociedad es menor que la necesidad y, como resultado de esta circunstancia, la satisfacción plena de la necesidad de todos los individuos resulta imposible, por lo cual uno de ellos se siente impulsado a cubrir sus necesidades excluyendo a los demás sujetos económicos. Al competir todos los miembros de la sociedad por una cantidad de bienes que bajo ninguna circunstancia alcanza a satisfacer plenamente las necesidades de todos, ya vimos en líneas anteriores que la única solución práctica respecto de estos encontrados intereses es que unos individuos económicos concretos se apropien de cantidades parciales de la cantidad total de que dispone la sociedad y que estos propietarios sean protegidos por la misma sociedad, excluyendo al mismo tiempo a los restantes sujetos económicos. La situación es esencialmente distinta respecto de aquellos bienes que no tienen carácter económico. Aquí, la cantidad de bienes de que dispone la sociedad es mayor que su necesidad, de modo que incluso una vez que todos los individuos hayan satisfecho totalmente las necesidades, siguen quedando cantidades parciales de la masa total, que se pierden sin provecho ninguno. En estas circunstancias, ningún individuo se enfrenta con la necesidad práctica de asegurarse, para la satisfacción de sus necesidades, una cantidad parcial suficiente, porque el simple conocimiento de la relación cuantitativa sobre la que se fundamenta el carácter económico de los mencionados bienes garantiza a todas las personas las cantidades necesarias, incluso aunque todos los demás miembros de la sociedad cubran por entero sus necesidades de tales bienes, ya que siempre quedarán cantidades sobrantes más que suficientes. La tendencia de los individuos concretos no está orientada, tal como enseña la experiencia, a asegurarse cantidades parciales de bienes no económicos, excluyendo a las restantes personas de la satisfacción de sus necesidades individuales. De hecho, estos bienes,

que no constituyen objeto de la economía, tampoco son objeto de la voluntad de propiedad de los hombres. Podemos, más bien, observar de hecho, en el caso de estos bienes que se hallan insertos en la relación fundamentadora de su carácter no económico, una imagen del comunismo, porque los hombres son comunistas dondequiera ello es posible, atendidos siempre los actuales fundamentos naturales. En aquellos lugares donde los ríos llevan más agua de la que los habitantes necesitan para satisfacer sus necesidades de este bien, todos y cada uno de ellos van al río y toman la cantidad de agua que quieren. En las grandes selvas, cada uno toma, sin impedimento alguno, la cantidad de leña que necesita y cada cual tiene en su casa la cantidad de luz y de aire que le aparece. Este comunismo tiene en la antes mencionada relación cuantitativa un fundamento no menos natural que la propiedad en la relación opuesta. c) Relación entre los bienes económicos y no económicos En las dos secciones precedentes hemos considerado la naturaleza y el origen de la economía de la economía humana y hemos defendido de opinión de que la diferencia entre los bienes económicos y no económicos se fundamenta, en definitiva y en el más exacto sentido de la palabra, en la diferente relación existente entre la necesidad y la cantidad disponible de dichos bienes. Una vez esto bien establecido, no es menos claro que el carácter económico -o respectivamente no económico- de los bienes no es algo innato en ellos, no es una cualidad intrínseca de estos bienes, y que, por consiguiente, todo bien adquiere su carácter económico, con independencia, de sus cualidades intrínsecas o de factores exteriores, cuando se halla inserto en la relación cuantitativa que hemos expuesto, y lo pierde cuando la relación se invierte. La experiencia nos enseña también que hay bienes de una misma naturaleza que en un lugar determinado no tienen carácter económico, mientras que lo tienen en otro. Más aún, los bienes de una misma naturaleza y en un mismo lugar unas veces tienen valor económico y otras no, según sean las circunstancias. Y así, mientras que en las regiones ricas en manantiales el agua potable no tiene valor económico, como tampoco la tienen los troncos de

árboles sin desbastar en las grandes zonas boscosas, e incluso los terrenos en algunos países, lo tienen en cambio, en otros lugares. Abundan también los ejemplos de bienes que en un tiempo y lugar determinado no tuvieron ningún carácter económico, pero que acabaron por adquirirlo en aquel mismo lugar, y en otro tiempo. Estas diferencias y estos cambios no pueden estar, por consiguiente, enraizados en las cualidades mismas de los bienes. Al contrario, tras atento análisis de las relaciones existentes podemos llegar a la convicción de que en todos los casos en que unos bienes del mismo tipo tienen a un mismo tiempo en dos lugares distintos distinto carácter, es distinta la relación existente en estos lugares entre necesidad y masa de bienes disponible. Podemos afirmar de igual modo que siempre que en dichos lugares unos bienes que originariamente no tenían carácter económico han pasado a adquirirlo -o a la inversa- se ha producido un cambio en la antes mencionada relación cuantitativa. A tenor de cuanto se ha venido, las causas por las que unos bienes no económicos pasan a ser económicos son de dos clases. O se deben a un aumento de la necesidad o a una disminución de las cantidades disponibles. Las causas más importantes de las que se deriva un aumento de la demanda son: 1. el aumento de la población, sobre todo cuando se produce una acumulación local de la misma; 2. el desarrollo de las necesidades humanas, en virtud del cual aumentan las necesidades de una misma población, y 3. los progresos humanos en el conocimiento de la conexión causal entre las cosas y su bienestar, a través del cual surgen nuevas aplicaciones utilitarias de estos bienes. No es preciso insistir en que se trata, en todos los casos, de fenómenos concomitantes del paso de los hombres de niveles inferiores de cultura y niveles superiores. De donde se sigue naturalmente que, a una con la elevación de la cultura, los bienes no económicos muestran tendencia a adquirir el carácter de los bienes económicos, debido sobre todo a que uno de los factores que ejercen aquí su influencia, a saber, la necesidad humana, aumenta con la evolución cultural. Si a esto se añade la disminución de la cantidad disponible de aquellos bienes que hasta entonces no

tienen carácter económico (por ejemplo, de la madera, provocada por la tala o devastación de bosque, tal como ocurre en la evolución de algunas culturas) nada hay más natural que los bienes cuya cantidad disponible sobrepasaba con mucho las necesidades en un estadio cultural anterior y que por consiguiente no tenían carácter económico, se tornen en económicos con el correr del tiempo. En numerosos lugares, sobre todo del Nuevo Mundo, puede documentarse históricamente este paso del carácter no económico al económico de algunos bienes, sobre todo de la madera y de las tierras. El fenómeno puede incluir observarse en nuestros días y, en mi opinión, y aunque las noticias a este respecto son fragmentarias, llegará el momento en que en Alemania, otrora tan rica en bosques, se encontrarán pocos lugares en los que sus habitantes no den un paso similar, por ejemplo, respecto de la leña y la madera. A tenor de cuantos se vienen diciendo resulta claro que también el cambio en virtud del cual los bienes económicos se convierten en no económicos - y a la inversa, cuando estos pasan a ser económicos- debe atribuirse única y exclusivamente a un cambio de relación entre necesidad y cantidad disponible. Revisten un peculiar interés científico aquellos bienes que, respecto de estos fenómenos, se sitúan en una posición a medio camino entre los bienes económicos y los no económicos. Deben mencionarse aquí en primer término aquellos que en una cultura altamente evolucionada, y en razón de su especial importancia, son producidos por la sociedad y ofrecidos a la utilidad pública en tan gran cantidad que pueden ponerse a disposición hasta de los miembros más pobres de la comunidad y en las cantidades que se quiera y que, por consiguiente, no tiene para los consumidores carácter económico. Uno de estos bienes suele ser, en las altas culturas la enseñanza primaria Incluso un vaso de agua pura es para los habitantes de muchas ciudades un bien tan importante que, cuando no existe una abundancia natural, instalan conducciones que van a dar a las fuentes públicas y en tan grandes cantidades que no solo queda cubierta por completo la necesidad de los habitantes, sino que de ordinario hay agua de sobra.

Mientras que en los niveles culturales inferiores las clases de un maestro son, para los necesitados de instrucción, un bien económico, en las culturas evolucionadas, y gracias a la previsión de la sociedad, esta enseñanza no es un bien económico para los que viven en el campo, del mismo modo que no lo es el vaso de agua pura para los habitantes de las grandes ciudades. Así, lo que antes era un bien económico para los consumidores, pierde ahora este carácter. A la inversa puede darse el caso de que haya algunos bienes que la naturaleza produce espontáneamente en cantidades superiores a las requeridas por la de los hombres, pero que adquieren para los consumidores del mismo carácter económico si un déspota excluye a los demás sujetos económicos de la libre disposición de tales bienes. En las regiones ricas en arbolado son muy numerosos los lugares que la naturaleza ha realizado de frondosos bosques, de tal modo que la cantidad de leña disponible supera con mucho la necesidad de los habitantes y, por consiguiente, los troncos sin desbastar no tendrían, por la propia esencia de las cosas, ningún valor económico. Pero si un déspota se apodera de todo el bosque o de grandes partes del mismo, puede regular de tal modo las cantidades de leña de que de hecho disponen los habitantes del lugar que ya la leña adquiere para éstos un carácter económico. En los bosques de los Cárpatos hay, por ejemplo, numerosas aldeas en la que los pequeños propietarios, antiguos dueños de los terrenos, se ven obligados a comprar a los grandes terratenientes la leña que necesita, mientras que estos últimos por su parte, dejan pudrirse todos los años los troncos por millares, porque las cantidades de que disponen superan ampliamente las necesidades presentes. En este caso se trata de bienes que, según el curso normal de las cosas, no deberían tener carácter económico, pero que llegan a tenerlo debido a maniobras artificiales. También en ellos pueden observarse los fenómenos de la vida económica que son propios de los bienes económicos. Deben mencionar aquí finalmente aquellos bienes que, respecto del presente, no tienen un carácter económico pero que con la mirada puesta en las evoluciones futuras, los agentes de la economía consideran ya desde

algún punto de vista como pertenecientes a esta categoría. Si, por ejemplo, disminuye constantemente la cantidad disponible de un bien no económico o, respectivamente, aumenta constantemente la necesidad del mismo y la relación entre ambas cosas es tal que pueda preverse el paso definitivo del carácter no económico del bien en cuestión al carácter económico, los agentes de la economía suelen convertirse algunas cantidades parciales concretas del mismo -todavía cuando está presente la relación cuantitativa que fundamenta su carácter no económico- en objeto de su actividad económica, con la mirada puesta en tiempos futuros. Suelen, además asegurar, bajo determinadas circunstancias sociales, sus necesidades individuales de dichos bienes apoderándose de las correspondientes cantidades. Lo mismo cabe decir de aquellos bienes no económicos cuya cantidad disponible está sujeta a fuertes oscilaciones, de tal modo que sólo la disposición de una cierta abundancia en épocas normales asegura la satisfacción para tiempos de escasez. Pero entran aquí sobre todo, aquellos bienes no económicos en los que las fronteras entre necesidad y caridad disponible están ya tan cercana (a esto se refiere de modo especial el ejemplo mencionado en tercer lugar en la página 83), que el abuso o la mala comprensión de unos determinados individuos económicos puede ser funesta para los restantes. Puede ocurrir asimismo que ciertas circunstancias especiales (como la comodidad, la pereza, etc.) aconsejen adquirir la propiedad de algunas concretas cantidades parciales de bienes de momento no son económicos. Estas y otras similares razones pueden provocar el fenómeno de la propiedad sobre bienes que, respecto de las restantes manifestaciones de la vida, se nos presenta aún como no económicos. Podríamos ahora dirigir la atención de nuestros lectores a una circunstancia que tiene una gran importancia para la valoración del carácter económico de los bienes. Nos referimos a la diferencia de calidad de los mismos. En efecto, si la cantidad total disponible de un bien no puede cubrir la necesidad que existe del mismo, entonces cada una de sus concretas cantidades parciales se convierte en objeto de la economía humana, es decir, en

bien económico, prescindiendo de su mayor o menor calidad. Pero si, por el contrario, la cantidad disponible de un bien es mayor que la necesidad del mismo y existen, por consiguiente, cantidades parciales que no pueden ser utilizadas para la satisfacción de ninguna necesidad, entonces, y tenor de cuanto se ha venido diciendo sobre la esencia de los bienes no económicos, todas las cantidades parciales de dicho bien adquieren el carácter de no económicas y tendrían, consideradas en su conjunto, una misma condición. Pero dado que las cantidades parciales de las mesas disponibles de un bien ciertas ventajas sobre las restantes, de modo que por medio de ellas pueden satisfacerse las correspondientes necesidades de los hombres mejor o más completamente que mediante que otras, pueden ocurrir que los bienes de más alta calidad tengan carácter económico, mientras que los restantes, menos cualificados, muestran un carácter no económico. Y así, por ejemplo, en un país en el que hay sobreabundancia de terrenos, aquellos que, en razón de la composición del suelo o de la situación, son más ventajosos han adquirido ya el carácter económico, mientras que los otros no tienen aún este carácter. O bien, en una ciudad situada junto a un río, que lleva agua potable de mayor calidad, las cantidades de agua de manantial pueden ser ya objeto de la actividad económica de los individuos, mientras que el agua del río no tienen este carácter. Si, pues, algunas veces no sale al encuentro el fenómeno de que diferentes cantidades parciales de un mismo bien tienen al mismo tiempo un distinto carácter, la razón estriba en que también en este caso la cantidad disponible de bienes altamente cualificados es menor que la necesidad, mientras que la cantidad de bienes de menor calidad de que se dispone supera la necesidad aún no cubierta por los bienes de mejor calidad. Por consiguiente, estos casos no son excepciones, sino más bien confirmación de los principios expuestos. d). Las leyes que regulan el carácter económico de los bienes Nuestra investigación sobre las leyes que regulan la necesidad humana han llevado a la conclusión de que esta necesidad, en la medida en que se refiere a bienes de un orden superior, está

condicionada, en primer lugar, por nuestra necesidad de los bienes correspondientes de órdenes inferiores y, además, también por el hecho de que nuestra necesidad de estos últimos todavía no ha sido satisfecha o sólo lo ha sido en parte. A aquellos bienes cuya cantidad disponible no cubre enteramente la necesidad los hemos calificado de económicos. De donde se deriva el principio de que nuestra necesidad de bienes de un orden superior está condicionada por el carácter económico de los bienes correspondientes de orden inferior. En aquellos lugares en los que la cantidad de agua potable pura y sana supera las necesidades de la población y en los que, por consiguiente, el agua no tiene carácter económico, no existe ninguna necesidad de todas aquellas instalaciones y medios de transporte exclusivamente ordenados a la conducción y el filtrado o respectivamente al aprovisionamiento de agua. De igual modo, en aquellas regiones en las que hay una sobreabundancia natural de leña para alimentar el fuego (propriadamente hablando del tronco de árboles), este bien no tiene carácter económico y, evidentemente, queda excluida de antemano toda necesidad de los bienes de orden superior encaminados exclusivamente a la producción de leña. En cambio, en aquellas otras regiones en las que el agua potable o respectivamente la leña tiene carácter económico, aparece la necesidad de los antes mencionados bienes de orden superior. Es, pues, seguro que la necesidad humana de bienes de orden superior está condicionada por el carácter económico de los correspondientes bienes de orden inferior. Esta necesidad de bienes de orden superior ni siquiera puede presentarse si no sirve para la producción de bienes económicos. En todo caso, la necesidad de esta producción nunca puede ser mayor que la cantidad disponible -por pequeña que sea- de los correspondientes bienes de orden superior, de modo que el carácter económico de estos últimos queden excluidos de antemano. De donde se deduce el principio general de que el carácter económico de los bienes de orden superior está condicionado por el de los bienes de orden inferior a cuya producción sirven. O, dicho con otras palabras, ningún bien de orden superior puede alcanzar o reclamar para sí carácter económico si no es apto

para la producción de bienes económicos de orden inferior. Si por tanto se someten a nuestra valoración los bienes de orden inferior que manifiesta tener carácter económico, y se plantea la pregunta de las causas últimas de carácter económico de los mismos, se invertiría la verdadera relación, si alguien quisiera admitir que tales bienes son bienes económicos porque los bienes utilizados para su producción tienen carácter económico antes incluso de ser sometidos a los procesos de producción. Esta suposición estaría en contradicción con toda la experiencia, que nos enseña que a partir de bienes de orden superior, cuyo carácter económico está por encima de duda, pueden producirse y de hecho se producen, como consecuencia de la ignorancia económica, cosas que totalmente inútiles, que no tienen ni siquiera la cualidad de bienes, y menos aún carácter económico. Pueden imaginarse también casos en los que a partir de bienes económicos de orden superior podrían producirse cosas que tengan ciertamente la cualidad de bienes, pero no carácter económico. Así ocurriría por ejemplo, sí en zonas boscosas hubiera personas que decidieran hacer leña a base de despilfarrar bienes económicos, o en regiones con sobreabundancia de agua potable la extrajeran con dispendio de bienes económicos, o produjeran aire utilizado para ello materias preciosas. El carácter económico de un bien no puede ser, pues, consecuencia de la circunstancia de que sea producido a partir de bienes de un orden superior. De ser así, habría que rechazar la explicación del antes mencionado fenómeno de la vida económica de los hombres bajo todas las circunstancias, y llevaría además implícita en sí misma una contradicción interior. Efectivamente, explicar el carácter económico de los bienes de un orden inferior aduciendo que son producidos por otros bienes de orden superior es sólo una explicación aparente y ni siquiera cumple - prescindiendo de su inexactitud y de su contradicción con lo que la experiencia enseña- las condiciones formales de la explicación de un fenómeno. Si recurrimos, efectivamente, a explicar el carácter económico de los bienes de primer orden por el de los bienes del segundo orden, y los de éste por el carácter económico

de los bienes del tercer orden, y el de éste por el de los bienes del cuarto orden y así sucesivamente, no avanzamos, en el fondo, un solo paso en la solución del problema, porque siempre quedaría sin respuesta el problema de la causa última y propia del carácter económico de los bienes. De la presente exposición se deduce claramente que es el hombre, con sus necesidades y su poder sobre los medios para la satisfacción de las mismas, el punto de partida y el objetivo de toda humana economía. El hombre experimenta en primer lugar la necesidad de bienes del primer orden y conviene en objeto de su actividad económica aquellos bienes cuya masa disponible es inferior a la necesidad, es decir, los convierte en bienes económicos, mientras que no encuentra ningún motivo práctico para introducir a los restantes en el círculo de dicha actividad. Más tarde la reflexión y la experiencia llevaron a los hombres a un conocimiento cada vez mayor y más profundo de la conexión casual de las cosas y más en concreto su conexión con el bienestar humano, de modo que aprendieron a distinguir bienes del segundo, del tercer y de otros órdenes superiores. Ahora bien, también respecto de estos bienes de órdenes superiores ocurre lo mismo que con los del primer orden, es decir, que algunos de ellos están disponibles en cantidades superiores a las requeridas por la necesidad, mientras que otros se hallan en la relación opuesta, Y así, también en esta clase de bienes distinguen los hombres entre los que incluyen en el círculo de su actividad económica y aquellos otros de los que no tienen ninguna necesidad práctica de hacer tal inclusión. Y éste es el origen del carácter económico de los bienes de orden superior. La riqueza En líneas anteriores hemos denominado a la totalidad de los bienes de que dispone una persona su posesión de bienes y hemos designado a la totalidad de los bienes económicos de que dispone un sujeto económico como su riqueza. Por consiguiente, no pueden considerarse como partes de su riqueza los bienes no económicos de que dispone un sujeto o agente económico, ya que no son objeto de sus actividades. Hemos visto también que bienes económicos son aquellos cuya cantidad disponible es menor que la necesidad que se tienen de

los mismos. Así pues, la riqueza podría también definirse como "la totalidad de aquellos bienes de que dispone un sujeto económico, cuya cantidad es menor que la necesidad de los mismos. Por consiguiente, es una sociedad en la que pueda disponerse de todo tipo de bienes en cantidades siempre superiores a su necesidad no habría ni bienes económicos ni "riqueza". La riqueza es, pues, una medida para el grado de plenitud con que una persona que desarrolla su actividad económica en igualdad de situación con otras puede satisfacer sus necesidades. Pero no es una medida absoluta, porque el supremo bienestar de todos los individuos de una sociedad se alcanzaría cuando las cantidades de bienes disponibles de esta sociedad fueran tan grandes que nadie necesitara poseer riquezas. Estas observaciones podrían contribuir a la solución de un problema que, en razón de las aparentes antinomias de que adolece, es muy adecuado para suscitar desconfianza sobre la exactitud de los principios básicos de nueva ciencia. Ya se ha aludido antes al hecho de que una continua multiplicación de los bienes puestos a disposición de los agentes económicos acabaría por despojarlos de su carácter económico, de modo que las partes constitutivas de la riqueza tendrían que ir disminuyendo continuamente. Surgiría entonces la auténtica contradicción de que una continuada multiplicación de los objetivos-riqueza tendría como consecuencia inevitable la disminución de estos mismos objetos. Supongamos, por ejemplo, que la cantidad de agua mineral disponible en una población es menor que su sociedad. En consecuencia, las cantidades parciales de este bien de que disponen las concretas personas económicas, así como los manantiales, son bienes económicos, partes constitutivas de la riqueza. Pero sigamos suponiendo que, repentinamente, de algunos arroyos comienzan a manar aguas salíferas en tal cantidad que pierden su anterior carácter económico. Entonces, es bien seguro que las cantidades de agua mineral a disposición de los sujetos económicos antes de la producción de dicho suceso, y los manantiales mismos, dejarían de ser partes constitutivas de la riqueza y se produciría el caso de que la continuada multiplicación de dichas partes tendría como

consecuencia ineludible una disminución de la riqueza total. Esta paradoja, a primera vista tan sorprendente, demuestra ser, bajo un atento análisis, sólo aparente. Los bienes económicos son, como ya vimos antes, aquellos cuya cantidad disponible es inferior a la necesidad de los mismos, es decir, bienes de los que hay una ausencia parcial. La riqueza de los agentes económicos no es otra la totalidad de estos bienes. Pero si la cantidad disponible de los mismos aumenta constantemente, hasta que acaban por perder su carácter económico, entonces ya no hay carencia de los mismos y salen del círculo de aquellos bienes que forman parte de la riqueza de los hombres económicos, es decir del círculo de aquellos bienes de los que hay carencia parcial. No existe evidentemente ninguna contradicción e la circunstancia de que la continuada multiplicación de un bien de la que hubo antes escasez acabe en definitiva por eliminar dicha escasez. Más bien cabe decir que el principio de que la continuada multiplicación de los bienes económicos desemboca finalmente en la disminución de aquellos bienes de los que hubo antes escasez es algo tan evidente para cualquiera como el principio opuesto de que la continuada disminución durante un tiempo prolongado, de los bienes que sobreabundaban (de los bienes no económicos), llevará también finalmente a que estos bienes, de los que ahora hay escasez parcial, acaban por convertirse en partes constitutivas de la riqueza y que aumente por tanto el círculo de estas últimas. Así pues, la mencionada paradoja, que, por lo demás, no se presenta sólo en el ámbito de los objetos de riqueza, sino de forma análoga también en el ámbito del valor y de los precios de los bienes económicos, es sólo aparente y descansa en último término en el desconocimiento de la esencia de la riqueza y de sus partes constitutivas. Hemos definido la riqueza como la totalidad de los bienes económicos de que dispone un sujeto económico. Así pues, toda riqueza supone un sujeto económico o al menos un sujeto que puede llegar a serlo. Las cantidades de bienes económicos destinados a un objetivo determinado no son, por tanto, riqueza en el sentido económico de la palabra, porque la ficción de una persona jurídica

puede ser útil para los objetivos jurídicos prácticos o para la construcción jurídicas teóricas, pero es inoperante para nuestra ciencia, que rechaza las ficciones. Y así, las llamadas "riquezas fundacionales" son cantidades de bienes económicos destinadas a fines concretos, pero no son riqueza en el sentido económico de la palabra. El anterior problema nos lleva al otro de la esencia de la riqueza nacional. Los Estados, cada una de las partes de un país los municipios y comunidades disponen, de ordinario, para satisfacer sus necesidades y poder alcanzar sus objetivos, de cantidades de bienes económicos. Aquí los economistas políticos no necesitan recurrir a la ficción de una persona jurídica. Para ellos existe, sin ficción, ni agente económico, una sociedad que administra mediante sus propios órganos ciertos bienes económicos, de los que dispone para la satisfacción de sus necesidades, asignándoles un destino. No existe, pues, inconveniente en admitir que hay una riqueza del Estado del "Land" o región, del municipio, de una corporación. Otro es el caso cuando se utiliza la expresión "riqueza nacional", Aquí no se trata de la totalidad de los bienes económicos de que dispone un pueblo para la satisfacción de sus necesidades, que administra a través de sus propios órganos y a los que asigna su destino, sino de la totalidad de aquellos bienes que está a disposición de cada uno de los individuos y de las sociedades económicas de un pueblo y de este mismo pueblo, para sus fines individuales. Se trata, pues, de un concepto que se diferencia en algunos puntos esenciales de lo que hemos llamado riqueza. Si se acepta la ficción de que la totalidad de las personas de un pueblo que desarrollan actividades económicas para la satisfacción de sus especiales necesidades y están movidas no raras veces por intereses contrapuestos constituyen un gran sujeto económico; se acepta además que las cantidades de bienes económicos de que dispone cada uno de los agentes económicos están destinadas no a la satisfacción de las necesidades específicas de estos últimos, sino a la satisfacción de la totalidad de los individuos económicos de que se compone un pueblo, entonces se llega al concepto de una totalidad de bienes económicos puestos a disposición de

un agente económico (en nuestro caso un pueblo) para el objetivo de la satisfacción de sus necesidades, es decir, el concepto de lo que podría llamarse muy bien del pueblo o riqueza nacional. Pero dadas nuestras actuales circunstancias sociales, la totalidad de los bienes económicos de que dispone las personas económicas en el seno de un pueblo, con el objetivo de satisfacer sus específicas necesidades, no constituye, evidentemente, una riqueza en el sentido económico de la palabra, sino más bien un conjunto de dichos bienes, relacionados entre sí a través del intercambio humano. Sin embargo, la necesidad de una denominación científica para la mencionada totalidad de bienes está justificado y la expresión de "riqueza nacional" para distinguir el mencionado concepto está tan admitida y sancionada por el uso, que no hay necesidad ninguna de renunciar a ella, sobre todo porque nos permite comprender con mayor claridad la naturaleza auténtica de la llamada riqueza nacional. Es, de todas formas, necesario evitar el error que podría derivarse de un razonamiento que no tuviera en cuenta la antes mencionada diferencia. Cuando los problemas se refieren exclusivamente a la determinación cuantitativa de la llamada riqueza nacional, nacional puede considerarse como riqueza nacional la totalidad de las riquezas de los individuos que componen un pueblo o una nación. Pero cuando, a partir de la magnitud de la riqueza nacional, se pretende sacar conclusiones sobre el nivel de bienestar de un pueblo, o cuando se trata de aquellos fenómenos que son resultado del contacto de cada uno de los económicos, la concepción de riqueza nacional, entendida en el sentido literal de la palabra, desembocará forzosamente en frecuentes errores. En todos estos casos deberíamos más bien considerar la riqueza nacional como el conjunto de las riquezas de los individuos de un pueblo y deberíamos también prestar atención a la diferente medida de estas riquezas individuales.