

# PRESENTACIÓN

Luis Gámir

En la primavera de 1974, tuve el privilegio de pasar un mes visitando universidades americanas, entrevistándome con los que eran, quizás, los profesores americanos más interesantes del momento, de acuerdo con un programa organizado por la Embajada Norteamericana en Madrid y el State Department.

Dentro de aquel viaje, aunque otros nombres son hoy día más conocidos, me interesó especialmente una larga conversación en Stanford con Scitowsky. Acababa de leer un escrito suyo (Scitowsky 1974) que me había parecido muy atractivo, no sólo por el trabajo en sí —y era bueno—, sino por las posibilidades que abría.

Pues bien, durante la preparación de este libro, a menudo me ha venido a la memoria ese escrito —y otros posteriores en la misma dirección— del entonces profesor de Stanford. La pregunta era: ¿es la convergencia real un instrumento claro de incremento del bienestar económico en España que multiplica el bienestar humano?

Pero vayamos por partes. Debo empezar por resumir lo fundamental de Scitowsky (1974), con un cierto “sentido de culpabilidad”, por lo que implica de “traición” sintetizar en pocas líneas un escrito en el que lo importante era el matiz.

La historia empezó así: un equipo de sicómetras y de economistas de Stanford —dirigidos por Scitowsky— se dedicaron a una investigación interdisciplinar sobre la relación entre el bienestar económico y el bienestar humano.

En distintos momentos de tiempo se correlacionaron indicadores de bienestar económico y humano. El resultado no fue sorprendente: la correlación era positiva (en términos coloquiales, los ricos eran más felices —tenían más bienestar humano— que los pobres).

Sin embargo, al trabajar con series temporales empezaron las primeras complicaciones. Una persona que en el momento “A” tenía un bienestar económico valorado en 100, lo que le colocaba en la clase económica alta de la sociedad, obtenía —de media— un buen resultado en bienestar humano.

Sin embargo, “X” años después, tras un período de crecimiento, un ciudadano con un bienestar económico también de 100, que entonces implicaba un status económico bajo, obtenía un mal resultado —de media— en el bienestar humano.

El trabajo exploraba muchas vías de explicación. Unas iban por la línea de la “envidia”, del “to keep up with the Jones”, del “efecto demostración del prójimo próximo”, etc. Otras se inclinaban por la tasa de cambio por dos vías acumulativas: a) el “human welfare” se correlacionaba mejor con la tasa de cambio del “economic welfare” que estrictamente con este último, y b) la tasa de cambio positiva era relativamente elevada en los grupos de clase económica alta y resultaba incluso negativa en parte de los de status bajo.