

BIBLIOTECA DE CULTURA ECONOMICA
IX

PRINCIPIOS DE ECONOMÍA

INTRODUCCIÓN
AL ESTUDIO DE ESTA CIENCIA

POR
Alfredo Marshall

TRADUCCIÓN DE LA OCTAVA EDICIÓN INGLESA

POR
Evenor Hazera

Natura non facit saltum

VOLUMEN PRIMERO



EL CONSULTOR BIBLIOGRÁFICO
PARÍS, 165 Y 167, BARCELONA
(ESPAÑA)

R. 415

ES PROPIEDAD. DERECHOS
RESERVADOS. COPYRIGHT
BY EL CONSULTOR BI-
BLIOGRÁFICO, 1931

PRINTED IN SPAIN

Tip. de El Consultor Bibliográfico. París, 165 y 167. Barcelona.

PRÓLOGO
DE LA PRIMERA EDICIÓN

Las condiciones económicas están variando constantemente, y cada generación considera sus problemas a su manera. En Inglaterra, lo mismo que en el Continente y en América, los estudios económicos están hoy, más que nunca, a la orden del día; pero toda esta actividad ha servido para demostrar que la ciencia económica es, y debe ser, una disciplina de crecimiento lento y constante. Algunas de las mejores obras de la actual generación parecen a primera vista hallarse en antagonismo con las de los escritores anteriores; pero cuando se estudian detenidamente, se encuentra que no significan realmente una solución de continuidad en el desarrollo de la ciencia. Las nuevas doctrinas han venido a completar las antiguas, las han ensanchado, desarrollado y a veces corregido, y a menudo les han dado una tonalidad diferente por medio de una nueva distribución de las materias más importantes; pero rara vez las han contradicho.

El presente tratado tiene por objeto presentar una versión moderna de las doctrinas antiguas con la ayuda de los nuevos trabajos, haciendo referencia a los nuevos problemas de nuestra época actual. Su alcance y objeto general van indicados en el libro I, al final del cual se incluye una breve reseña de las principales materias que son objeto de la investigación económica y de los principales problemas prácticos que comprenden. De conformidad con las tradiciones inglesas, entendemos que la función de nuestra ciencia es recoger, arreglar y analizar hechos económicos y aplicar el conocimiento adquirido por medio de la observación y de la experiencia a la determinación de lo que han de ser con toda probabilidad los efectos inmediatos y finales de los varios grupos de causas; y entendemos también que las leyes económicas son manifestaciones de tendencias expresadas en modo indi-

cativo, y no preceptos éticos imperativos. Las leyes y los argumentos económicos, en realidad, no son sino una parte del material que la conciencia humana y el sentido común han de aprovechar para resolver los problemas prácticos y para sentar reglas que puedan servir de guía en la vida cotidiana.

Pero las fuerzas éticas no han de pasar inadvertidas para el economista. Se ha intentado, es cierto, construir una ciencia abstracta en relación con los hechos de un «hombre económico» que no obedece a influencias éticas y persigue el lucro pecuniario con entereza y energía, si bien en forma mecánica y egoísta. Pero esos intentos no han tenido éxito, ni se han llevado a cabo de modo completo, pues en realidad nunca han tratado al hombre económico como un ser perfectamente egoísta: lo han representado pasando trabajos y sacrificándose para hacer provisión de bienes para su familia, y entre sus móviles normales se han incluido las afecciones familiares. Y si se incluyen éstas, ¿por qué no hacer lo mismo con otros móviles altruísticos cuya acción es tan uniforme en cualquier clase de personas, en cualquier lugar o en cualquier época, que puede reducirse a una regla general? Parece que no existe razón para no hacerlo; y por esto en el presente tratado se considera que la acción normal es la que puede esperarse, bajo ciertas condiciones, de los miembros de un grupo industrial, y no se intenta excluir la influencia de los móviles, cuya acción es regular, tan sólo por el hecho de ser altruísticos. Si la obra tiene algún carácter especial particular, éste puede decirse que consiste más bien en la importancia que concede a esta aplicación del principio de continuidad y a otras similares.

Este principio se aplica no solamente a la cualidad ética de los móviles que pueden guiar al hombre en la persecución de sus fines, sino también a la sagacidad, a la energía y al espíritu de empresa con que los persigue. Así se insiste acerca del hecho de que existe una gradación continuada desde las acciones del hombre más capacitado, que están basadas en cálculos deliberados y previsores, y se ejecutan con vigor y habilidad, hasta las del hombre de mentalidad ordinaria que no tiene ni la facultad ni el deseo de conducir sus asuntos en forma mercantil. La voluntad normal de ahorrar, la de

ejecutar cierto esfuerzo para obtener cierta remuneración pecuniaria, o la actividad normal que permite buscar los mejores mercados para comprar y vender, o la ocupación más ventajosa para sí mismo o para los hijos—todas estas expresiones y otras similares, se refieren a los miembros de una clase determinada en un lugar y en una época determinados; pero, una vez esto sentado, la teoría del valor normal es aplicable a las acciones de las clases no mercantiles de la misma manera, aunque no con la misma precisión de detalles, que a las del comerciante o al banquero.

Y así como no existe línea divisoria bien marcada entre la conducta que es normal y la que ha de dejarse a un lado provisionalmente como anormal, del mismo modo no la hay entre los valores «normales» y los «corrientes» o «del mercado» u «ocasionales». Estos últimos son aquellos valores sobre los cuales los accidentes del momento ejercen una influencia preponderante, mientras que los valores normales son aquellos que se alcanzarían a la postre, si las condiciones económicas existentes tuvieran tiempo de producir todos sus efectos. Pero no existe entre ambos una barrera infranqueable; proyectan sombras el uno sobre el otro por medio de gradaciones continuadas. Los valores que podemos considerar como normales, cuando nos fijamos en los cambios que tienen lugar de hora en hora en una bolsa de productos, sólo indican variaciones corrientes con respecto a la historia del año; y los valores normales con relación a la historia del año no son sino corrientes con relación a la historia del siglo. En efecto, el elemento tiempo, que es el punto central de la principal dificultad de todo problema económico, es en sí mismo absolutamente continuo: la naturaleza no conoce división del tiempo en periodos largos y cortos; ambos proyectan sombras el uno sobre el otro en gradaciones imperceptibles, y lo que es un periodo corto para un problema es largo para otro.

Así, por ejemplo, la mayor parte de la distinción entre renta e interés sobre el capital gira sobre la longitud del periodo de que se trate. Lo que se considera como interés sobre un capital «libre» o «flotante» o sobre nuevas inversiones de capital, es más bien una especie de renta—*cuasi-renta* lo llamamos más adelante—cuando se trata de inversiones anti-

guas de capital. Y no existe línea divisoria bien marcada entre el capital flotante y el que ha sido invertido en un ramo especial de producción, ni entre las inversiones nuevas de capital y las antiguas; cada grupo proyecta sombras sobre el otro gradualmente. Y así, hasta la renta de la tierra se considera no como una cosa en sí misma, sino como la especie principal de un gran género, a pesar de tener peculiaridades que le son propias y que son de una importancia vital, tanto desde el punto de vista de la teoría como desde el de la práctica.

Asimismo, si bien existe una línea divisoria entre el hombre y los elementos que utiliza, a pesar de que la oferta y la demanda de esfuerzos y sacrificios humanos tienen peculiaridades que les son propias y que no se aplican a la oferta y a la demanda de cosas materiales, es indudable que estas últimas son generalmente el resultado de esfuerzos y sacrificios humanos. Las teorías de los valores del trabajo y de las cosas hechas por él no pueden separarse; son partes de un todo, y las diferencias que existen entre ellas, aun en asuntos de detalle, cuando se estudian detenidamente, resultan ser, en su mayoría, diferencias de grado más bien que de especie. Así como, a pesar de la gran diferencia de forma que existe entre las aves y los cuadrúpedos, hay una idea fundamental que preside a todos sus organismos, del mismo modo la teoría general del equilibrio de la oferta y la demanda es una idea fundamental que se encuentra en todas las distintas partes del problema central de la distribución y del cambio ¹.

Otra aplicación del principio de continuidad es la que se refiere al empleo de los términos. Siempre se han sentido tentados los autores a clasificar los bienes económicos en grupos claramente definidos, acerca de los cuales pudieran sentarse cierto número de proposiciones breves y concisas, para satisfacer el deseo de precisión lógica que alimenta el

¹ En la obra *Economics of Industry*, publicada por el autor y su esposa en 1879, se trató de demostrar la naturaleza de esta unidad fundamental. Se hizo una breve exposición provisional de las relaciones de la demanda y de la oferta antes de explicar la teoría de la distribución; y luego este sistema de explicación general se aplicó sucesivamente a los salarios, al interés del capital y a las ganancias de dirección. Pero el objeto de esa nueva disposición de las materias no se explicó de modo suficientemente claro, y, por indicación del profesor Nicholson, se le ha dado mayor importancia en la presente obra.

que estudia y la afición popular a los dogmas que tienen aire de profundidad sin dejar por ello de poder ser manejados fácilmente. Pero el caer en esa tentación, estableciendo líneas generales artificiales allí donde la naturaleza no las ha puesto, parece haber causado mucho daño. Cuanto más sencilla y absoluta sea una doctrina económica, tanto mayor será la confusión que traerá en los intentos de aplicación de la misma a la práctica, si las líneas divisorias a que se refiere no pueden encontrarse en la vida real. No existe en ésta una línea divisoria bien marcada entre las cosas que son capital y las que no lo son, entre las que son de primera necesidad y las que no lo son, ni entre el trabajo productivo y el que no lo es.

La noción de continuidad con respecto al desarrollo es común a todas las escuelas modernas de Economía, ya estén influenciadas principalmente por la biología, como las representadas por las obras de Hebert Spencer, ya por la historia y la filosofía, como las representadas por la Filosofía de la Historia de Hegel y por estudios ético-históricos más recientes efectuados en el Continente. Estas dos clases de influencias han afectado, más que ninguna, la substancia de las opiniones expresadas en el presente tratado, pero la forma de éstas ha sido influenciada sobre todo por las concepciones matemáticas de la continuidad, tal como se representan en la obra de Cournot, *Principes mathématiques de la Théorie des richesses*. Este nos ha enseñado que es necesario enfrentarse a la dificultad que supone el considerar los varios elementos de un problema económico—no como determinándose el uno al otro en una cadena de causalidad, A determinando a B, B determinando a C, y así sucesivamente—sino determinándose todos ellos mutuamente. La acción de la naturaleza es compleja, y no se gana nada a la larga con pretender que es sencilla, y tratar de describirla en una serie de proposiciones elementales.

Siguiendo a Cournot, y en grado menor a von Thünen, fui inducido a conceder gran importancia al hecho de que nuestras observaciones de la naturaleza, tanto en el mundo moral como en el físico, se refieren no tanto a cantidades totales como a aumentos de cantidades, y que en particular la demanda de una cosa es una función continua, de la cual el

incremento «marginal»¹, en equilibrio estable, está equilibrado por el incremento correspondiente de su coste de producción. No es fácil formarse una idea clara a este respecto sin la ayuda de símbolos matemáticos o de diagramas. El uso de estos últimos no requiere conocimientos especiales, y con frecuencia expresan las condiciones de la vida económica con mayor exactitud que los símbolos matemáticos, y por ese motivo se han utilizado como ilustraciones adicionales en las notas que figuran al pie de las páginas de la presente obra. La argumentación contenida en el texto nada tiene que ver con estos diagramas, los cuales pueden omitirse, pero la experiencia parece demostrar que ellos permiten formarse una idea más clara de muchos principios importantes, y que existen muchos problemas de teoría pura que nadie que haya aprendido a usar diagrama querrá tratar en otra forma.

El uso principal de las matemáticas puras en las cuestiones económicas, parece ser el de ayudar a escribir rápidamente y con brevedad y exactitud algunos de los pensamientos propios para el uso propio, y el de asegurarse que se tienen bastantes premisas para las conclusiones (es decir, que las ecuaciones no son ni mayores ni menores en número que las incógnitas). Pero cuando se hace preciso usar muchos símbolos, éstos se vuelven muy laboriosos. Y aunque el genio de Cournot debe impartir una nueva actividad mental a todo aquel que pase por sus manos, y los matemáticos de calibre similar suyo pueden utilizar sus armas favoritas para abrirse camino hasta llegar al centro de algunos de aquellos difíciles problemas de la teoría económica de los que sólo se ha vislumbrado el exterior, parece, sin embargo, poco convincente aconsejar a alguien la lectura de largas versiones de doctrinas económicas expresadas en matemáticas, que no han sido hechas para él. En un Apéndice al presente tratado se han reunido unas pocas muestras de aquellas aplicaciones del lenguaje matemático que han probado ser más útiles para el objeto que en él se persigue.

¹ Este término «incremento marginal» ha sido tomado de la obra *Der isolirte Staat, de von Thünen, 1826-63*, y es hoy utilizado comúnmente por los economistas alemanes. Cuando se publicó la Teoría de Jevons, adopté su expresión «incremento final», pero me he ido convenciendo gradualmente de que «marginal» es preferible.

PRÓLOGO DE LA OCTAVA EDICIÓN

Esta edición es una reproducción de la séptima, que lo era casi de la sexta; los únicos cambios efectuados en ella son solamente de detalle.

Hace ya treinta años que fué publicada la primera edición de esta obra, que contenía implícitamente la promesa de que un segundo tratado complementario del presente, aparecería posteriormente. Pero la obra había sido proyectada en una escala demasiado grande, y su alcance fué ensanchándose, especialmente en el aspecto realístico, con cada impulso de aquella revolución industrial de la actual generación que ha sobrepujado a la de hace un siglo, tanto en rapidez como en amplitud de movimiento. Pronto me vi obligado a abandonar la esperanza de completar la obra en dos volúmenes. Posteriormente hube de cambiar varias veces de plan, debido al curso de los acontecimientos, a otros compromisos contraídos y a motivos de salud.

Industry and Trade, publicada en 1919, es, en efecto, una continuación del presente tratado. Un tercero (sobre Comercio, Finanzas y el futuro industrial) está ya muy adelantado. En los tres volúmenes se trata de estudiar todos los problemas principales de la ciencia económica.

Por consiguiente, el presente tratado sigue siendo una introducción general al estudio de la ciencia económica, semejante en algunos respectos, aunque no en todos, a las obras fundamentales (*Grundlagen*), que Roscher y otros economistas han colocado en la primera fila de los grupos de obras semi-independientes sobre Economía. No trata de algunos tópicos especiales tales como la moneda y la organización de los mercados; y, con respecto a algunas materias, tales como la estructura de la industria, la ocupación y el problema de los

salarios, trata principalmente de las condiciones normales.

La evolución económica es gradual. Su progreso es a veces detenido o trastornado por catástrofes políticas, pero sus movimientos hacia delante no son nunca repentinos, pues aun en el mundo occidental y en el Japón está basado en la costumbre consciente o inconsciente. Y aunque un inventor o un organizador o un financiero de genio pueda parecer haber modificado la estructura económica de un pueblo casi de un golpe, aquella parte de su influencia que no ha sido meramente superficial y transitoria, en realidad no se ha hecho más que llevar a término un gran movimiento constructivo que había estado ya largo tiempo en preparación. Aquellas manifestaciones de la naturaleza que ocurren con mayor frecuencia y son tan ordenadas que pueden ser observadas atentamente y estudiadas a fondo son la base del trabajo económico, como lo son de los demás trabajos científicos; mientras que las que son espasmódicas, poco frecuentes y difíciles de observar, se reservan generalmente para ser estudiadas más tarde, y el lema *Natura non facit saltum* es especialmente apropiado para una obra sobre los fundamentos de la Economía.

Un ejemplo de este contraste se encuentra en la distribución del estudio de las grandes empresas entre el presente tratado y el de *Industry and Trade*. Cuando un ramo de industria ofrece campo para que nuevas firmas se coloquen en el primer puesto y luego tal vez decaigan, el coste normal de producción en el mismo puede calcularse con relación a «una firma representativa» que efectúe una buena proporción tanto de aquellas economías internas que corresponden a una empresa individual bien organizada como de aquellas economías generales o externas que surgen de la organización colectiva del distrito considerado como un todo. El estudio de una firma de esa índole pertenece propiamente a una obra sobre los fundamentos de la Economía. Lo mismo puede decirse del estudio de los principios sobre los cuales un monopolio firmemente establecido, en manos de un departamento gubernativo o de una gran compañía de ferrocarriles; regula sus precios con relación a sus ingresos, pero también con más o menos consideración hacia el bienestar de sus clientes.

Pero la acción normal pasa a segundo lugar, cuando los trusts luchan entre sí para conquistar un mercado importante, cuando se hacen y deshacen comunidades de intereses, y, sobre todo, cuando la política de un establecimiento es dirigida, no con la vista puesta en su éxito comercial, sino subordinándola a alguna gran maniobra de bolsa o alguna campaña para el control de los mercados. Esas materias no pueden ser estudiadas propiamente en un tratado referente a los fundamentos de la Economía: pertenecen a una obra que trate de su superestructura.

La Meca del economista se halla en la biología más bien que en la dinámica económica. Pero las concepciones biológicas son más complejas que las de la mecánica; por lo tanto, una obra sobre los fundamentos de la Economía debe reservar un espacio relativamente extenso a las analogías mecánicas, y por eso se hace uso frecuente del término «equilibrio» que sugiere algo de analogía estática. Este hecho, unido a la atención primordial que se dedica en el presente tratado a las condiciones normales de la vida de la época moderna, ha hecho pensar a algunos lectores que su idea central es «estática» más bien que «dinámica»; pero, en realidad, toda ella se ocupa de las fuerzas que engendran movimiento, y su nota principal es la de la dinámica más bien que la de la estática.

Sin embargo, las fuerzas de que se trata son tan numerosas que es mejor tomar solamente unas pocas a un tiempo, y buscar cierto número de soluciones parciales como auxiliares de nuestro estudio principal. Así, empezamos aislando las relaciones primarias de la oferta, de la demanda y del precio con respecto a un artículo determinado. Reducimos a la inacción todas las demás fuerzas por medio de la expresión «en igualdad de circunstancias»: no suponemos que estén inertas, pero por el momento ignoramos su actividad. Este sistema científico es mucho más antiguo que la ciencia: es el método por medio del cual, consciente o inconscientemente, hombres inteligentes han tratado desde tiempo inmemorial todos los problemas difíciles de la vida usual.

En la segunda etapa se suprimen algunas de esas hipótesis: los cambios que se producen en las condiciones de la demanda y de la oferta de grupos determinados de artículos

entran en juego, y sus interacciones mutuas complejas empiezan a observarse. Gradualmente, la superficie del problema dinámico se ensancha y la cubierta de supuestos estáticos provisionales se hace más pequeña, y por último se llega al gran problema central de la distribución del dividendo nacional entre los varios de agentes de producción. Entre tanto el principio dinámico de la «substitución» puede verse actuar, haciendo que la demanda y la oferta de cualquiera serie de agentes de producción sean influenciadas, por conductos indirectos, por los movimientos de la demanda y de la oferta de los demás agentes, aunque estén situados en campos de industria muy apartados.

Así, pues, la Economía se ocupa principalmente de seres humanos que se ven impelidos, para bien o para mal, a cambiar y a progresar. Se utilizan hipótesis estáticas fragmentarias como auxiliares temporales de concepciones dinámicas—o mejor dicho, biológicas—, pero la idea central de la Economía, aun cuando se trata de estudiar tan sólo sus fundamentos, debe ser la de fuerza viviente y de movimiento.

Han habido etapas de la historia social en que los rasgos especiales de los beneficios producidos por la propiedad de la tierra han dominado las relaciones humanas, y quizá éstas puedan nuevamente asegurarse la preponderancia. Pero en la época actual, la colonización de países nuevos, ayudada por la disminución del costo de los transportes terrestres y marítimos, casi ha venido a detener la tendencia al rendimiento decreciente, en aquel sentido en que utilizaron el término Malthus y Ricardo, cuando el semanal del labrador inglés era a menudo menor que el precio de medio bushel de buen trigo. Y, sin embargo, si el crecimiento de la población continuara por mucho tiempo aún en una cuarta parte de su promedio actual, los valores rentales totales de la tierra para todos los usos de ésta (suponiendo que éstos siguieran siendo libres de toda intervención pública, como ahora) pueden llegar nuevamente a exceder de los beneficios totales derivados de todas las demás formas de propiedad material, aunque esto pueda suponer veinte veces más trabajo que el empleado ahora.

En cada una de las ediciones anteriores se ha ido dando mayor importancia a estos hechos, así como a la circuns-

tancia correlativa de que en todos los ramos de la producción y del comercio hay un margen hasta el cual una nueva aplicación de un agente será provechosa en ciertas condiciones, pero más allá del cual las aplicaciones sucesivas producirán un rendimiento decreciente a menos que surja algún crecimiento en la demanda, acompañado de un aumento apropiado de los demás agentes de producción que se necesitan para que cooperen con él. Y también se ha ido dedicando cada vez mayor atención al hecho complementario de que esta noción de la existencia de un margen no es uniforme ni absoluta: varía con las condiciones del problema de que se trate, y en particular con el período de tiempo a que se haga referencia. Existen, empero, tres reglas universales: 1.^a, los costos marginales no determinan el precio; 2.^a, sólo en el margen puede hacerse que la acción de aquellas fuerzas que determinan el precio se presente en forma clara, y 3.^a, el margen que debe estudiarse con referencia a largos períodos y resultados duraderos, difiere, tanto en su naturaleza como en su extensión, del que debe estudiarse con referencia a los períodos cortos y a las fluctuaciones pasajeras.

Las variaciones en la naturaleza de los costos marginales son, en verdad, responsables en gran parte por el hecho bien conocido de aquellos efectos de una causa económica que no pueden verse fácilmente; son, con frecuencia, más importantes que los que están en la superficie y atraen las miradas del observador casual. Esta es una de aquellas dificultades fundamentales que han perturbado el análisis económico de las épocas pasadas; tal vez su significado no ha sido todavía generalmente reconocido, y habrá de trabajarse todavía mucho antes de que sea plenamente comprendido.

El nuevo análisis está tratando de introducir gradualmente en la ciencia económica, en cuanto lo permite la naturaleza totalmente distinta del material, aquellos métodos del cálculo diferencial a los cuales el hombre debe directa o indirectamente la mayor parte del dominio que ha conseguido en época reciente sobre la naturaleza física. Está todavía en su infancia; no tiene dogmas ni tipo de ortodoxia. No ha tenido todavía tiempo de llegar a una terminología perfectamente establecida, y algunas diferencias que existen

acerca del uso que mejor cuadra a ciertos términos y con respecto de otras materias subordinadas no son sino señal de vida plétórica. Sin embargo, en realidad, existe una armonía y un acuerdo notables en lo esencial entre aquellos que están trabajando constructivamente en este nuevo análisis, y especialmente entre los que han hecho prácticas en los problemas más sencillos y más definidos, y por tanto más adelantados, de la física. Antes de que haya pasado otra generación, su dominio sobre aquel limitado, pero importante campo de estudios económicos para el cual es apropiado, no se pondrá en duda.

Mi esposa me ha ayudado y aconsejado en cada una de las etapas de las ediciones sucesivas de esta obra. Cada una de ellas debe mucho a sus indicaciones, a su cuidado y a su buen juicio. El Dr. Keynes y Mr. L. L. Price revisaron las pruebas de la primera edición y me ayudaron en gran manera, y debo mucho también a la colaboración de Mr. A. W. Flux. Entre las muchas personas que me han asistido en determinados puntos—en algunos casos con respecto a más de una edición—, deseo mencionar especialmente a los profesores Ashley, Cannan, Edgeworth, Haverfield, Pigou y Tausig, al Dr. Berry, a Mr. C. R. Fay y al difunto profesor Sidgwick.

Cambridge, octubre de 1920.

LIBRO I

ESTUDIO PRELIMINAR

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.—*La Economía es a la vez el estudio de la riqueza y una rama del estudio del hombre.*—La Economía Política o Economía es el estudio de la humanidad en los negocios usuales de la vida; examina aquella parte de la acción individual y social que está más íntimamente relacionada con la consecución y con el uso de los requisitos materiales del bienestar.

Es, pues, por una parte, un estudio de la riqueza, y por otra—y ésta es la más importante—, una rama del estudio del hombre. El carácter del hombre, en efecto, ha sido moldeado por su trabajo cotidiano y por los recursos materiales que con éste se procura, más que por cualquiera otra influencia, si se exceptúa la de los ideales religiosos; los dos grandes elementos constructivos de la historia del mundo han sido el religioso y el económico. Algunas veces el ardor del espíritu militar o el sentimiento artístico han predominado durante cierto tiempo; pero las influencias religiosas y económicas no han de-

jado en ningún caso de ocupar el primer puesto ni por un instante, y han sido siempre más importantes que todas las demás juntas. Los móviles religiosos son más intensos que los económicos, pero su acción directa rara vez se extiende sobre una parte tan grande de la existencia, pues el trabajo que proporciona al hombre sus medios de vida ocupa generalmente su pensamiento durante la mayor parte de las horas en que su mente está en la mejor disposición, y durante ellas su carácter se está formando según la manera en que utiliza sus facultades para la ejecución de su trabajo, los sentimientos que éste le sugiere, y las relaciones que sostiene con sus asociados en el trabajo, con sus empleados o con los que lo emplean.

Y muy a menudo la influencia ejercida en una persona por la cantidad de sus ingresos es apenas menor—si no es mayor—que la ejercida por la manera en que éstos son obtenidos. Puede importar poco a una familia que sus ingresos sean de 1.000 libras esterlinas o de 5.000; pero, en cambio, existe una gran diferencia entre un ingreso de 30 libras esterlinas y otro de 150, porque con el segundo la familia tiene lo suficiente para las necesidades de la vida normal, mientras que no lo tiene con el primero. Es verdad que en la religión, en los afectos familiares y en la amistad hasta los pobres pueden encontrar campo para muchas de esas facultades que son fuente de la mayor felicidad, pero las condiciones que rodean la extrema pobreza, especialmente en los lugares densamente poblados, tienden a amortiguar las facultades más elevadas. Aquellos que han sido denominados a veces «la escoria de nuestras grandes ciudades» tienen poca oportunidad para gozar de la amistad, nada saben de las comodidades ni de la tranquilidad y muy poco de

la unidad de la vida familiar, y a menudo la religión no llega hasta ellos. Sin duda su falta de salud física, mental y moral es debida en parte a causas distintas de la pobreza, pero ésta es el motivo principal de dicha falta.

Y aparte de esa escoria de nuestras grandes urbes, existen grandes núcleos de personas, tanto en la ciudad como en el campo, que se crían faltas de alimento, de vestido y de habitación adecuada, cuya educación se interrumpe a temprana edad para que puedan trabajar y ganar su vida, y que, por consiguiente, están ocupados durante largas horas en tareas que agotan sus cuerpos imperfectamente nutridos, no teniendo oportunidad de desarrollar sus más altas facultades mentales. Su vida no es necesariamente desgraciada ni falta de salud. Gozando con el amor de Dios y del prójimo, y quizá hasta poseyendo algún refinamiento natural, pueden vivir una vida menos incompleta que la de otros muchos que tienen mayor riqueza material. Pero, a pesar de ello, su pobreza es para ellos un mal grandísimo y casi sin igual. Aun cuando gozan de buena salud, su tristeza a menudo se asemeja al dolor, mientras que sus placeres son pocos; y cuando viene la enfermedad, el sufrimiento causado por la pobreza se quintuplica. Y aunque el espíritu de resignación pueda influir mucho para hacerles disimular esos males, existen otros que no pueden remediar. Trabajando demasiado y sin la instrucción suficiente, tristes y llenos de cuidados, sin tranquilidad y sin ratos de ocio, no tienen la oportunidad de cultivar sus facultades mentales.

Aunque algunos de los males que acompañan generalmente a la pobreza no son consecuencias necesarias de ésta, sin embargo, hablando en sentido lato, «la perdición de los pobres es la pobreza» y

el estudio de las causas de ésta es el de los motivos de la degradación de una gran parte de la humanidad.

2.—*De si la pobreza es o no necesaria.*—La esclavitud era considerada por Aristóteles como una ley de la Naturaleza, y probablemente así lo era también por los mismos esclavos en la antigüedad. La dignidad del hombre fué proclamada por la religión cristiana; ha sido sostenida con vehemencia creciente durante los últimos cien años; pero sólo en época reciente ha venido la difusión de la educación a hacernos comprender todo el valor de ese término. Sólo ahora es cuando estamos dedicándonos seriamente a inquirir si es necesario que existan esas llamadas «clases inferiores», es decir, si han de haber grandes masas destinadas desde su nacimiento a trabajar duramente a fin de proporcionar a otras los requisitos de una vida refinada y culta, mientras ellas mismas se ven imposibilitadas por su pobreza y por su trabajo de tomar parte en esta vida.

La esperanza que se abriga de que la pobreza y la ignorancia puedan quedar gradualmente extinguidas, se funda en gran parte en el constante progreso efectuado por las clases trabajadoras durante el siglo XIX. La máquina de vapor las ha aliviado de mucha labor extenuante y degradante; los salarios han aumentado; la educación se ha mejorado y generalizado, el ferrocarril y la prensa tipográfica han permitido a los miembros de una misma profesión dentro de las distintas regiones del país comunicarse fácilmente entre sí y emprender y llevar a cabo actividades amplias y previsoras, al mismo tiempo que la creciente demanda de mano de obra inteligente ha hecho aumentar rápidamente el número de los artesanos hasta llegar éste a ser superior al de los obreros especializados. Gran parte

de los artesanos han dejado de pertenecer a las «clases inferiores» en el sentido en que se usaba este término en un principio, y algunos de ellos ya llevan una existencia más refinada y noble que la que vivían la mayoría de las clases superiores hace un siglo.

Este progreso ha contribuído más que nada a comunicar un interés práctico a la cuestión de si no sería posible que todos los seres humanos principiaran su existencia con una regular probabilidad de llevar una vida culta, libre de los males de la pobreza y de las influencias embotadoras de un trabajo mecánico excesivo; y esta cuestión se está llevando a la orden del día con la sinceridad que caracteriza nuestra época. Desde luego no puede ser resuelta por completo por la ciencia económica, pues depende en parte de las capacidades morales y políticas de la naturaleza humana, y en estas materias el economista no tiene medios especiales de información, teniendo que contentarse con presunciones, como hacen otros. Pero la resolución del problema depende, en gran parte, de hechos y de deducciones, que están dentro del dominio de la Economía, y esto es lo que proporciona a los estudios económicos su interés principal y más elevado.

3.—*La ciencia económica en su conjunto es de reciente creación.*—Pudiera suponerse que una ciencia que trata de asuntos tan vitales para el bienestar de la humanidad, ha de haber ocupado la atención de muchos de los mejores pensadores de todas las épocas de la historia y debería encontrarse ahora en plena madurez. Pero el hecho es que el número de los economistas científicos ha sido siempre reducido en proporción a la dificultad del trabajo a realizar, de modo que la ciencia está todavía casi en su infancia. Una de las causas de ello es que se

ha hecho poco caso de la importancia que tiene la economía para el bienestar del hombre. Una ciencia cuya principal materia de estudio es la riqueza, es a menudo repugnante a primera vista para muchos estudiantes, pues aquellos que más hacen para adentrarse en los límites del saber, rara vez se preocupan por la posesión de la riqueza por sí misma.

Otra causa, todavía más importante, es que muchas de las condiciones de la vida industrial y de los métodos de producción, distribución y consumo, de que trata la moderna ciencia de la Economía, son a su vez de fecha reciente. Es cierto que el cambio operado en substancia en algunos respectos no es tan grande como el efectuado en la forma externa y que gran parte de la teoría económica moderna, en mayor grado de lo que parecería a primera vista, puede adaptarse a las condiciones de las razas anteriores. Pero la unidad en la substancia, que se encuentra bajo muchas variedades de forma, no es fácil de descubrir; y los cambios de forma han tenido por efecto el hacer que los escritores de todas las épocas se aprovechen del trabajo de sus antecesores mucho menos de lo que pudieran haberlo hecho.

Las condiciones económicas de la vida moderna, aunque más complejas, son en muchos respectos más definidas que las de los tiempos anteriores. El comercio se destaca más claramente de otras actividades; los derechos de cada individuo frente a los demás y frente a la comunidad están más exactamente definidos; y, sobre todo, la emancipación de la costumbre y el crecimiento de la libre actividad, de la previsión y del espíritu emprendedor, han dado una nueva precisión y una nueva preeminencia a las causas que rigen los valores relativos de los distintos productos y de las varias clases de trabajo.

4.—*La competencia puede ser constructiva o des-*

tructiva; aun en el primer caso, es menos beneficiosa que la cooperación.—Se dice a menudo que las formas modernas de la vida industrial se distinguen de las antiguas en que dan mayor lugar a la competencia, pero este enunciado no es enteramente satisfactorio. El significado estricto de la competencia parece ser la lucha de una persona con otra en relación con una oferta de compra o de venta de alguna cosa. Esta clase de lucha es, sin duda, más intensa y a la vez está más extendida hoy que antiguamente, pero es solamente una consecuencia secundaria, y podría decirse accidental, de las características fundamentales de la vida industrial moderna.

No existe término alguno que exprese esas características de modo adecuado. Estas son, como lo veremos pronto, cierta independencia y el deseo de elegir uno mismo sus propios destinos, cierta confianza en sí mismo; la deliberación, unida a la prontitud de decisión y de juicio, y el hábito de prever el futuro y de amoldar su actuación a fines ulteriores. Esas características pueden hacer que las personas compitan unas con otras; pero, por otra parte, pueden tender, y actualmente están tendiendo, a la cooperación y a la formación de combinaciones de todas clases, buenas y malas. Pero esas tendencias hacia la propiedad y acción colectivas son muy distintas de las de antaño porque son el resultado, no de la costumbre, ni de un sentimiento pasivo de asociación con los vecinos, sino de la libre elección de cada individuo, de la línea de conducta que, después de cuidadosa deliberación, le ha parecido más adecuada para conseguir sus fines, sean éstos egoístas o no.

El término «competencia» ha sido rodeado de una mala atmósfera, y ha venido a implicar cierto

egoísmo y mucha indiferencia hacia el bienestar de los demás. Es cierto que existe menos egoísmo deliberado en las formas antiguas de la industria que en las modernas, pero existe también menos desprendimiento deliberado. La deliberación, y no el egoísmo, es la característica de la edad moderna.

Por ejemplo, la costumbre en una sociedad primitiva, si bien extiende los límites de la familia y prescribe a los vecinos ciertos deberes que caen en desuso en una civilización posterior, también impone una actitud de hostilidad hacia los extraños. En una sociedad moderna las obligaciones de bondad familiar se hacen más intensas, aunque estén concentradas en una superficie más reducida, y los vecinos se colocan más o menos en el mismo pie que los extraños. En los tratos usuales con ambos el nivel de justicia y de honradez es inferior al que alcanzaban los tratos de un pueblo primitivo con sus vecinos, pero es superior al de los tratos de este mismo pueblo con los extraños. De modo que sólo son los nexos de vecindad los que se han relajado; los de la familia son en muchos respectos más fuertes que antiguamente; los afectos familiares dan lugar a más sacrificios y mayor devoción que anteriormente, y la simpatía que sentimos por los extraños es fuente creciente de una especie de desprendimiento deliberado que nunca existió antes de los tiempos modernos. La nación en que nació la moderna competencia dedica a empresas caritativas una proporción mayor de sus ingresos que cualquiera otro país, y gastó treinta millones en comprar la libertad de los esclavos de las Antillas.

En todas las épocas, los poetas y los reformadores sociales han tratado de estimular a sus coetáneos a llevar una vida más noble, refiriéndoles historias encantadoras de las virtudes de los héroes

de la antigüedad. Pero ni las lecciones de la historia ni la observación contemporánea de las razas atrasadas, cuando se les estudia cuidadosamente, dan consistencia alguna a la doctrina de que el hombre es hoy más duro y más egoísta de lo que era antiguamente y de que hubo un tiempo en que estaba más dispuesto a sacrificar su propia felicidad en beneficio de los demás en los casos en que la costumbre y la ley le dejaban en libertad de elegir su línea de conducta. Entre las razas cuya capacidad intelectual parece no haberse desarrollado en otro sentido y que no tienen el poder creador del moderno hombre de negocios, se encontrarán muchas que demuestran una nefasta sagacidad al contratar en un mercado aun con sus vecinos. Ningún comerciante es menos escrupuloso para aprovecharse de la necesidad de los desgraciados, que el tratante en trigo y el prestamista del Extremo Oriente.

Por otra parte, la era moderna ha proporcionado nuevas oportunidades para la falta de honradez en el comercio. El progreso de la ciencia ha descubierto nuevos sistemas para lograr que las cosas aparezcan distintas de lo que son, y ha hecho posibles muchas formas nuevas de adulteración. El productor se encuentra ahora muy alejado del consumidor, y sus malas artes no reciben el castigo rápido y eficiente que le era infligido a aquella persona que, obligada a vivir y morir en su pueblo natal, jugaba una mala pasada a uno de sus vecinos. Las oportunidades para el mal son ciertamente más numerosas hoy de lo que eran antiguamente, pero no hay razón para creer que las gentes se aprovechen de esas oportunidades en una mayor proporción hoy que ayer. Por el contrario, los métodos comerciales modernos implican hábitos de confianza, por un lado, y de fuerza para resistir a la tentación de

obrar mal, por otro, hábitos que no existen entre los pueblos atrasados. En todos los estados sociales se encuentran ejemplos de veracidad y de buena fe personal, pero los que han tratado de establecer un negocio de tipo moderno en un país atrasado, se han encontrado con que apenas pueden fiarse de la población indígena para el desempeño de los cargos de confianza. Y todavía se les hace más difícil prescindir del personal extranjero para los trabajos que requieren un carácter muy moral que para los que necesitan de habilidad práctica y mental. La adulteración y el fraude en el comercio estaban extendidos en la Edad Media en una forma que resulta asombrosa, cuando se consideran las dificultades que existían para obrar mal sin ser descubierto en aquella época.

En todas las etapas de la civilización en que el poder del dinero ha sido preeminente, los poetas en verso y en prosa se han complacido en pintar una época pretérita que han denominado la «Edad de Oro», en que no se había sentido todavía la presión del oro meramente material. Sus cuadros idílicos han sido hermosos y han estimulado ideas y resoluciones nobles, pero han carecido de verdad histórica. Las pequeñas comunidades, con sus contadas necesidades, a las cuales la Naturaleza provee abundantemente, se han visto a veces, en verdad, casi enteramente libres de cuidados en lo referente a sus necesidades materiales y no han sido tentadas por sórdidas ambiciones. Pero siempre que podemos penetrar en la vida interna de una población intensa sujeta a las condiciones primitivas en nuestra época moderna, encontramos más falta de comodidades, más estrechez y más dificultades que las manifestadas a distancia, y en ninguna parte se encuentran más comodidades, unidas a menos sufrimiento, que

en nuestras naciones occidentales de hoy. No debemos, por lo tanto, infamar las fuerzas que han construido la moderna civilización con una denominación que sugiera idea maligna.

Quizá no parezca racional que esta indicación que hacemos se aplique al término «competencia», pero en realidad es así. Cuando la competencia se arraiga, sus formas antisociales se hacen patentes, y rara vez se tiene el cuidado de inquirir si no existen otras formas de la misma que sean tan esenciales al mantenimiento de la energía y de la espontaneidad que su cesación sería probablemente perjudicial, en último término, al bienestar social. Los comerciantes o productores, que se encuentran con que un competidor está ofreciendo mercancías a un precio inferior al que puede proporcionarles un buen provecho, se resienten de esta intrusión y se quejan de haber sido perjudicados, aun cuando pueda ser cierto que los que compran las mercancías más baratas estén más necesitados que ellos y que la energía y sagacidad de su rival es una ganancia social. En muchos casos, la «reglamentación de la competencia» es un término engañoso, que encubre la formación de una clase privilegiada de productores, quienes a menudo utilizan sus fuerzas combinadas para frustrar los esfuerzos de un hombre capacitado para levantarse de una clase inferior a la de ellos. Con el pretexto de reprimir la competencia antisocial, le privan de la libertad de formarse una nueva posición, en la cual los servicios prestados por él a los consumidores del artículo de que se trate serían mayores que los daños que pueda causar al grupo relativamente pequeño que se opone a sus esfuerzos.

Si la competencia se contrapone a la cooperación energética en un trabajo desinteresado encaminado

al bien público, entonces aun las mejores formas de competencia son relativamente malas, y sus formas más maliciosas y egoístas son odiosas. En un mundo en que todos los hombres fuesen perfectamente virtuosos, la competencia estaría fuera de lugar, pero también lo estarían la propiedad privada y toda clase de derechos privados. Los hombres sólo pensarían en sus deberes, y nadie desearía tener una participación mayor que sus vecinos en las comodidades y en los lujos de la vida. Los grandes productores podrían fácilmente soportar alguna pérdida, de modo que desearían que sus vecinos menos afortunados pudiesen producir más para poder también consumir más. Felices con este pensamiento, trabajarían por el bienestar general con toda la energía, la inventiva y la iniciativa de que fuesen capaces, y la humanidad saldría siempre victoriosa de todas sus contiendas con la Naturaleza. Esa sería la mejor «Edad de Oro» que los poetas y los pensadores podrían imaginar, pero siguiendo el curso racional de las cosas, sería una locura ignorar las imperfecciones de que adolece la naturaleza humana.

La historia general, y especialmente la de los acontecimientos sociales, demuestra que los hombres son rara vez capaces de abrigar durante mucho tiempo puros ideales de altruismo y que sólo surgen excepciones a esta regla cuando el insólito fervor de un pequeño grupo de entusiastas religiosos hace que éstos pospongan los bienes materiales a la fe en otra existencia superior.

Indudablemente los hombres, aun en la actualidad, son capaces de prestar más servicios desinteresados de los que generalmente prestan, y el fin supremo del economista es descubrir en qué forma puede ser desarrollado más rápidamente este valor social latente y cómo puede hacérsele producir. Pero

no se debe desacreditar la competencia de una manera general; es preciso mantenerse en actitud neutral frente a cualquiera manifestación particular de la misma, hasta que se adquiriera la seguridad de que, teniendo en cuenta la naturaleza humana, la restricción de la competencia no sería más antisocial en sus efectos que la misma competencia.

Podemos, pues, concluir de lo anterior que el término «competencia» no es muy adecuado para descubrir las características especiales de la vida industrial de la edad moderna. Necesitamos una expresión que no implique cualidades morales, malas o buenas, sino que indique el hecho indiscutido de que el comercio y la industria modernos se caracterizan por el aumento de la confianza en la humana naturaleza, de la previsión y de la libertad de elección deliberada. No existe término apropiado para el objeto, pero la expresión «libertad de industria y de empresa», o, más brevemente, «libertad económica», parece acertada y puede utilizarse a falta de otra mejor. Naturalmente esta elección deliberada y libre puede llevar a apartarnos en cierto modo de la libertad individual cuando la cooperación o la combinación parece ofrecer el mejor camino para llegar al fin propuesto. No entra dentro del cuadro de la presente obra el estudiar en qué grado las formas deliberadas de asociación pueden destruir la libertad que presidió a su origen y en qué extensión pueden contribuir al bienestar social ¹.

5.—*Breve resumen del crecimiento de la libertad y de la ciencia económicas.*—En las ediciones anteriores de esta obra figuraban después la introducción de dos breves bosquejos: uno relacionado con el crecimiento de la libre empresa y, en general, de

¹ Estas ocupan un lugar considerable en la obra en preparación sobre Industria y Comercio.

la libertad económica, y otro referente al crecimiento de la ciencia de la Economía. No pretenden dichos bosquejos ser historias sistemáticas; su propósito es solamente sentar algunos jalones en los caminos que han seguido la estructura y el pensamiento económicos hasta llegar a su estado actual. Han sido transferidos en esta edición a los Apéndices A y B que figuran al final de la obra, en parte debido a que puede apreciarse mejor su alcance después de haber trabado conocimiento con la materia objeto de la ciencia económica, y en parte porque, en los veinte años transcurridos desde que fueron escritos, se ha desarrollado mucho la opinión pública en relación con el lugar que el estudio de la ciencia económica y social debe ocupar en una educación liberal. No existe hoy ya la necesidad de insistir sobre el hecho de que los problemas económicos de la presente generación derivan muchas de sus características de cambios técnicos y sociales ocurridos en fecha reciente, y de que su forma y la urgencia de su resolución suponen la libertad económica efectiva de todo el pueblo.

Las relaciones que sostenían muchos de los antiguos griegos y romanos con los esclavos de su pertenencia eran cordiales y humanas. Pero aun en el Atica el bienestar físico y moral de la masa de los habitantes, no era aceptado como el objetivo principal del ciudadano. Los ideales de la vida eran elevados, pero se referían solamente a unos pocos, y la doctrina de la riqueza, tan llena de complicaciones en la época moderna, podría haber sido trazada entonces en un solo plan, tal como podría concebirse hoy si casi todo el trabajo manual fuera reemplazado por máquinas automáticas que requirieran solamente una cantidad determinada de vapor y de materiales y no tuvieran nada que ver con

la vida de los ciudadanos. Muchos de los hechos económicos modernos podrían en verdad haber sido anticipados en las poblaciones de la Edad Media, en la cual se combinó por primera vez el espíritu inteligente de empresa con una industria naciente, pero no se les dejó seguir su curso en paz, y el mundo tuvo que esperar, para presenciar el amanecer de la nueva era económica moderna, a que toda una nación estuviese preparada para la prueba de la libertad económica.

Inglaterra, especialmente, se había ido preparando gradualmente para esta tarea, pero hacia el final del siglo XVIII, los cambios, que habían sido hasta entonces lentos y graduales, se hicieron de pronto rápidos y violentos. Las invenciones mecánicas, la concentración de las industrias, y un sistema de manufactura en gran escala para surtir mercados lejanos, vinieron a romper con las viejas tradiciones de la industria y a dejar a cada cual el cuidado de negociar como mejor pudiera, al propio tiempo que estimulaban el aumento de una población para la cual no se había preparado nada más que un sitio en las fábricas y talleres. De ese modo se dejó a la libre competencia, o mejor dicho, a la libertad de industria y de empresa, seguir libremente su carrera, como un monstruo desencadenado. El abuso que comerciantes hábiles pero incultos hicieron de su nuevo poder produjo males en ambos lados; hizo a las madres inaptas para sus deberes, postró a los niños por el excesivo trabajo y la enfermedad, y, en muchos lugares, degradó la raza. Al mismo tiempo, la indiferencia benevolente de la ley contribuyó más todavía a rebajar la energía moral y física de los ingleses que la indiferencia egoísta de la disciplina de los industriales, pues al privar al pueblo de las cualidades que lo habrían hecho apto para el nuevo

orden de cosas, aumentaba el mal y disminuía el bien causado por el advenimiento de la libertad de empresa.

Y, sin embargo, la época en la cual ésta hizo su aparición con extraordinaria brusquedad fué aquella misma en que los economistas estuvieron más pródigos en elogios hacia ella. Esto se debió principalmente a que vieron claramente lo que los que pertenecemos a esta generación hemos olvidado en gran parte, es decir, la crueldad del yugo de la costumbre y del rígido orden de cosas que la libertad de empresa había venido a remplazar, y también a que la tendencia general de los ingleses en aquella época era la de afirmar que la libertad en todos los asuntos, políticos y sociales, merecía todos los sacrificios, menos el de la pérdida de la seguridad. Pero ocurría también que las fuerzas productivas que la libertad de empresa le daba a la nación eran el único medio con que podía ésta ofrecer una resistencia eficiente a Napoleón. Por eso los economistas consideraron la libertad de empresa, no como un bien innegable, sino como un mal menor que el orden de cosas existente en aquel tiempo.

Adhiriéndose a los principios que habían sido sentados por los comerciantes medievales y continuados por los filósofos franceses e ingleses de la segunda mitad del siglo XVIII, Ricardo y sus discípulos expusieron una teoría de la acción de la libre empresa (o, como ellos la llamaban, de la libre competencia), que contenía muchas verdades, las cuales probablemente serán consideradas como sumamente importantes mientras el mundo exista. Su trabajo fué admirablemente completo, teniendo en cuenta los estrechos límites en que se encerraba. Pero la mejor parte de él es la que se refiere a los problemas relacionados con los arrendamientos y

con el valor de los cereales—problemas de cuya solución parecía entonces depender el destino de Inglaterra, pero muchos de los cuales, en la forma especial en que fueron tratados por Ricardo, sólo tienen escasa relación con el actual estado de cosas.

Una buena parte del resto de su obra fué empuñada por el hecho de tratar de una manera demasiado exclusiva la situación especial de Inglaterra en aquella época, y esa estrechez de miras ha provocado una reacción. Hoy, que una mayor experiencia y una mayor abundancia de recursos materiales nos han permitido sujetar la libre empresa a ciertas reglas, disminuir su facultad de causar daño y aumentar su poder de hacer bien, va creciendo entre muchos economistas una especie de desprecio contra ella. Algunos hasta se inclinan a exagerar sus males y le atribuyen la ignorancia y el sufrimiento que son resultado, ya sea de la tiranía y de la opresión de los tiempos pasados, ya de un falso concepto o de una mala aplicación de la libertad económica.

Colocado entre esos dos extremos se encuentra un numeroso grupo de economistas que, trabajando en líneas paralelas en muchos países distintos, aportan a sus estudios un deseo inequívoco de llegar a la verdad, y una buena disposición para llevar a cabo la ardua y pesada labor por medio de la cual únicamente pueden obtenerse resultados científicos de algún valor. Variaciones de opinión, de carácter, de ilustración y de oportunidades hacen que cada uno trabaje en distinta forma y dedique su atención a distintas partes del problema. Todos, en mayor o menor grado, han de recoger y disponer hechos y estadísticas referentes a épocas pasadas y modernas y todos han de ocuparse más o menos de analizar esos hechos y tomarlos como base para sus

en dinero de los móviles de la vida comercial ha hecho que la Economía haya adelantado a todas las demás ramas de la ciencia social, si bien, naturalmente, la Economía no puede compararse con las ciencias físicas exactas, porque tiene que habérselas con las fuerzas siempre variables y sutiles de la naturaleza humana ¹.

La ventaja que la Economía tiene sobre otras ramas de la ciencia social parece, pues, derivarse del hecho de que su campo especial de trabajo proporciona más amplias oportunidades para los métodos exactos que cualquiera otra rama. Se ocupa principalmente de aquellos deseos, aspiraciones y afectos de la naturaleza humana, cuyas manifestaciones exteriores constituyen incentivos de acción tales que la fuerza o cantidad de los mismos puede ser estimada y medida con bastante exactitud, y que, por consiguiente, son en cierto modo susceptibles de ser tratados por medios científicos. Se presenta una oportunidad para el empleo de los métodos y experimentos científicos desde que la fuerza de los móviles de una persona—y los mismos móviles—pueden ser medidos aproximadamente por la cantidad de dinero que dará para asegurarse una satisfacción deseada, o también por la suma que se requiera para inducirla a sufrir cierta fatiga.

Es esencial observar que el economista no pretende medir afectos de la mente en sí o directamente, sino sólo indirectamente, por medio de su efecto. Nadie puede medir exactamente propios estados mentales en distintas épocas ni medirlos unos con otros, y nadie puede medir los estados mentales de otra persona a no ser indirectamente y por conjeturas, valiéndose de sus efectos. Naturalmente va-

¹ En el Apéndice C, 1, 2, se encontrarán detalles acerca de la relación de la Economía con el conjunto de las ciencias sociales.

rios afectos pertenecen a la naturaleza más elevada del hombre y otros a la inferior y son, por consiguiente, de distinta índole. Pero, aun limitando nuestra atención a los meros placeres físicos y a las penas de la misma índole, encontramos que sólo pueden ser comparados indirectamente por medio de sus efectos, y, en realidad, aun esta comparación es necesariamente conjetural en cierto modo, a no ser que ocurran a la misma persona y al mismo tiempo.

Así, por ejemplo, los placeres que dos personas derivan de fumar no pueden ser directamente comparados, ni tampoco pueden serlo los que la misma persona deriva de fumar en diferentes épocas. Pero si encontramos que un hombre duda entre gastar unos peniques en un cigarro, o en una taza de té, o en volver a casa en coche en lugar de hacerlo a pie, podemos seguir un razonamiento natural y decir que espera sacar de esos peniques iguales placeres.

Si, pues, deseamos comparar satisfacciones físicas, debemos hacerlo, no directamente, sino indirectamente, por medio de los incentivos que proporcionan para obrar. Si los deseos de conseguir uno u otro de dos placeres inducen a personas que se encuentran en circunstancias similares a hacer una hora de trabajo extraordinario, o inducen a hombres que ocupan la misma posición social y tienen los mismos medios de vida a pagar un chelín, por uno u otro, podemos decir que esos placeres son iguales para nuestros propósitos, porque los deseos de conseguir uno u otro son incentivos para obrar de igual fuerza para personas de condiciones similares.

Así, pues, al medir un estado mental, como los hombres lo hacen en la vida usual por su fuerza motriz o el incentivo que proporciona para obrar, no surge ninguna nueva dificultad por el hecho de per-

tenecer algunos de los móviles que tenemos que tomar en cuenta, a la naturaleza superior del hombre, y otros a su naturaleza inferior.

Supongamos que la persona, a la que vimos andar entre varias pequeñas satisfacciones propias, se encuentra después de un rato en su camino con un pobre inválido y se pone a reflexionar acerca de si escogerá una satisfacción para si mismo o hará un acto de caridad y gozará con la satisfacción ajena. A medida que sus deseos van de uno a otro objeto, se efectúa un cambio en la calidad de sus estados mentales, y el filósofo se ve obligado a estudiar la naturaleza de este cambio.

Pero el economista estudia los estados mentales en sus manifestaciones más bien que en sí mismos, y si encuentra que proporcionan incentivos para obrar igualmente equiparados, los considera *prima facie* como iguales para su propósito. El sigue, en verdad, de manera más paciente y detenida, los hechos diarios de cada uno en la vida usual. No trata de pesar el valor real de los afectos más elevados de nuestra naturaleza en contraposición a los inferiores, no pone en un lado de la balanza el amor a la virtud y en el otro el deseo de un alimento agradable. Aprecia los incentivos de acción por sus efectos del mismo modo que lo hace el vulgo en la vida normal. Sigue el curso de la conversación usual, diferenciando tan sólo de él en que toma más precauciones para aclarar los límites de su saber a medida que va avanzando. Llega a sus conclusiones provisionales por medio de la observación de los hombres en general bajo condiciones determinadas sin intentar medir las características mentales y espirituales de los individuos. Sin embargo, no ignora el lado mental y espiritual de la vida; al contrario, aun para los fines más especiales de los estudios económicos,

es importante saber si los deseos que prevalecen son de tal índole que puedan ayudar a formar un carácter enérgico y honrado. Y en los fines más generales de estos estudios, cuando se les aplica a problemas prácticos, el economista, como cualquiera otro hombre de ciencia, debe ocuparse de los propósitos finales del hombre y tomar en cuenta las diferencias de valor real que existen entre satisfacciones que son incentivos igualmente poderosos para obrar y que tienen, por consiguiente, medidas económicas iguales. El estudio de estas medidas no es más que el punto de partida de la Economía, pero lo es sin género de duda ¹.

2.—*Limitaciones de la medida en dinero de los móviles económicos.*—Existen otras varias limitaciones de la medida en dinero de los móviles económi-

¹ Las objeciones presentadas por algunos filósofos al hecho de que se hable de dos placeres como iguales, en todas circunstancias, parecen referirse únicamente a empleos de la frase distintos de los que interesan al economista. Sin embargo ha ocurrido desgraciadamente que los usos habituales de los términos económicos han sugerido a veces la creencia de que los economistas se adhieren al sistema filosófico del hedonismo o del utilitarismo. En efecto, si bien han dado por sentado generalmente que los mayores placeres son los que resultan del cumplimiento del deber, han hablado de «placeres» y de «penas» como móviles de toda acción y se han expuesto de ese modo a las censuras de aquellos filósofos para quienes es una cuestión de principio insistir en que el deseo de cumplir con el propio deber es una cosa distinta del deseo del placer que puede esperarse obtener de él (si es que se piensa en ello), aunque quizá pueda ser descrito correctamente como un deseo de satisfacción propia o «la satisfacción del yo permanente». (Véase, por ejemplo, T. H. Green, *Prolegomena to Ethics*, págs. 165-166.)

Es claro que no corresponde a los economistas tomar parte en una controversia ética, y puesto que está generalmente reconocido que todos los incentivos de acción, en cuanto son deseos conscientes, pueden propiamente ser designados como deseos de satisfacciones, quizá pueda ser conveniente usar esa expresión en lugar de «deseos de placeres», cuando llegue la ocasión de referirse a los fines de todos los deseos, ya provengan de la naturaleza superior del hombre, ya de la inferior. La antítesis sencilla de satisfacción es «d disgusto»; pero quizá será preferible emplear en su lugar la palabra «detrimento».

Puede observarse, no obstante, que algunos discípulos de Bentham (aunque quizá no él mismo) hicieron servir estas palabras «placer» y «pena» como un puente para pasar el hedonismo individualista a un credo ético completo, sin reconocer la necesidad de la introducción de una premisa mayor independiente, y, sin embargo, la necesidad de esa premisa parece ser absoluta, aunque las opiniones difieran en cuanto a su forma,

cos. La primera deriva de la necesidad de tener en cuenta las variaciones en la cantidad de placer, u otra satisfacción, que proporciona la misma suma de dinero a diferentes personas y en circunstancias distintas.

Un chelín puede medir un placer mayor (u otra satisfacción) en una época que en otra aun para la misma persona, porque tenga mayor abundancia de dinero, porque su sensibilidad puede variar ¹. Y personas cuyos antecedentes son similares, y que son exteriormente semejantes la una a la otra, son a menudo afectadas de modo muy distinto por acontecimientos similares. Cuando, por ejemplo, un grupo de niños de las escuelas de la ciudad sale a hacer una excursión al campo, es probable que no habrá dos que retiren de ella un placer que sea exactamente de la misma índole o igual en intensidad. La misma operación quirúrgica causa una cantidad diferente de dolor a distintas personas. De dos padres que son, al parecer, igualmente amantes, uno sufrirá mucho más que el otro con la pérdida de un hijo querido. Algunas personas que no son muy sensitivas por lo general son, sin embargo, especialmente susceptibles de sentir ciertos placeres y penas, y, por otra parte, las diferencias de carácter y de educación hacen que la capacidad de un hombre para el placer o para la pena sea más grande que la de otro.

Por consiguiente sería aventurado afirmar que dos hombres que tengan la misma renta derivarán

pues algunos la considerarán como un imperativo categórico, otros como una simple creencia de que, cualquiera que sea el origen de nuestros instintos morales, sus indicaciones, confirmadas por la experiencia de la humanidad, nos dicen de que la verdadera felicidad no puede alcanzarse sin el respeto de sí mismo y que éste sólo se tiene si se trata de vivir de manera a promover el progreso de la raza humana.

¹ Véase *Mathematical Psychics*, de Edgeworth.

igual beneficio de su empleo, y que sufrirían del mismo modo por una disminución igual de la misma. Cuando dos personas que tienen cada cual una renta de 300 libras esterlinas al año pagan un impuesto de una libra, cada una de ellas se privará, al dar esa libra, de un valor igual del placer (u otra satisfacción) de que puede más fácilmente dispensarse, pero las intensidades de la satisfacción de que uno y otro se privan puede no ser exactamente igual.

No obstante, si tomamos términos medios bastante amplios para que las particularidades de los individuos queden contrabalanceadas unas con otras, el dinero que personas de igual fortuna den para obtener un beneficio o evitar un daño, será una buena medida de ese beneficio o de ese daño. Si tomamos un millar de personas que viven en Sheffield y otras tantas en Leeds, que tengan cada una un ingreso anual de 100 libras esterlinas, y suponemos que se les cobre a todas un impuesto de una libra, podemos tener la seguridad de que la pérdida de satisfacciones o el daño que el impuesto cause en Sheffield será de una importancia casi igual que la que causará en Leeds; y cualquier circunstancia que viniera a aumentar todos los ingresos en una libra proporcionaría placeres o beneficios equivalentes en las dos ciudades. Esta probabilidad se hace mayor todavía si todas las personas mencionadas son hombres adultos que se dedican a la misma profesión o negocio y son, por consiguiente, similares en sensibilidad y carácter, en gusto y en educación, según es de presumirse. Y la probabilidad no queda disminuída en mucho si tomamos la familia como unidad y comparamos la pérdida de placer que resulta de disminuir en una libra los ingresos de cada una de las mil familias que cuenten con haberes anuales de 100 libras esterlinas en las dos ciudades.

En segundo lugar, debemos tener en cuenta el hecho de que se necesitará un incentivo mayor para inducir a un pobre a pagar un precio determinado por una cosa, que para inducir a un rico a hacer lo mismo. Un chelín es la medida de menos placer, o satisfacción de cualquier clase, para un rico que para un pobre. Un rico que vacila en gastar un chelín en un solo cigarro está pensando en su mente un placer más pequeño que un pobre que vacila en gastar un chelín en una cantidad de tabaco que le durará un mes. El dependiente que gana 100 libras al año se irá a pie a la oficina bajo una lluvia más recia que el que gana 300, pues el coste de un trayecto en tranvía o en taxi es la medida de un beneficio mayor para el pobre que para el rico. Si el pobre gasta el dinero, sufrirá más la falta de éste que el rico. El beneficio medido por el coste es mayor en la mente del pobre que en la del rico.

Pero esta fuente de error es disminuida cuando podemos considerar las acciones y los móviles de grandes grupos de personas. Si sabemos, por ejemplo, que la quiebra de un Banco ha arrebatado 200.000 libras esterlinas a los habitantes de Leeds y 100.000 a los de Sheffield, podemos asumir con justicia que el daño causado en Leeds ha sido unas dos veces mayor que el causado en Sheffield, a no ser que tengamos razones especiales para creer que los accionistas del Banco residentes en una de las dos ciudades eran más ricos que los residentes en la otra, o que la pérdida de empleo causada por la quiebra recayó en proporciones desiguales sobre las clases trabajadoras de las dos ciudades.

La mayoría de los hechos con que está relacionada la Economía afectan en proporciones casi iguales a todas las distintas clases de la sociedad; de modo que si las medidas en dinero de los beneficios

causados por dos hechos son iguales, es racional y adaptado al uso el considerar que las cantidades de beneficios son equivalentes en ambos casos. Y además, como lo probable es que dos grandes grupos de personas tomados al azar en dos lugares cualesquiera del mundo occidental, dediquen las mismas cantidades de dinero a los usos más elevados de la vida, existe hasta alguna probabilidad *prima facie* de que iguales aumentos en sus recursos materiales producirán iguales aumentos en las comodidades de la vida y en el progreso de la raza humana.

3.—*El hábito mismo está basado en gran parte en la elección deliberada.*—Pasemos ahora a otro punto. Cuando hablamos de la medida del deseo por medio de la acción para la cual constituye incentivo, no debe suponerse que asumimos que toda acción sea deliberada y sea el resultado del cálculo. En este aspecto, como en todos los demás, la Economía considera al hombre tal como es en la vida usual, y en ésta no se pesan por anticipado los resultados de toda acción, ya proceda el impulso hacia ella de la naturaleza superior, ya de la naturaleza inferior, del hombre ¹.

¹ Este es el caso especialmente de ese grupo de satisfacciones que se denominan generalmente «los placeres de la competencia», los cuales comprenden no solamente la leve emulación de los juegos y pasatiempos, de la caza y de las carreras, sino las luchas más serias de la vida profesional y mercantil, y ocuparán gran parte de nuestra atención cuando estudiemos las causas que rigen los salarios y los beneficios y las formas de organización industrial.

Algunas personas son de temperamento indeciso y no podrían dar cuenta ni aun a sí mismos de los móviles de sus acciones; pero, si un hombre es decidido y reflexivo, hasta sus impulsos son el producto de las costumbres que ha adoptado más o menos deliberadamente, y, ya sean estos impulsos una expresión de su naturaleza superior o no, ya procedan de los mandatos de su conciencia, de la presión de las relaciones sociales o de sus necesidades físicas, él les otorga una relativa preferencia sin necesidad de reflexión, porque en ocasiones anteriores ha decidido deliberadamente concederles esa preferencia. El hecho de ejecutar una acción más bien que otra, aunque no sea el resultado de un cálculo del momento, es el producto de determinaciones más o menos deliberadas tomadas por él anteriormente en casos algo similares.

Ahora bien, el lado de la vida con el cual la Economía tiene que ver especialmente, es aquel en el cual la conducta del hombre es más deliberada, y en el cual éste considera más a menudo las ventajas e inconvenientes de cualquier acción especial antes de acometerla. Y más particularmente es aquel lado de la vida del hombre en el cual, cuando éste obra según el hábito y la costumbre y procede por el momento sin cálculo, estos hábitos y costumbres han surgido casi, con toda seguridad, de un examen detenido y cuidadoso de las ventajas e inconvenientes de distintas normas de conducta. No se habrá establecido por regla general un balance de ganancias y pérdidas, pero los hombres, al regresar a casa después del trabajo, o en sus reuniones sociales, se habrán dicho el uno al otro que «no tenía cuenta hacer esto», que «sería mejor hacer esto otro». Lo que hace que una línea de conducta se considere mejor que otra, no es necesariamente una ventaja egoísta, ni un provecho material; a menudo se habrá argumentado que «este o aquel proyecto ahorra algún trabajo o dinero, pero que era injusto para los demás o que parecía ruin o que haría sentirse ruin al que lo llevara a cabo».

Es cierto que cuando un hábito o una costumbre, que se ha formado con arreglo a un conjunto de circunstancias, ejerce su influjo en otras condiciones, no existe relación exacta entre el esfuerzo y el fin que éste logra. En países atrasados existen todavía muchos usos y costumbres similares a los que obligaban a los cautivos a construir su propia cárcel; éstos son muy sugestivos para el historiador y deben ser tenidos en cuenta por el legislador, pero en asuntos de negocios y en el mundo moderno esos hábitos pronto desaparecen.

Así, pues, la parte más sistemática de la vida de

los hombres es generalmente aquella que les proporciona su subsistencia. El trabajo de todos aquellos que se dedican a una ocupación cualquiera puede ser cuidadosamente observado; pueden hacerse acerca de él apreciaciones generales y éstas pueden compararse con los resultados de otras observaciones; y pueden establecerse cálculos numéricos en relación con la cantidad de dinero o potencia adquisitiva general que se requiere para proporcionarles un móvil suficiente.

La renuencia a privarse de satisfacciones actuales, ahorrando así para el uso futuro, se mide por el interés que produce la riqueza acumulada que proporciona incentivo suficiente para ahorrar para el futuro. Sin embargo, esta medición presenta algunas dificultades especiales, cuyo estudio debemos dejar para más adelante.

4.—*Los móviles económicos no son exclusivamente egoístas y pueden ser nobles.*—Debemos tener presente que el deseo de hacer dinero no procede necesariamente de móviles egoístas, aunque ese dinero esté destinado para gastarlo en uno mismo. El dinero es un medio para distintos fines, y si éstos son nobles, el deseo de conseguir el medio no es innoble. El muchacho que trabaja con ahinco y ahorra cuanto puede para poder más tarde entrar a la Universidad, está ansioso de ganar dinero, pero esta ansia no es innoble. En una palabra, el dinero es la potencia adquisitiva y se busca como medio para toda clase de fines, elevados y bajos, espirituales y materiales ¹.

Así, pues, aunque es cierto que el dinero, la po-

¹ Véase el admirable ensayo de Cliffe Leslie sobre *The Love of Money*. Se oye, en efecto, hablar de personas que buscan el dinero por sí mismo sin cuidarse de lo que puede comprar, especialmente al final de una larga vida dedicada a los negocios, pero en este caso, como en otros, se trata de un hábito que se conserva aún después de que el objeto

tencia adquisitiva, o el dominio de la riqueza material, es el centro alrededor del cual gira la ciencia económica; esto es así, no porque el dinero o la riqueza material se consideren como el propósito principal del esfuerzo humano, ni como el principal objeto de estudio del economista, sino porque en este mundo nuestro es el único medio conveniente para medir los móviles humanos en gran escala. Si los antiguos economistas hubieran aclarado este concepto, habrían evitado muchas malas interpretaciones, y las espléndidas enseñanzas de Carlyle y de Ruskin acerca de los rectos propósitos del esfuerzo humano no habrían sido oscurecidas por los rudos ataques hechos a los economistas, ataques fundados en la errónea creencia de que aquella ciencia no se ocupaba de más móviles que del deseo egoísta de riquezas y de que inculcaba una política de sórdido egoísmo ¹.

Asimismo, cuando se dice que el móvil de una acción humana es proporcionado por el dinero que se trata de ganar, no se quiere significar con esto que la mente del que la ejecuta esté cerrada a cualquiera otra consideración que no sea la de la ganancia, pues hasta las relaciones más mercantiles de la vida suponen honradez y buena fe, y muchas de ellas dan por sentado, si no la generosidad, cuando menos la ausencia de ruindad, y el orgullo que siente todo hombre honrado al cumplir como es debido. Por otra parte, muchos de los trabajos con los cuales los hombres ganan su subsistencia son

que se proponía en un principio ha dejado de existir. La posesión de riquezas da a esas personas un sentimiento de poder sobre sus semejantes y les asegura una especie de respeto envidioso en el que encuentran un gran placer aunque mezclado de amargura.

¹ En realidad puede concebirse un mundo en el cual hubiera una ciencia económica muy parecida a la nuestra, pero en el cual no habría dinero o moneda de ninguna especie. Véanse los Apéndices B, 8 y D, 2.

agradables en sí mismos, y es cierta la afirmación de los socialistas de que muchos de ellos podrían hacerse todavía más agradables. Hasta el trabajo comercial, que parece a primera vista poco atrayente, proporciona a menudo gran placer porque ofrece amplio campo para el ejercicio de las facultades del hombre y para sus instintos de emulación y de poder, pues, así como un caballo de carrera o un atleta fuerza todos sus nervios para adelantar a sus competidores y siente placer en ello, del propio modo un fabricante o un comerciante es a menudo estimulado mucho más por la esperanza de vencer a sus rivales que por el deseo de aumentar su fortuna ¹.

5.—*Los economistas siempre han considerado las ventajas que proporciona el trabajo más que la ganancia material.*—Siempre ha sido costumbre de los economistas estudiar cuidadosamente las ventajas que hacen que las gentes tengan preferencia por una ocupación, ya sean estas ventajas en forma de dinero o no. En igualdad de circunstancias, prefieren una ocupación en la cual no necesiten ensuciarse las manos, que les proporcione una buena posición social, y así sucesivamente, y toda vez que estas ventajas no afectan a todos exactamente del mismo modo, pero sí a la mayoría de las personas en una forma casi similar, su fuerza de atracción puede ser calculada y medida por los salarios en dinero a los cuales se consideran equivalentes.

También el deseo de obtener la aprobación general, de evitar el desprecio de los que nos rodean, es un estímulo que a menudo obra con cierta uniformidad en toda clase de personas en un lugar determinado y en una época dada, si bien las condiciones locales y

¹ Algunas observaciones acerca del gran desarrollo de la Economía tal como se concibe en Alemania se encontrarán en el Apéndice D, 3.

temporales influyen en gran manera no solamente en la intensidad del deseo de obtener la aprobación, sino también en la calidad de las personas cuya aprobación se desea. Un hombre de carrera, por ejemplo, o un artesano, serán muy sensibles a la aprobación o desaprobación de los de su misma ocupación y se preocuparán poco del parecer de las demás personas; y existen muchos problemas económicos cuyo estudio sería enteramente erróneo si no se tomara el cuidado de observar los móviles semejantes a éstos que hemos mencionado y de calcular con bastante exactitud la fuerza de los mismos.

Así como puede haber un tinte de egoísmo en un deseo que parece encaminado al bien del prójimo, del mismo modo puede haber un elemento de orgullo personal en el deseo del hombre que anhela que su familia prospere mientras él viva y después de su muerte. Pero de todos modos los afectos familiares revisten generalmente una forma tan pura de altruismo que su acción podría presentar poca apariencia de regularidad si no fuera por la uniformidad que existe en las relaciones de familia. En realidad, su acción es bastante regular, y los economistas han contado siempre con ella, especialmente en relación con la distribución de los ingresos de la familia entre sus varios miembros, los gastos de educación de los hijos y la acumulación de la riqueza que ha de dejar a los suyos el jefe de la familia para después de su muerte.

No es, pues, la falta de deseo, sino la falta de posibilidad, la que impide a los economistas tomar en cuenta la acción de móviles como éstos, y ellos ven con agrado el hecho de que ciertos actos filantrópicos puedan ser consignados en estadística y hasta tomados por base para sentar leyes económicas, siempre que se tomen promedios suficientemente amplios.

Apenas existe en verdad móvil alguno tan caprichoso y tan irregular que no pueda servir de base para sentar una ley con respecto al mismo con la ayuda de una observación detenida y paciente. Sería posible, por ejemplo, por ejemplo, predecir con bastante exactitud las cuotas con que una población inglesa de 100.000 habitantes de posición mediana contribuirían para sostener hospitales, iglesias y misiones, y, una vez sentado esto, existe una base suficiente para discutir económicamente acerca de la oferta y de la demanda en relación con los servicios de enfermeras, misioneros y otros ministros religiosos. Sin embargo, siempre subsistirá el hecho de que la mayor parte de aquellas acciones que son debidas a un sentimiento de deber y de amor al prójimo, no pueden ser clasificadas, ni medidas, ni reducidas a leyes inmutables, y es por este motivo—y no porque dichas acciones no estén basadas en el interés propio—que los principios de la Economía no pueden serles aplicados.

6.—*Los móviles que impelen a la acción colectiva son de una importancia creciente para el economista.*—Los primitivos economistas ingleses quizá dedicaban demasiada atención a los móviles de la acción individual; pero es el hecho que los economistas, como todos los que cultivan alguna ciencia social, se ocupan principalmente de los individuos como miembros del organismo social. Así como una catedral es algo más que las piedras que la componen, y que una persona es algo más que una serie de pensamientos y de sensaciones, del mismo modo la vida de una sociedad es algo más que la suma de las vidas de sus miembros individuales. Es cierto que la acción del conjunto está formada de la de sus partes constituyentes, y que en la mayoría de los problemas económicos el mejor punto de partida se halla en los

móviles que afectan al individuo, considerado no como un átomo aislado, sino como miembro de algún grupo especial, comercial o industrial, pero no es menos cierto, como lo han consignado algunos escritores alemanes, que la Economía se ocupa principalmente, y con interés creciente, de los móviles relacionados con la propiedad colectiva de bienes y con el cumplimiento colectivo de importantes fines. La creciente formalidad de nuestra época, la inteligencia cada día más desarrollada de las masas populares, y el poder del telégrafo, de la prensa y de otros medios de comunicación vienen a ensanchar constantemente el radio de la acción colectiva encaminada al bien público; y esos cambios, juntos con la difusión del movimiento cooperativista y de otras clases de asociación voluntaria, van en aumento debido a la influencia de varios móviles, aparte del de la ganancia pecuniaria; proporcionan constantemente al economista nuevas oportunidades de medir móviles cuya acción había parecido hasta ahora imposible reducir a leyes definidas.

La variedad de esos móviles, las dificultades que se presentan al medirlos, y la manera de vencer estas dificultades figuran entre los temas principales que hemos de tratar en esta obra. Casi todos los puntos que hemos tocado en el presente capítulo habrán de ser estudiados más detalladamente con referencia a alguno o a algunos de los principales problemas económicos.

7.—*La Economía se ocupa principalmente de un solo aspecto de la vida humana, pero es la vida de un hombre real, no de un ser ficticio.*—Podemos sentar, como conclusión provisional, que los economistas estudian las acciones de los individuos, en relación con la vida social, más que en relación con la vida individual, y que, por consiguiente, se ocupan

muy poco de las particularidades personales de carácter y de temperamento. Observan cuidadosamente el modo de obrar de toda una categoría de personas, a veces de toda una nación, a veces solamente de todos los que viven en determinado lugar, más a menudo de los que se dedican a una misma ocupación en una misma época y en un mismo lugar; y, con la ayuda de estadísticas o en otra forma, averiguan cuánto dinero, por término medio, los miembros del grupo especial estudiado están dispuestos a pagar como precio de determinada cosa que desean, o cuánto debe ofrecérseles para inducirles a producir cierto esfuerzo o soportar cierta molestia. La medida así obtenida no es en verdad perfectamente exacta, pues, si lo fuera, la Economía estaría a la par de las ciencias físicas más adelantadas y no, como ahora lo está, de las menos adelantadas.

Sin embargo, la medida es suficientemente exacta para permitir a las personas experimentadas establecer bastante bien los resultados que habrán de producir los cambios efectuados en esos móviles. Así, por ejemplo, pueden calcular con bastante exactitud la suma que se necesitará para obtener un suministro apropiado de mano de obra de toda clase, desde la superior hasta la inferior, para un negocio nuevo que se trate de implantar en cualquier lugar. Cuando visitan una fábrica de una especialidad para ellos desconocida, pueden decir, con una diferencia de uno a dos chelines por semana, qué salario gana un trabajador, con sólo observar la clase de ocupación a que se dedica y el esfuerzo que supone para sus facultades físicas, mentales y morales. Y pueden predecir con bastante seguridad qué aumento de precio seguirá a una disminución dada en la producción de un artículo determinado, y en qué forma ese aumento de precio vendrá a influir en la producción.

Partiendo de sencillas consideraciones de esta índole, los economistas pasan a analizar las causas que rigen la distribución local de diferentes clases de industria, los términos en que los pueblos que viven en países lejanos cambian sus mercancías con otros, y así sucesivamente; y pueden explicar y predecir la forma en que las fluctuaciones del crédito afectarán al comercio exterior, o la extensión en que la carga de un impuesto dejará de pesar sobre aquellos que lo pagan para recaer sobre el consumidor, y así sucesivamente.

En todos estos asuntos consideran al hombre tal como es, no como un ente económico abstracto, sino como una criatura de carne y hueso. Tratan de un hombre que es influenciado en gran manera por móviles egoístas en su vida mercantil, pero que, si obra a veces por vanidad y por cálculo, también siente a menudo satisfacción en cumplir bien su cometido en su propio interés, o en sacrificarse por el bien de su familia, de sus convecinos o de su patria, y aprecia una vida virtuosa en lo que vale. Tratan del hombre tal como es; pero, como se ocupan principalmente de aquellos aspectos de la vida en que la acción de un móvil es tan regular que puede predecirse y que el cálculo de las fuerzas motrices puede comprobarse por los resultados, han establecido su trabajo sobre una base científica.

En primer lugar, tratan de hechos que pueden observarse y de cantidades que pueden medirse y registrarse, de modo que, cuando se suscitan diferencias de opinión con respecto a ellos, éstas pueden ser confrontadas con los datos consignados en registros públicos y bien establecidos, con lo cual la ciencia obtiene una base sólida para su trabajo. En segundo lugar, los problemas que se clasifican como económicos, por referirse especialmente a la manera de obrar del

hombre bajo la influencia de móviles que pueden medirse por medio de una suma de dinero, vienen a constituir un grupo bastante homogéneo. Naturalmente tienen muchas materias en común, como se desprende de la misma naturaleza del caso. Pero, además, aunque esto no es tan evidente *a priori*, resulta que en el fondo de la mayoría de ellos existe una unidad fundamental de forma, y que, por consiguiente, al estudiarlos en conjunto, se obtiene la misma ventaja que al efectuar la entrega de todas las cartas de una calle por medio de un solo cartero en lugar de hacer que cada una de ellas sea entregada por un mensajero. En efecto, los análisis y razonamientos que hayan de aplicarse a cada grupo de problemas, serán generalmente útiles para los demás grupos.

Así, pues, no es preciso recurrir a disquisiciones escolásticas para averiguar si una consideración determinada entra en el campo de la Economía. Si el asunto es de importancia, lo tomaremos en cuenta en la medida de lo posible. Si es un punto acerca del cual existen opiniones divergentes, que no pueden contrastarse a la luz de conocimientos exactos y bien sentados, si es un punto acerca del cual los principios generales del análisis y del razonamiento económico no pueden tener aplicación, no lo tomaremos en cuenta en estos estudios que son puramente económicos. Pero obraremos en esa forma tan sólo porque el intentar ocuparnos de ese punto disminuiría la seguridad y la exactitud de nuestros conocimientos económicos sin ningún provecho sensible, y recordando siempre que ha de ser tomado en cuenta por nuestro instinto ético y nuestro sentido común, cuando éstos, como árbitros finales, vengan a aplicar a fines prácticos el conocimiento obtenido por medio de la Economía y de otras ciencias.