

Traducción de
JESÚS PRADOS ARRARTE

JOSEPH A. SCHUMPETER

TEORIA DEL
DESENVOLVIMIENTO
ECONOMICO

*Una investigación sobre ganancias, capital,
crédito, interés y ciclo económico*



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO – BUENOS AIRES

PREFACIO A LA EDICIÓN INGLESA

Algunas de las ideas presentadas en este libro proceden del año 1907; ninguna de ellas es posterior a 1909, época en que el marco general de este análisis de los aspectos puramente económicos de la sociedad capitalista, tomó la forma que ha conservado desde entonces casi sin alteraciones. La obra se publicó por primera vez en alemán en el otoño de 1911. Cuando concedí mi asentimiento, sin gran entusiasmo, a una segunda edición, diez años después de hallarse agotada la obra, omití el séptimo capítulo, redacté de nuevo el segundo y sexto, y dispuse ciertas alteraciones, reduciendo o ampliando la atención concedida a determinadas cuestiones. Esto tuvo lugar en 1926. La tercera edición alemana es una reimpresión de la segunda, que también ha servido de base a la traducción inglesa.

Dictaría un veredicto muy perjudicial sobre mis actos e ideas a partir de la primera edición de la obra, si afirmara que la falta de alteraciones del manuscrito, aparte de las de mera redacción, se ha debido al convencimiento de que sea satisfactorio en todos sus detalles. Si bien es cierto que considero sus grandes rasgos —lo que pudiera denominarse la “visión”— y sus resultados, como correctos en general, mantengo actualmente una opinión diferente sobre varios de los puntos abordados. Mencionaré uno como ejemplo: cuando elaboré la teoría del ciclo económico, que el lector encontrará en el capítulo sexto, daba por sentada la existencia de un solo movimiento ondulatorio, a saber, el descubierto por Juglar. Estoy convencido ahora de que existen como mínimo tres clases de tales movimientos, quizá más, y de que el problema principal al que deben hacer frente los teóricos del ciclo consiste precisamente en aislarlos, y describir los fenómenos que resulten de sus influencias mutuas. Pero este elemento no se ha introducido en las ediciones posteriores. Pues los libros —como los niños— se hacen seres independientes una vez abandonada la casa paterna. Viven sus propias vidas, mientras que los autores viven las suyas. Y no hay que inmiscuirse en la vida de aquellos que han llegado a ser extraños a la casa. Este libro se ha abierto camino y ha ganado —con justicia o sin ella— un lugar en la literatura alemana de su tiempo y materia. Por eso me pareció preferible alterarlo en mínima medida. No hubiera soñado con una traducción inglesa, a no haber sido por la sugerencia y ánimos de mi eminente amigo el profesor Taussig.

Por motivos similares no he seguido el ejemplo de mi gran maestro, Böhm-Bawerk, que tomó nota con cuidado infinito de toda objeción o crítica, respondiendo con sus propios comentarios en posteriores ediciones. No es falta de respeto hacia aquellos que me hayan hecho el honor de criticar con seriedad mi argumentación lo que me conduce a limitar la controversia al mínimo. Sin embargo, debo confesar que no he tropezado aún con objeciones sobre puntos esenciales que hayan resultado de carácter convincente para mi espíritu.

Este libro es francamente "teórico", por su método e intenciones. No es este lugar adecuado para una *professio fidei* sobre metodología. Quizá mi opinión sobre la relación entre investigaciones "teóricas" y "prácticas" haya variado mucho desde 1911. Pero se mantiene mi convicción de que nuestra ciencia no puede —en la misma medida que otras— desdeñar ese sentido común refinado que denominamos "teoría" y que nos provee de instrumentos para abondar los hechos y los problemas prácticos. Por importante que sea la influencia de nuevas masas de hechos no analizados, estadísticos en su mayor parte, sobre nuestro aparato teórico —es evidente que la riqueza creciente de nuevo material analítico debe sugerir siempre módulos teóricos nuevos, mejorando constante y silenciosamente cualquier estructura teórica existente— es preciso disponer en un momento dado de algún conocimiento teórico para abordar hechos nuevos, esto es, hechos no comprendidos ya en teoremas existentes. Si ese conocimiento sigue siendo rudimentario y subconsciente, puede ser mala teoría, pero no por eso dejará de ser teoría. Por ejemplo, no he podido convencerme de que cuestiones tales como el origen del interés, carezcan de importancia o de valor. Si eso ocurre, se debe a defectos del autor que se ocupe de ellos. Sin embargo, espero poder presentar en breve los datos concretos que aquí faltan, en estudios más "realistas" sobre dinero y crédito, interés y ciclos.*

La argumentación de la obra constituye un todo. Y ello no se debe a un plan preconcebido. Cuando comencé a ocuparme de las teorías del interés y del ciclo, hace casi un cuarto de siglo, no sospechaba la forma en que se enlazaban estas materias, ni las relaciones estrechas que mantenían con las ganancias del empresario, el dinero, el crédito, etc., precisamente en la forma a la cual me veía conducido por el curso de mi argumentación. Pero pronto pude apreciar claramente que todos estos fenómenos —y otros

* Con posterioridad a la publicación de estas líneas el profesor Schumpeter ha dado a la luz dos grandes volúmenes sobre el ciclo económico. (Ed.)

muchos de carácter secundario— no eran sino manifestaciones de un proceso y que ciertos principios simples que los explicaran, explicarían también el proceso mismo. Se sugería la conclusión de que sería útil comparar esta estructura teórica con la teoría del equilibrio, que en forma implícita o explícita ha sido y sigue siendo el centro de la teoría tradicional. Empleé primeramente los conceptos, "estática" y "dinámica" para distinguirlas, pero he abandonado esa terminología en honor al profesor Frisch. Quizá hayan sido reemplazados por otros un tanto torpes. Pero mantendré la distinción por haber comprendido su utilidad en mi trabajo diario. Esto ha resultado ser así, aún más allá de las fronteras de la economía, en lo que pudiera denominarse teoría de la evolución cultural, que presenta analogías curiosas en muchos puntos con la teoría expuesta en el presente libro. La distinción misma ha sido objeto de muchas críticas adversas. Pero, ¿es verdaderamente artificial, o falso respecto a la vida, separar los fenómenos relativos a la dirección de una empresa y los relativos a la creación de una nueva? Y ¿es forzoso que tenga algo que ver con una "analogía mecánica"? Los que gusten de profundizar en la historia de los conceptos debieran más bien hablar de analogía zoológica, si se vieran inclinados a ello; pues fue John Stuart Mill quien introdujo en economía los términos "estático" y "dinámico" y Mill los tomó con toda probabilidad de Comte, quien a su vez confiesa haberlos recogido del zoólogo De Blainville.

Debo agradecimiento en la forma más cordial a mi amigo el Dr. Redvers Opie a quien su amabilidad inigualable condujo a emprender la ardua tarea de traducir esta obra, que resultó un tanto refractaria a la operación. Decidimos omitir los dos apéndices a los capítulos i y iii del original, y algunos pasajes o párrafos no muy importantes. La exposición se ha modificado en algunos puntos, y se han reescrito algunas páginas. Como la argumentación fundamental no se ha alterado, me parece superfluo dar una lista de los cambios secundarios realizados.

JOSEPH A. SCHUMPETER

Cambridge, Massachusetts
Marzo, 1934.

CAPÍTULO II

EL FENÓMENO FUNDAMENTAL
DEL DESENVOLVIMIENTO ECONÓMICO

I

EL PROCESO social que racionaliza¹ nuestra vida y pensamiento, nos ha alejado del tratamiento metafísico del desenvolvimiento social, mostrándonos la posibilidad de un tratamiento empírico; pero ha hecho su trabajo en forma tan imperfecta que deberemos ser cuidadosos al ocuparnos del propio fenómeno, más aún del concepto que lo comprende y mucho más al vérnoslas con la palabra que designa el concepto, cuyas asociaciones pueden inducirnos a error en toda clase de direcciones. Toda búsqueda de un "sentido" de la historia va ligada estrechamente con la concepción metafísica previa —y más precisamente con las ideas que nacen de las raíces metafísicas y se transforman en sus conceptos, si (dejando de lado lagunas insalvables) queremos obligarlas a realizar el trabajo de la ciencia empírica— a pesar de no ser en sí un preconcepto metafísico. Lo mismo puede decirse del postulado de que una nación, una civilización, o la totalidad de la humanidad debe mostrar un desarrollo lineal, como supuso un espíritu tan poco abstracto como el de Roscher y también los innumerables filósofos y teóricos de la historia, en la línea brillante que corre desde Vico a Lamprecht. Podemos incluir también aquí todos los pensamientos evolucionistas que tienen su punto de partida en las teorías de Darwin —al menos si esto no significa otra cosa que razonamiento por analogía— y el prejuicio psicológico que consiste en ver en los motivos y actos de voluntad algo más que un reflejo del proceso social. Pero la idea evolucionista se encuentra hoy desacreditada en nuestro campo, especialmente en lo que respecta a los historiadores y etnólogos, y esto por otra razón. Se añade la acusación de diletantismo al cargo

¹ Esto se usa aquí en el sentido de Max Weber. Como verá el lector, los términos "racional" y "empírico" significan aquí cosas relacionadas, si no es que idénticas. Son igualmente distintos de y opuestos a lo "metafísico", que implica ir más allá del alcance de la "razón" y de los "hechos", esto es, más allá del reino de la ciencia. Muchos tratadistas han adoptado el hábito de denominar "racional" a lo que nosotros consideraríamos como "metafísico". Por eso hacemos esta advertencia.

de misticismo acientífico y anticientífico que hoy rodea las ideas "evolucionistas". Muchos hemos perdido la paciencia con todas las generalizaciones superficiales en que juega un papel la palabra "evolución".

Debemos abandonar tales cosas, siguiendo en pie en ese caso dos hechos: primero el del cambio histórico, por el cual las condiciones sociales se transforman en "individuos" históricos, en el tiempo histórico. Estos cambios no constituyen un proceso circular, ni movimientos de péndulo alrededor de un centro. El concepto de desenvolvimiento social se define por estas dos circunstancias, conjuntamente con otro hecho: que cuando no logramos explicar adecuadamente un estado histórico de cosas, partiendo del precedente, reconocemos la existencia de un problema no solucionado, pero no insoluble. Y esto es válido en primer lugar para el caso individual. Por ejemplo, comprendemos la historia política interna de Alemania en 1919, como uno de los efectos de la guerra precedente. Pero también es válido el principio para problemas más generales.

La evolución económica era hasta ahora solamente objeto de estudio de la historia económica, que a su vez no es sino una parte de la historia universal, separada sólo de la restante con fines de exposición. Pero no puede explicarse la transformación económica solamente por las condiciones económicas anteriores, a causa de la dependencia fundamental en que se encuentran los aspectos económicos de las cosas respecto de todos los demás. Pues la situación económica de un pueblo no es solamente un resultado de las condiciones económicas precedentes, sino de la situación anterior tomada en su totalidad. Se menosprecian demasiado las dificultades expositivas y analíticas —por lo menos en la práctica, si no en el principio— por los hechos que constituyen la base de la interpretación económica de la historia; sin necesidad de adoptar una posición favorable o contraria a dicho punto de vista, podemos afirmar que el mundo económico es relativamente independiente por abarcar una parte tan considerable de la vida de una nación, conformando o condicionando en gran medida la restante; por eso escribir historia económica aisladamente, es distinto de escribir —digamos— la historia militar. Debemos añadir a esto aún otro hecho que facilita la descripción separada de cualquiera de las divisiones del proceso social. Todo sector de la vida social está habitado por un grupo de gente determinada y característica. Los elementos heterónomos no afectan al proceso social en cualquiera de tales sectores en forma directa, como lo hace una bomba que al explotar "afecta" a todas las cosas que existen en el lugar en que lo hace, sino solamen-

te a través de los datos y la conducta de los habitantes de tales sectores; y aun en el caso de que ocurra un acontecimiento como el sugerido por la metáfora de la bomba que hace explosión, sólo ocurren los efectos según el manto particular con que los vistan aquellos primariamente interesados. Por lo tanto, así como podemos afirmar que la descripción de los efectos de la Contrarreforma sobre la pintura italiana y española siempre será historia del arte, podemos afirmar también que la descripción del proceso económico sigue siendo historia económica, a pesar de que la verdadera causación sea extraeconómica en su mayor parte.

El sector económico está abierto también a una variedad infinita de puntos de vista y modos de ser abordados, que pueden ser clasificados según la amplitud de su campo, o según el grado de generalización que impliquen. De una exposición de la naturaleza de la vida económica del monasterio del bajo Altai en el siglo XIII, a la exposición de Sombart sobre el desenvolvimiento de la vida económica en la Europa occidental, corre un hilo continuo y lógicamente uniforme. Una exposición del estilo de la de Sombart es teoría, más aún, es teoría del desenvolvimiento económico en el sentido que le queremos dar por el momento. Pero no es teoría económica en el sentido en que lo es el contenido del primer capítulo de este libro, que es precisamente lo que se ha entendido por "teoría económica" desde los tiempos de Ricardo. Es cierto que la teoría económica en el último sentido juega un papel importante en una teoría del estilo de la de Sombart, pero un papel totalmente subordinado, a saber: ofrecer el aparato analítico a la línea del pensamiento para los casos en que la conexión de los hechos históricos sea suficientemente complicada para precisar métodos de interpretación que vayan más allá del poder analítico del hombre medio. La teoría económica en su sentido tradicional, no añade casi nada, sin embargo, cuando se trate de hacer inteligible el desenvolvimiento o sus resultados históricos, o de conseguir los elementos que caractericen una situación o determinen un problema.²

² Sin embargo, si los economistas se han ocupado siempre de este tema, es por no haberse limitado a la teoría económica, estudiando —por lo general superficialmente— sociología histórica, o haciendo supuestos sobre el futuro económico. La división del trabajo, el origen de la propiedad privada de la tierra, el creciente control sobre la naturaleza, la libertad económica y la seguridad legal, he ahí los elementos constitutivos más importantes de la "sociología económica" de Adam Smith. Se relacionan claramente con el marco social del curso económico de los hechos, y no a una espontaneidad inmanente de dicho curso. Puede también considerarse así a la teoría del desenvolvimiento de Ricardo (por ejemplo, en el sentido de Bücher) que

No nos ocupamos aquí de la teoría del desenvolvimiento en este sentido. No se indicarán factores históricos evolutivos —bien sean hechos individuales, como la afluencia de la producción americana de oro a Europa en el siglo XVI, ni circunstancias "más generales", como cambios en la mentalidad del hombre económico, en el área del mundo civilizado, en la organización social, en las cons-

exhibe la siguiente línea del pensamiento que le valió la calificación de "pesimista": el "pronóstico hipotético" que como consecuencia del crecimiento progresivo de la población, conjuntamente con el agotamiento progresivo de la fertilidad del suelo (que según dicho autor no puede ser interrumpido sino temporalmente por las mejoras en la producción) se llegaría a una posición de estancamiento que debe distinguirse tajantemente de la posición momentánea de descanso del equilibrio de la teoría moderna, en que la situación económica se caracterizaría por una hipertrofia de la renta; todo esto es totalmente diferente de lo que se entiende más arriba por la teoría del desenvolvimiento, y mucho más aún de lo que entenderemos por tal en este libro. Mill desarrolló el mismo punto en forma más cuidadosa, distribuyendo asimismo en forma diferente el color y el tono. Sin embargo, su libro IV, *Influencia del progreso de la sociedad sobre la producción y distribución*, es en esencia lo mismo. El propio título expresa hasta qué punto se considera el "progreso" como algo de naturaleza no económica, algo enraizado en los datos, que solamente "ejerce una influencia" en la producción y distribución. Su tratamiento de las mejoras en "el arte de la producción", es esencialmente "estático". Dichas mejoras, según esta opinión tradicional, son cosas que ocurren simplemente, y cuyos efectos hemos de investigar, sin ocuparnos del hecho en sí. Con esto lo que se silencia es el tema de estudio de esta obra, o mejor dicho, su piedra angular. J. B. Clark (*Essentials of Economic Theory*) cuyo mérito fue la distinción entre estática y dinámica hecha en forma consciente, vio los elementos dinámicos como factores perturbadores del equilibrio estático. Esta es también nuestra opinión, y también es fundamental desde nuestro punto de vista la investigación de los efectos de esta perturbación y el nuevo equilibrio obtenido. Pero mientras Clark se confina a lo dicho, viendo en ello —lo mismo que Mill— el significado de la dinámica, nosotros expondremos primero una teoría de dichas causas de perturbación, en la medida en que signifiquen para nuestra posición algo más que meras perturbaciones en que nos parezca que de su aparición dependen ciertos fenómenos económicos esenciales. Dos de las causas de perturbación mencionadas por aquél economista americano (aumento de capital y de población), son lo mismo para él que para nosotros simples causas de perturbación, por importantes que sean como "factores de cambio" para otra clase de problemas que acabamos de indicar en el texto. Lo mismo puede decirse de un tercer problema (cambios en los gustos de los consumidores) que también se tratará más tarde. Pero los otros dos (alteraciones en la técnica y en la organización productiva) requieren análisis especial y evocan algo distinto de las perturbaciones en sentido teórico. El no reconocimiento de este hecho es la razón singular más importante por la cual nos parece poco satisfactoria la teoría económica. De esta fuente aparentemente tan insignificante procede —como veremos más adelante— una nueva concepción del proceso económico que resuelve una serie de dificultades fundamen-

telaciones políticas, en la técnica productiva, etc.— ni se describirán sus efectos para casos individuales ni grupos de casos.³ Por el contrario, se mejorará la teoría económica para sus propios propósitos, construyendo sobre ella; construyendo sobre la teoría cuya naturaleza fue suficientemente expuesta en el primer capítulo. Aun si tal cosa permitiera también a esta teoría colaborar mejor que hasta ahora con la otra clase de teoría del desenvolvimiento, quedaría aún el hecho de que ambos métodos se hallan en planos diferentes.

Nuestro problema es como sigue. La teoría del primer capítulo describe la vida económica desde el punto de vista de una “corriente circular”, pasando por canales que son en esencia los mismos uno y otro año —similar a la circulación de la sangre en un organismo animal—. Ahora bien, la corriente circular y sus canales se alteran en el tiempo, y abandonamos, por tanto, la analogía con la circulación de la sangre. Pues aunque la última cambia también en el curso del crecimiento y decadencia del organismo, lo hace continuamente, esto es, por pasos que sólo pueden suponerse más pequeños que cualquier cantidad medible, y siempre dentro del mismo marco. La vida económica experimenta también tales cambios, pero experimenta asimismo otros que no aparecen continuamente y que alteran el marco, el propio curso tradicional. No pueden ser comprendidos por el análisis de la corriente circular a pesar de ser puramente económicos, y a pesar de encontrarse su explicación entre las tareas de la teoría pura. Ahora bien, el objeto de

tales y justifica el nuevo tratamiento del problema. Esta forma de plantearlo es parecida a la de Carlos Marx. Pues según sus ideas, existe un desenvolvimiento económico interno y no simplemente la adaptación de la vida económica a datos cambiantes. Pero mi estructura cubre solamente una pequeña parte de su campo.

³ Por tanto, una de las incomprendiones más desagradables que surgió de la primera edición de este libro fue que esta teoría del desenvolvimiento desdeña todos los factores históricos excepto uno, que es la individualidad de los empresarios. Si mi representación quisiera decir lo que afirma dicha opinión, sería indudablemente descabellada. Pero no se ocupa de los factores concretos del cambio sino de los métodos por los cuales actúan éstos, es decir, del *mecanismo de cambio*. El “empresario” es simplemente el portador de dicho mecanismo. Y no he tenido en cuenta solamente un factor de los cambios históricos, sino ninguno. Y tenemos aún menos que ver con los factores que explican las alteraciones de la organización económica, sus costumbres, etc. Este es otro problema, y si bien existen puntos en los cuales coinciden ambos métodos de tratamiento, significa el no mantenerlos apartados la destrucción de los frutos de todos, si no se les permite crecer y desarrollarse por sí mismos.

nuestra investigación es precisamente esos cambios o transformaciones y los fenómenos que aparezcan como consecuencia de ellos. Pero no preguntamos, ¿qué cambios de esta naturaleza han hecho del sistema económico moderno lo que es en la actualidad? ni tampoco, ¿cuáles son las condiciones de tales cambios? Solamente preguntamos, y en el mismo sentido en que lo hace siempre la teoría: ¿cómo tienen lugar tales modificaciones y qué fenómenos económicos originan?

La misma cosa puede plantearse en forma diferente. La teoría del primer capítulo describe la vida económica desde el punto de vista de la tendencia del sistema económico hacia una posición de equilibrio, tendencia que nos ofrece medios para determinar los precios y cantidades de bienes, y que puede ser descrita como una adaptación a los datos existentes en el momento. En contraste con las condiciones de la corriente circular, esto no significa en sí que ocurra “lo mismo” un año tras otro; pues solamente supone que concebimos los varios procesos del sistema económico como fenómenos parciales de la tendencia hacia una posición de equilibrio, pero no hacia la misma necesariamente. La posición de un estado ideal de equilibrio en el sistema económico, nunca alcanzado, a pesar de la lucha constante por obtenerla (naturalmente en forma inconsciente), se altera a causa de la alteración de los datos. Y la teoría carece de armas frente a esta última. Está construida en forma que pueda hacer frente a las consecuencias de tales cambios; dispone de instrumentos especiales para ese objeto (por ejemplo, del instrumento denominado *cuasi-renta*). Si las modificaciones ocurren en los datos no sociales (condiciones naturales) o en datos sociales no económicos (aquí entran los efectos de la guerra, y los cambios en la política comercial, social o económica) o en los gustos de los consumidores, no parece requerirse una transformación total de los instrumentos de investigación económica. Estos instrumentos fallan solamente —y podemos agregar este argumento al precedente— cuando la propia vida económica altera por sí misma sus propios datos por convulsiones. Los cambios continuos que pueden transformar con el tiempo, por pasos infinitamente pequeños, una tienda sin importancia en un gran almacén, caen bajo el análisis “estático”. Pero éste no puede predecir las consecuencias de alteraciones discontinuas en la manera tradicional de realizar las cosas; tampoco puede explicar el porqué de tales revoluciones productivas, ni de los fenómenos que las acompañan. Sólo puede investigar la nueva posición de equilibrio posteriormente a la realización de las alteraciones. Y nuestro problema es precisamente la ocurrencia

de los cambios “revolucionarios”, el problema del desenvolvimiento económico en un sentido muy estrecho. La razón por la cual exponemos así el problema y abandonamos la teoría tradicional, no reside tanto en la consideración de que las alteraciones económicas hayan ocurrido así, especialmente, si bien no únicamente, en el sistema económico capitalista, sino en lo fructífero de tales alteraciones.⁴

Por tanto, entendemos por “desenvolvimiento” solamente los cambios de la vida económica que no hayan sido impuestos a ella desde el exterior, sino que tengan un origen interno. Si resulta que no existen tales alteraciones procedentes de la esfera económica, y que el fenómeno que denominamos desenvolvimiento económico está fundado en la práctica simplemente en el hecho de que los datos se alteran, adaptándose continuamente a ellos la economía, afirmaremos que *no existe* desenvolvimiento económico. Entendemos por ello que éste no es un fenómeno que pueda explicarse económicamente, sino que la economía —que carece de desenvolvimiento propio— está empujada por los cambios del mundo que la rodea, y que las causas y, por tanto, la explicación del desenvolvimiento, deben buscarse fuera del grupo de hechos que describe la teoría económica.

Tampoco se llamará aquí proceso de desenvolvimiento al mero crecimiento de la economía, reflejado por el de la población y la riqueza. Pues no representa fenómenos cualitativamente diferentes, sino solamente procesos de adaptación, de la misma clase que los cambios de los datos naturales. Dado que deseamos dirigir nuestra atención a otros fenómenos, consideraremos tal crecimiento como cambio de los datos.⁵

Todo proceso concreto de desenvolvimiento reposa finalmente sobre el desenvolvimiento precedente. Pero para ver claramente la esencia de la cosa, debemos hacer abstracción de este hecho, considerando que el desenvolvimiento se origina desde una posición

⁴ Los problemas del capital, del crédito, ganancia del empresario, interés del capital y crisis (o ciclos económicos) son aquellos en los cuales se demostrará lo fructífero de tales alteraciones. Señalo, por ejemplo, para el teórico experto las dificultades que rodean al problema de los rendimientos crecientes, la cuestión de los múltiples puntos de intersección entre las curvas de la oferta y la demanda, y el elemento tiempo, que ni el propio análisis de Marshall ha podido resolver.

⁵ Hacemos esto porque estos cambios son pequeños anualmente y no significan, por tanto, dificultades para la aplicación del método estático. Sin embargo, su existencia es a menudo una condición de desenvolvimiento, en nuestro sentido. Pero a pesar de hacerlo posible, no lo crean por sí mismas.

sin desenvolvimiento. Todo proceso de desenvolvimiento crea las condiciones necesarias para el siguiente. Por tanto, se altera la forma del último, y las cosas resultarán distintas que si cada fase concreta de desenvolvimiento se hubiera visto obligada a crear sus propias condiciones. Si queremos, sin embargo, llegar a la raíz del asunto, no podemos incluir en los datos de nuestra explicación elementos de lo que haya de explicarse. Pero si hacemos tal cosa, crearemos una discrepancia aparente entre el hecho y la teoría, que puede representar una dificultad importante para el lector.

Si he conseguido un éxito mayor que en la primera edición para concentrar la exposición sobre los aspectos esenciales, evitando las comprensiones erróneas, no serán necesarias más explicaciones especiales de las palabras “estática” y “dinámica”, con sus innumerables significados. El desenvolvimiento, en nuestro sentido, es un fenómeno característico, totalmente extraño a lo que puede ser observado en la corriente circular, o en la tendencia al equilibrio. Es un cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente, alteraciones del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad. Nuestra teoría del desenvolvimiento no es sino el estudio de este fenómeno y los procesos que le acompañan.⁶

II

Estas alteraciones espontáneas y discontinuas en los cauces de la corriente circular, y estas perturbaciones del centro de equilibrio, aparecen en la esfera de la vida industrial y comercial y no en la esfera de las necesidades de los consumidores de productos acabados. Allí donde aparecen cambios espontáneos y discontinuos en

⁶ En la primera edición de este libro lo llamé “dinámica”. Pero es preferible evitar aquí esta expresión que puede confundirnos con facilidad por las asociaciones que se adscriben a sus varios significados; vale más decir simplemente lo que deseamos: la vida económica cambia; cambia en parte por los cambios en los datos a los cuales tiende a adaptarse. Pero ésta no es la única clase de cambio económico; existe otro que no puede explicarse por la influencia de los datos extrínsecos, sino que surge dentro del sistema, y esta clase de cambio es la causa de fenómenos económicos tan importantes que vale la pena construir una teoría económica especial para ella, aislando este objeto de los demás factores de las modificaciones. El autor pide que se le permita añadir otra definición más exacta que emplea frecuentemente: lo que vamos a considerar es aquella clase de transformaciones que surgen del propio sistema, *que desplazan en tal forma su punto de equilibrio que no puede alcanzarse el nuevo desde el antiguo por alteraciones infinitesimales*. Agreguemos sucesivamente todas las diligencias que queramos, y no formarán nunca un ferrocarril.

los gustos de los consumidores, el hombre de negocios debe hacer frente a un cambio repentino de los datos, y posiblemente se trata, por tanto, de una cuestión de *motivo* u oportunidad de adaptaciones de su conducta que no sean de carácter gradual, pero no de un cambio en la propia conducta. Este caso no presenta, en consecuencia, otros problemas que el de un cambio en los datos naturales, ni requiere un método distinto de tratamiento, por lo cual desdeñaremos cualquier espontaneidad de las necesidades de los consumidores que pueda manifestarse, asumiendo los gustos como "dados". Esto se facilita por el hecho de que es generalmente pequeña la espontaneidad de las necesidades de los consumidores. Debemos partir, naturalmente, de la satisfacción de las necesidades, dado que son la finalidad de toda producción, y la situación económica dada en cualquier momento debe ser entendida desde este aspecto. Sin embargo, por lo general, las innovaciones en el sistema económico no tienen lugar de tal manera que las nuevas necesidades surjan primero espontáneamente en los consumidores, adaptándose más tarde el aparato productivo a su presión. No negamos la presencia de ese nexo. Pero, por lo general, es el productor quien inicia el cambio económico, educando incluso a los consumidores si fuera necesario; les enseña a necesitar nuevas cosas, o cosas que difieran en algún respecto de las ya existentes. En consecuencia, si bien es permisible y aun necesario que consideremos las necesidades de los consumidores como independientes, más aún, como la fuerza fundamental en la teoría de la corriente circular, debemos adoptar una actitud totalmente distinta en cuanto analicemos el *cambio*.

Producir significa combinar materiales y fuerzas que se hallan a nuestro alcance (*vid. supra*, capítulo 1). Producir otras cosas, o las mismas por métodos distintos, significa combinar en forma diferente dichos materiales y fuerzas. En tanto que pueda surgir la "nueva combinación" de la anterior por el ajuste constante a pasos pequeños, existe indudablemente cambio, y posiblemente crecimiento, pero no podremos hablar de un fenómeno nuevo, ni de desenvolvimiento en nuestro sentido. En la medida en que no sea éste el caso, y que las nuevas combinaciones aparezcan en forma discontinua, podremos afirmar encontrarnos ante los fenómenos que caracterizan al desenvolvimiento. En consecuencia, solamente nos referiremos a este último caso cuando hablemos de nuevas combinaciones de medios productivos, por razones de conveniencia expositiva. El desenvolvimiento, en nuestro caso, se define por la puesta en práctica de nuevas combinaciones.

Este concepto cubre los cinco casos siguientes: 1) La introducción de un nuevo bien —esto es, uno con el que no se hayan familiarizado los consumidores— o de una nueva calidad de un bien. 2) La introducción de un nuevo método de producción, esto es, de uno no probado por la experiencia en la rama de la manufactura de que se trate, que no precisa fundarse en un descubrimiento nuevo desde el punto de vista científico, y puede consistir simplemente en una forma nueva de manejar comercialmente una mercancía. 3) La apertura de un nuevo mercado, esto es, un mercado en el cual no haya entrado la rama especial de la manufactura del país de que se trate, a pesar de que existiera anteriormente dicho mercado. 4) La conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o de bienes semimanufacturados, haya o no existido anteriormente, como en los demás casos. 5) La creación de una nueva organización de cualquier industria, como la de una posición de monopolio (por ejemplo, por la formación de un *trust*) o bien la anulación de una posición de monopolio existente con anterioridad.

Ahora bien, hay dos cosas esenciales para los fenómenos que acompañan a la creación de tales combinaciones, y para la comprensión de los problemas que supone. En primer lugar, no es esencial que la nueva combinación se realice por las mismas personas que controlan el proceso productivo o comercial que debe desplazarse por el nuevo —aunque pueda suceder—. Por el contrario, las nuevas combinaciones suelen tomar cuerpo en nuevas empresas que generalmente no surgen de las antiguas, sino que comienzan a producir a su lado; para conservar el ejemplo ya escogido, puede afirmarse que no son los dueños de las diligencias quienes construyen los ferrocarriles. Este hecho no solamente sitúa la discontinuidad que caracteriza el proceso que queremos describir bajo un ángulo especial, creando otra clase de discontinuidad además de la mencionada más arriba, sino que también explica aspectos importantes del curso de los acontecimientos. Explica especialmente en la economía de competencia, en la cual las nuevas combinaciones suponen la eliminación de las antiguas, de un lado el proceso de la grandeza y decadencia económica y social de individuos y familias que es peculiar a esa forma de organización, así como una serie de fenómenos del ciclo económico, del mecanismo de la formación de fortunas privadas, etc. Las nuevas combinaciones coexistirán también a menudo al lado de las antiguas en una economía no de cambio, como, por ejemplo, una economía socialista. Pero las consecuencias económicas de este hecho estarán ausentes hasta

cierto grado, y totalmente ausentes las consecuencias sociales. Y si la economía de competencia se rompe por la constitución de grandes combinaciones, como ocurre hoy día cada vez en mayor grado en todos los países, entonces esto debe hacerse cada vez más cierto de la vida real, y la realización de combinaciones debe convertirse cada vez en mayor medida en el asunto interno de un solo cuerpo económico. La diferencia hecha de esta manera es suficientemente grande para servir de línea de demarcación entre dos épocas de la historia social del capitalismo.

En segundo lugar debemos advertir, si bien solamente en conexión parcial con este elemento, que siempre que nos ocupemos de principios fundamentales, no debemos asumir que la realización de nuevas combinaciones tiene lugar por el empleo de medios de producción que no estuvieran utilizados. Este es con frecuencia el caso en la vida práctica. Siempre existen obreros desocupados, materias primas no vendidas, capacidad productiva no utilizada, etc. Esto es indudablemente una circunstancia que contribuye a la formación de nuevas combinaciones, siendo también condición favorable e incluso estímulo de ellas; pero la desocupación en masa es solamente consecuencia de hechos no económicos —como, por ejemplo, una guerra mundial— o precisamente, del desenvolvimiento que estamos investigando. En ninguno de los dos casos puede jugar su existencia un papel fundamental en la explicación, y no puede ocurrir en una corriente circular bien equilibrada, como la que utilizamos de punto de partida. El incremento anual normal no podría tampoco explicar el caso, por ser en primer lugar demasiado pequeño y porque sería absorbido por la expansión correspondiente de la producción dentro de la corriente circular que, si admitimos esos incrementos, debería ajustarse al ritmo de crecimiento.⁷ Por lo general, las nuevas combinaciones deben derivar de las antiguas los medios necesarios de producción; y, por las razones ya mencionadas, asumiremos que lo hacen *siempre*, con objeto de dar más relieve a lo que consideramos como la línea fundamental del contorno. La puesta en práctica de nuevas combinaciones supone, por tanto, simplemente el empleo distinto de las existencias de medios productivos del sistema económico, lo que podría ser una segunda definición de desenvolvimiento en el sentido que entendíamos dicho concepto. El rudimento de una teoría

⁷ En general es más correcto decir que la población crece lentamente hasta las posibilidades del medio ambiente económico, que afirmar que lleva en sí la tendencia de excederse, convirtiéndose así en causa independiente de cambio.

pura del desenvolvimiento que se halla implicada en la doctrina tradicional de la formación de capital, se refiere siempre solamente al ahorro y a la inversión del pequeño aumento anual que éste provoca. No hay nada falso en esta afirmación, pero pasa por alto cosas mucho más importantes. El aumento lento, pero continuo en el tiempo, de la oferta nacional de medios productivos y de ahorro, es indudablemente un factor importante en la explicación del curso de la historia económica a través de los siglos, pero se oculta completamente por el hecho de que el desenvolvimiento consiste primariamente en el empleo en forma distinta de los recursos existentes, en hacer cosas nuevas con ellos, sin que importe si aumentan o no dichos recursos. Y esto es cierto en forma más tangible en el tratamiento de períodos más reducidos. Los distintos métodos de empleo, y no de ahorro, o de aumentos de la cantidad de trabajo, han cambiado la faz del mundo económico en los últimos cincuenta años. El aumento de la población en especial, pero también de los recursos de los cuales se puede ahorrar, se hizo posible en gran medida por el empleo distinto de los medios existentes.

El siguiente paso en nuestro razonamiento es también evidente por sí mismo: es preciso disponer de medios de producción para efectuar las nuevas combinaciones. Conseguir los medios de producción es uno de los problemas concretos que han de solucionar las empresas que operan en la corriente circular. Pues los *han* conseguido ya, o pueden conseguirlos corrientemente con la producción previa, tal como se explicó en el primer capítulo. No existe aquí una discontinuidad fundamental entre ingresos y pagos que corresponden, por el contrario, necesariamente uno a otro, lo mismo que ambos corresponden a los medios de producción ofrecidos y a los productos demandados. Una vez en marcha este mecanismo opera en forma automática. Además, el problema no existe siquiera en una economía natural, aun en el caso de que se realicen en ella nuevas combinaciones, pues el órgano director, como por ejemplo, un Ministerio de la Economía socialista, se halla en posición de poder dirigir los recursos productivos de la sociedad a nuevos usos, exactamente lo mismo que a sus empleos anteriores. En determinadas circunstancias, el nuevo empleo puede imponer sacrificios temporales, privaciones o esfuerzos más amplios a los miembros de la comunidad; puede presuponer la solución de problemas difíciles, por ejemplo la determinación de la combinación antigua de la cual han de retirarse los medios de producción; pero no se puede hablar de procurarse medios de producción que no estén aún a la disposición del Ministerio. Finalmente, tampoco se plantea el pro-

blema en una economía de competencia si los que desean realizar las nuevas combinaciones disponen de los medios productivos necesarios, o pueden obtenerlos a cambio de otros de los cuales disponen, o a cambio de cualquier propiedad que puedan poseer. Este no es privilegio de la posesión de propiedad *per se*, sino solamente privilegio de la posesión de propiedad disponible, que sea de tal clase que permita su empleo inmediato para la puesta en práctica de la nueva combinación, o pueda cambiarse por los bienes y servicios necesarios.⁸ En caso contrario —y éste es el fundamentalmente interesante, así como la regla— el poseedor de riqueza debe recurrir al crédito, así sea el combinado más poderoso, si desea llevar a la práctica una nueva combinación que no puede ser financiada por sus rendimientos anteriores, como ocurre con los negocios establecidos. Proveer este crédito es claramente la función de la categoría de individuos que denominamos “capitalistas”. Es obvio que éste es el método característico del tipo de sociedad capitalista —suficientemente importante para servir de *differentia specifica*— para obligar al sistema económico a correr por nuevos caminos, para poner sus medios al servicio de nuevos fines, en contraste con el método de una economía natural de la clase que se limita a ejercitar el poder de mando del órgano directivo.

No me parece posible poner en duda las afirmaciones anteriores. En todo libro de texto encontraremos recalcada la importancia del crédito. Ni aun la ortodoxia más conservadora de los teóricos puede negar que no se hubiera erigido la estructura de la industria moderna sin él, que hace independiente al individuo hasta cierto punto de las posesiones heredadas, y que el talento en la vida económica “cabalga hacia el éxito sobre el corcel de sus deudas”. Ni debe ofenderse nadie por la conexión establecida entre el crédito y la realización de innovaciones, conexión que se tratará más adelante. Pues resulta claro *a priori*, así como establecido históricamente, que el crédito es necesario para las nuevas combinaciones y que arrancado de éstas se abre camino a la corriente circular; de un lado, porque fue necesario para la fundación de las que ahora son empresas antiguas, y de otro, porque su mecanismo una vez en funcionamiento debe utilizar también viejas combinaciones por razones obvias.⁹ Primeramente, *a priori*: hemos visto en el primer

⁸ Un privilegio que el individuo puede también conseguir por el ahorro. En una economía de artesanos se hubiera dado más valor a este elemento. Los “fondos de reserva” de los industriales asumen un desenvolvimiento existente anteriormente.

⁹ La más importante de las cuales es la aparición del interés productivo,

capítulo que el crédito no es un elemento necesario en la corriente normal circular por canales acostumbrados; no es un elemento sin el cual no podamos comprender los fenómenos esenciales de esa última. De otro lado, el “financiamiento” es tan fundamental en la teoría como en la práctica, para llevar a cabo combinaciones nuevas. En segundo lugar, los prestamistas y prestatarios para efectos industriales no aparecen pronto, históricamente. El prestamista pre-capitalista proporcionaba dinero para fines que no eran de negocios. Y todos recordamos aún al industrial que suponía perder categoría por aceptar préstamos, despreciando a los bancos y a las letras de cambio. El sistema capitalista de crédito ha crecido y vivido por el financiamiento de nuevas combinaciones en todos los países, si bien en forma diferente en cada uno (el origen de las grandes compañías bancarias en Alemania es especialmente típico). Finalmente no puede ser origen de errores la expresión empleada por nosotros, de recibir crédito en “dinero o sucedáneos del dinero”. No queremos decir con esto, desde luego, que pueda producirse, con monedas, billetes o saldos bancarios, y no pretendemos negar que las cosas requeridas sean los servicios del trabajo, las materias primas, y las herramientas. Sólo hablamos de los métodos precisos para procurarse estos elementos.

Sin embargo, existe aquí un punto en el cual diverge nuestra teoría de la tradicional, como ya hemos indicado. La teoría aceptada ve un problema en la existencia de los medios productivos necesarios para el nuevo proceso productivo, o para cualquier proceso de tal índole, y considera, en consecuencia, la acumulación de éstos como un servicio o función particular. No admitimos este problema, que se debe, según nuestra opinión, a un análisis defectuoso. No existe en la corriente circular, porque el correr de ésta presupone cantidades dadas de medios de producción. Pero tampoco existe al llevarse a cabo nuevas combinaciones,¹⁰ porque los medios productivos requeridos en éstas, se retiran de la corriente circular, bien existan ya allí en la forma requerida o deban producirse por el empleo de otros medios de producción allí existen-

como veremos en el capítulo v. Tan pronto como el interés surge en el sistema, se extiende por todo él.

¹⁰ Los medios productivos no caen —como es natural— del cielo. En tanto que no hayan sido dados por la naturaleza, o en forma no económica, fueron y son creados por las olas individuales de desenvolvimiento, entendido en nuestro sentido, y por lo tanto incorporados a la corriente circular. Pero toda ola individual de desenvolvimiento, y toda nueva combinación individual, procede a su vez de la oferta de medios productivos de la corriente circular; es decir, el caso del huevo y la gallina.

tes. En lugar de este problema, se nos plantea otro distinto: el problema de retirar medios productivos (ya empleados en otro lugar) de la corriente circular, para asignarlos a la obtención de nuevas combinaciones. Esto se consigue por el crédito, mediante el cual el que desee llevar a cabo la nueva combinación puede ofrecer más que los productores anteriores, quedándose con los medios de producción necesarios. Y este proceso no puede describirse enteramente en términos de bienes, a pesar de que su significado y objeto resida en un movimiento de bienes de sus antiguos empleos a los nuevos que se les haya asignado, pues sería tanto como desconocer algo esencial que ocurre en la esfera del dinero y del crédito, de lo cual depende la explicación de fenómenos importantes en la forma capitalista de organización económica, en contraste con otros tipos.

Por último un paso más en esa dirección: ¿de dónde proceden las sumas necesarias para la compra de los medios necesarios de producción para la ejecución de las nuevas combinaciones, si no lo tiene el individuo interesado? La respuesta convencional es bien sencilla: del crecimiento anual de los ahorros sociales y de aquella parte de los recursos que queden libres anualmente. Ahora bien, la primera partida era suficientemente importante anteriormente a la guerra del 14 —quizá pueda estimarse como un quinto de todos los ingresos particulares de Europa y Norteamérica— en forma que conjuntamente con la última suma (difícil de obtener con estadísticas) no concede inmediatamente respuesta cuantitativa. Pero tampoco disponemos de una cifra que represente el alcance de todas las operaciones de negocios que supongan la introducción de combinaciones nuevas. Tampoco podremos partir de los “ahorros” totales, pues su magnitud sólo es explicable por el resultado del desenvolvimiento previo. La mayor parte de ellos no proceden de la abstinencia (*thrift*) en su sentido estricto, esto es, de la abstinencia del consumo de parte de los ingresos regulares de cada sujeto económico, sino que consiste en fondos que son a su vez el resultado de innovaciones hechas con éxito, y en las cuales reconoceremos más tarde la ganancia del empresario. En la corriente circular no existe esa rica fuente de ahorro, ni el menor incentivo al mismo. Los únicos grandes ingresos conocidos serían los ingresos del monopolio, y las rentas de grandes terratenientes, mientras que los únicos incentivos serían las reservas para hacer frente a desgracias o la vejez y quizá otros de tipo irracional. El incentivo más importante, la posibilidad de participar en las ganancias del desenvolvimiento, estaría ausente. De aquí que no hubiera, en tal sistema

económico, grandes depósitos de poder adquisitivo libre, a los cuales podría dirigirse quien quisiera formar nuevas combinaciones, bastando sus propios ahorros solamente en casos excepcionales. Todo el dinero circularía, fijándose en canales definitivamente establecidos.

A pesar de que la respuesta convencional a nuestro problema no es absurda, existe, sin embargo, otro método de obtener dinero para esos propósitos y que exige nuestra atención, pues presupone, como el anterior, la existencia de resultados acumulados de un desenvolvimiento anterior y, por lo tanto, puede ser considerado como el único posible en estricta lógica. Este método de obtener dinero es la creación de poder de compra por los bancos. Carece de importancia la forma que pueda adoptar. La emisión de billetes no cubiertos por una garantía metálica al cien por ciento, es un ejemplo obvio. Pero los métodos empleados por los bancos de depósito dan los mismos servicios, cuando aumenten la suma total de los gastos posibles. O cabe pensar en las aceptaciones bancarias, en tanto que sirvan como dinero para hacer pagos en el comercio al por mayor. Se trata siempre no de transformar el poder de compra que exista ya en posesión de alguno, sino de la creación, de la nada, de nuevo poder de compra —de la nada, aun si el contrato de crédito por el cual se crea el nuevo poder adquisitivo, está sostenido por valores que no son a su vez medios circulantes— que se añade a la circulación existente. Y ésta es la fuente que sirve para *financiar* a menudo las nuevas combinaciones, y de donde tendrían que financiarse *siempre*, si no existiera en cualquier momento el resultado del desenvolvimiento previo.

Estos medios crediticios de pago, o sea, medios de pago creados con el propósito y por el acto de conceder crédito, sirven el tráfico exactamente igual que el dinero efectivo, directamente en parte, y en parte por poder convertirse inmediatamente en dinero efectivo para pagos pequeños o hechos a clases no bancarias, como jornaleros, etc. Los que realizan nuevas combinaciones pueden ganar acceso con su ayuda a las existencias disponibles de medios de producción, o permitir a aquellos de los cuales compran los servicios productivos, acceso inmediato al mercado de bienes de consumo. No existe nunca, en estos supuestos, una concesión de crédito en el sentido de que alguien deba esperar por el equivalente en bienes de sus servicios, contentándose con un derecho, y cumpliendo así una función especial; ni aun en el sentido de que alguien tenga que acumular medios de manutención de los trabajadores o terratenientes, o medios de producción producidos, que no se pa-

guen sino con los resultados finales de la producción. Existe indudablemente una diferencia económica fundamental entre esos medios de pago (si se crean para nuevos fines) y el dinero u otros medios de pago de la corriente circular. Los últimos pueden concebirse, de un lado, como una especie de certificado por la producción acabada, y el aumento del producto social efectuado por ella y, de otro lado, como una especie de orden o derecho aparte del producto social. Los primeros no tienen la primera de estas características. Son también órdenes por las cuales puede adquirirse inmediatamente bienes de consumo, pero no son certificados de producción previa. El acceso al dividendo nacional sólo se obtiene bajo la condición del rendimiento previo de algún servicio productivo, o de la venta anterior de un producto. Y esta condición no se ha cumplido aún en este caso. Solamente lo será después de la feliz realización de las nuevas combinaciones. De aquí que, mientras tanto, ese crédito afecte al nivel de precios.

El banquero es, por tanto, menos intermediario que *productor* de la mercancía poder de compra. Dado, sin embargo, que a él afluyen hoy día todos los fondos de reserva y ahorros, concentrándose en él la demanda total, el poder adquisitivo existente o creado, ha reemplazado a los capitalistas privados o bien se ha hecho su agente; se ha convertido en el capitalista por excelencia. Se halla entre aquellos que desean formar nuevas combinaciones, y los poseedores de medios productivos. Es esencialmente un fenómeno del desenvolvimiento, si bien solamente cuando no exista una autoridad central que dirija el proceso social. Hace posible la realización de nuevas combinaciones, y parece como si autorizara a los hombres en nombre de la sociedad a realizarlas. Es el *ephor* de la economía de cambio.

III

Llegamos ahora al tercero de los elementos con los cuales trabaja nuestro análisis, a saber; la "nueva combinación de medios de producción", y el crédito. Si bien los tres elementos forman un todo, puede describirse el tercero como el fundamental del desenvolvimiento económico. Llamemos "empresa" a la realización de nuevas combinaciones, y "empresarios" a los individuos encargados de dirigir dicha realización. Estos conceptos son al mismo tiempo más amplios y más restringidos que los usuales. Más amplios porque denominamos, en primer lugar, empresarios, no solamente a aquellos hombres de negocios "independientes" de una economía de cambio a quienes se designa así usualmente, sino a todos los

que realicen de hecho la función por la cual definimos el concepto, aun si son "dependientes", o empleados de una compañía, como directores, miembros del consejo de administración, etc. (cosa que se está convirtiendo en la regla general), o si su poder real de actuar como empresario tiene otro fundamento, como el de disponer de una mayoría de acciones. Como lo que caracteriza al empresario es precisamente el llevar a cabo nuevas combinaciones no es necesario que tenga conexiones permanentes con una empresa individual: muchos "financieros", "promotores", etc., no las tienen y, sin embargo, pueden ser empresarios en el sentido que damos a la palabra. Por otro lado, nuestro concepto es más limitado que el tradicional, por no incluir a todos los gerentes, consejeros o industriales que se limiten a poder explotar negocios establecidos, sino sólo aquellos que en realidad realizan esa función. Con todo, considero que la definición señalada más arriba no hace sino formular con mayor precisión lo que realmente quiere indicar la doctrina tradicional. En primer lugar nuestra definición coincide con la usual, por distinguir al "empresario" de los "capitalistas", sin tener en cuenta si se considera a los últimos como propietarios de dinero, de derechos sobre dinero, o de bienes materiales. Esta distinción se acepta hoy generalmente, y ha sido ya aceptada desde hace bastante tiempo. Resuelve también la cuestión sobre si el accionista como tal es empresario, y elimina el concepto del empresario como persona que soporte riesgos.¹¹ Además, la caracterización ordinaria del empresario tipo por expresiones como "iniciativa", "autoridad", o "previsión", apunta enteramente en nuestra dirección. Pues existe un campo muy limitado para tales cualidades en la rutina de la corriente circular, y si esta rutina se hubiera diferenciado

¹¹ El riesgo recae siempre indudablemente sobre el propietario de los medios de producción o del capital dinero que se pagó por ellos, y en consecuencia, nunca sobre el empresario *como tal* (véase capítulo iv). Un accionista *puede ser* empresario. Puede incluso disponer del poder de actuar como empresario, debido a la cuantía de acciones en su poder. Pero los accionistas no son nunca empresarios *per se*, sino meramente capitalistas, que participan en las ganancias por exponerse a pérdidas determinadas. Los hechos muestran que esto sólo autoriza a considerarlos como capitalistas, pues el accionista medio no dispone de poder para hacer sentir su influencia en la dirección de la compañía, y la participación en las ganancias es frecuente en los casos en que todo el mundo reconoce la presencia de un simple contrato de préstamo. Comparemos por ejemplo la *foenus nauticum* greco-romana. Sin duda esta interpretación se ajusta más a la realidad que la otra que, siguiendo la línea de una construcción legal defectuosa —que sólo puede ser explicada históricamente— atribuye funciones al accionista medio, que casi nunca ha soñado éste en desempeñar.

en forma neta de sus alteraciones, se habría empujado hacia ellas el énfasis en la definición de las funciones del empresario. Finalmente, existen definiciones que podríamos simplemente aceptar. Sobre todo la muy conocida que procede de J. B. Say: la función del empresario es la de combinar los factores de la producción, estableciendo su cooperación. Dado que sólo se trata de una actuación de tipo especial cuando los factores se combinan por primera vez —siendo meramente trabajo de rutina si se hace en el curso de un negocio— dicha definición coincide con la nuestra. Cuando Mataja (en su obra *Der Unternehmergewinn*) define al empresario como aquel que recibe ganancias, debemos limitarnos a añadir la conclusión del primer capítulo, de que en la corriente circular no existe ganancia, reduciendo así también dicha definición a la nuestra.¹² Y este punto de vista no es extraño a la teoría tradicional, como se muestra por la concepción del empresario que no obtiene ganancias ni pérdidas, tan bien trabajada por Walras, que ha sido aceptada por muchos autores. La tendencia del empresario es la de no obtener ganancias ni pérdidas en la corriente circular (pues no realiza una función especial en ella, sencillamente no existe; existiendo en su lugar jefes de empresas o gerentes de negocios que será mejor no designar por el mismo término).

Es un prejuicio suponer que el conocimiento del origen histórico de una institución o tipo, nos muestra inmediatamente su naturaleza sociológica o económica. Tal conocimiento nos conduce a veces a su comprensión, pero no nos proporciona directamente una teoría sobre ella. Es aún más falsa la concepción de que las formas más primitivas de un tipo son también, *ipso facto*, las más “simples” o más “originales”, en el sentido de que muestran su naturaleza en forma más pura y con menores complicaciones que las posteriores. Pues con frecuencia ocurre precisamente lo contrario y, entre otras razones, porque la especialización creciente puede autorizar a destacar las funciones o cualidades que sean más difíciles de reconocer bajo condiciones más primitivas, por hallarse mezcladas con otras. Así ocurre en nuestro caso. En la posición general del jefe de una horda primitiva, es difícil separar el elemento de empresario, de los otros elementos. Y por eso los economistas antiguos, hasta el más joven de los Mill, no lograron separar al

¹² La definición de empresario hecha en términos de ganancia, en lugar de la función que crea dicha ganancia, no es indudablemente brillante. Pero tenemos respecto a ella otra objeción más: veremos que la ganancia no recae “necesariamente” sobre el empresario, en el mismo sentido que corresponde al obrero el producto marginal de su trabajo.

capitalista del empresario, pues el industrial de hace cien años, era indudablemente ambas cosas. El curso de los hechos a partir de entonces ha facilitado que se aprecie la distinción, lo mismo que el sistema de tenencia de tierras de Inglaterra facilitó la separación entre labrador y terrateniente, que aparece desdeñada en el continente europeo, especialmente en el caso del labrador que ara sus tierras.¹³ Pero en nuestro caso existen aún más dificultades de dicha clase. El empresario de tiempos antiguos no sólo era por lo general capitalista, sino que también era su propio experto técnico —lo mismo que lo es aún hoy día en el caso de las empresas poco importantes—, en la medida en que no se necesitara un especialista profesional para casos especiales. Era también (y es) en muchas ocasiones su propio agente de compras y ventas, su gerente, y a veces incluso su propio abogado. Y su trabajo se componía regularmente de varias de tales funciones. Llevar a cabo combinaciones nuevas no es más una *vocación*, que la realización y ejecución de decisiones estratégicas, a pesar de ser precisamente esta función, y no el trabajo rutinario, lo que caracteriza al jefe militar. Por lo tanto, la función especial del empresario debe aparecer mezclada con otras clases de actividad, que por regla general serán más conspicuas que la esencial. De aquí que llame sobre todo la atención la definición de Marshall del empresario, que trata sus funciones como “gerencia” en el sentido más amplio. No la aceptamos porque no considera el punto saliente y único que distingue las actividades del empresario de otras diferentes.

Sin embargo, existen tipos —a quienes ha hecho evolucionar gradualmente el curso de los acontecimientos— que exhiben la función del empresario con una pureza especial. Sin duda el “promotor” sólo pertenece a ellos con ciertas reservas. Pues dejando a un lado las observaciones relativas al *status* moral y social de este tipo, se limita con frecuencia a actuar como agente a comisión, que desarrolla la técnica financiera necesaria para lanzar la nueva empresa. En tal caso no es el creador ni el poder impulsivo del proceso. Sin embargo, *puede* serlo también y, en tal caso, es algo así como un “empresario profesional”. Pero el tipo moderno de “capitán de

¹³ Esta negligencia es lo único que puede explicar la actitud de muchos socialistas teóricos respecto a la propiedad campesina. Pues la pequeñez de la posesión representa una diferencia para el pequeño burgués, pero no para el socialista. El criterio de empleo del trabajo que no sea el del propietario y su familia, no tiene importancia económica como no sea desde el punto de vista de una teoría de la explotación del trabajo, que es, hoy día, insostenible.

industria", corresponde más estrechamente¹⁴ a lo que queremos definir, especialmente si reconocemos su identidad, de un lado, por ejemplo, con el empresario comercial de la Venecia del siglo xii —o con John Law, entre los tipos posteriores— y, de otro, con los potentados rurales que combinan con sus explotaciones agrícolas, una destilería, almacén, o albergue de viajeros. Pero cualquiera que sea el tipo, solamente se es empresario cuando se "llevan efectivamente a la práctica nuevas combinaciones", y se pierde el carácter en cuanto se ha puesto en marcha el negocio; cuando se empieza a explotar igual que los demás explotan el suyo. Ésta es naturalmente la regla, y es en consecuencia tan raro que una persona conserve durante toda su vida el carácter de empresario, como lo es para un hombre de negocios no ser empresario, ni aun siquiera un momento y en forma modesta, durante todo el curso de su vida.

Pues ser empresario no es una profesión ni, por lo general, una condición perdurable, y los empresarios no constituyen una clase social en sentido técnico, como por ejemplo, lo hacen los terratenientes, capitalistas, y obreros. Indudablemente que la función *llevará* al empresario y a su familia a una situación de clase favorecida. También puede estampar su sello en una época de la historia social, formar un estilo de vida, o sistema de valores morales y estéticos; pero no significa por sí una posición de clase, lo mismo que no la presupone. Y la posición de clase que pudiera alcanzarse no sería de empresario como tal, sino que se caracterizaría como la de terrateniente o capitalista, según la forma en que se emplearan los rendimientos de la empresa. La herencia del resultado pecuniario o de las cualidades personales pueden mantener la posición de empresario por más de una generación, haciendo más fácil para los descendientes las empresas subsiguientes, pero la función misma del empresario no se hereda, como aparece claramente de la historia de las familias de los grandes dirigentes industriales.¹⁵

Pero ahora se plantea la cuestión decisiva ¿por qué es un proceso especial la realización de nuevas combinaciones, y el objeto de una clase especial de función? Todo individuo lleva sus asuntos económicos tan bien como puede. Indudablemente sus propias in-

¹⁴ Véase, por ejemplo, la buena descripción de Wiedenfeld, *Das Persönliche im modernen Unternehmertum*. Si bien fue publicada en la revista *Schmoller's Jahrbuch*, en 1910, no me era conocida dicha obra cuando publiqué la primera edición de este libro.

¹⁵ Sobre la naturaleza de la función del empresario, compárese mi posición con la del artículo "Unternehmer", en el *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*.

tenciones no se realizan nunca con perfección ideal, pero su conducta se moldea por la influencia que ejercen sobre él los resultados de su conducta, de manera que pueda adaptarse a las circunstancias, que no cambian por regla general en forma súbita. Si un negocio no puede ser perfecto en ningún sentido, se aproxima con el tiempo a la perfección relativa en relación con el mundo circundante, las condiciones sociales, los conocimientos del momento y el horizonte de cada individuo o grupo. El mundo exterior ofrece continuamente nuevas posibilidades, añadiéndose en particular nuevos conocimientos en forma continua a los existentes. Y ¿por qué no ha de hacer un individuo tanto uso de las posibilidades nuevas como de las antiguas, y sustituir correspondientemente la cría de cerdos por la de vacas, o escoger una nueva rotación de cosechas, si ello le parece más ventajoso según la posición del mercado tal como él la entiende? ¿Y qué nueva clase de fenómenos o de problemas pueden surgir de esto, que no se hallen contenidos en la corriente circular establecida?

Si bien todo individuo puede actuar rápida y racionalmente en la corriente circular acostumbrada, por estar seguro del terreno que pisa y está defendido por la conducta, ajustada a dicha corriente, de todos los demás individuos, que a su vez esperan de él la actividad acostumbrada, no puede ocurrir lo mismo al hallarse enfrentado a una nueva tarea. Mientras su habilidad y experiencia son suficientes en los canales acostumbrados para el individuo medio, precisa de una guía cuando se halla ante la innovación. Mientras siga en la corriente circular que le es familiar, nada con la corriente; si desea cambiar el canal nadará en contra de la corriente. Lo que fue antes una ayuda se convierte en un obstáculo. Lo que fueron datos familiares se transforman en incógnitas. A muchos les es difícil avanzar allí donde se detienen los límites de la rutina, y los que pueden hacerlo lo hacen solamente en forma muy variable. El supuesto de que la conducta es rápida y racional es una ficción en todos los casos. Pero demuestra hallarse bastante próxima a la realidad, si las cosas disponen de tiempo para imponer su lógica a los hombres, a martillazos. Allí donde haya sucedido esto, y en los límites en que haya sucedido, puede uno contentarse con la ficción, construyendo teorías sobre ella. No es cierto entonces que el hábito o la costumbre o modos no económicos del pensar establezcan diferencias irreconciliables entre individuos de diferentes clases, tiempos o culturas, y que "la economía de la Bolsa de Valores" sea inaplicable al campesino del presente o a los maestros de los gremios medievales. Por el contrario, encaja la misma representación

teórica¹⁶ en sus líneas generales, en las vidas de individuos de diferente cultura, cualquiera que sea su grado de inteligencia o de racionalidad económica, y podremos asegurar que el campesino vende su vaca con la misma argucia y egoísmo que emplea el agente de cambio y bolsa para vender su cartera de valores. Pero esto es válido solamente donde innumerables precedentes hayan formado la conducta a través de décadas y en lo fundamental, a través de cientos y miles de años, eliminando la conducta inadaptada. Nuestra ficción pierde sus aproximaciones con la realidad fuera de estos límites.¹⁷ Abrazarse allí también a ella, como lo hace la teoría clásica, es tanto como esconder una cosa esencial e ignorar que, en contraste con otras desviaciones respecto de la realidad de nuestros supuestos, tal divergencia es importante teóricamente por ser el origen de la explicación de fenómenos que no existirían sin ella.

En consecuencia, al describir la corriente circular, debemos tratar las combinaciones de medios de producción (las funciones de la producción), como datos, exactamente en la misma forma que las posibilidades naturales, y admitir sólo pequeñas variaciones¹⁸ marginales que pueda realizar cada individuo para adaptarse a los

¹⁶ La misma representación *teórica*, pero no sociológica, cultural, etc.

¹⁷ Hasta qué punto es éste el caso, se aprecia en la vida económica de esas naciones, y dentro de nuestra civilización dentro de la economía de esos individuos que no han sido aún arrastrados por el desenvolvimiento de la última centuria; por ejemplo en la economía del campesino de la Europa central. Este campesino "calcula". No presenta deficiencias en "su forma económica de pensar" (*Wirtschaftsgesinnung*). Y, sin embargo, no puede salirse en lo más mínimo del camino trillado; su economía no ha cambiado en absoluto a través de centurias, salvo quizá por influencias o fuerzas externas. ¿Por qué? Porque la elección de nuevos métodos no es simplemente un elemento en el concepto de la acción económica racional ni algo obvio, sino un proceso distinto que precisa de una explicación especial.

¹⁸ Pequeñas perturbaciones que con el tiempo pueden llegar a ser grandes totales, como dijimos antes. El punto fundamental es que el hombre de negocios no altera su rutina a pesar de que realice esas adaptaciones. El caso usual es el de pequeñas perturbaciones, y la excepción las importantes grandes *uno actu*. Hemos recalcado la "pequeñez" solamente en este sentido. La objeción de que no puede haber grandes diferencias de principio entre perturbaciones pequeñas y grandes, no es aquí válida. Pues es falsa en sí misma en tanto que se base sobre la desconsideración del método infinitesimal, cuya esencia reside precisamente en el hecho de que lo que puede asegurarse de cantidades pequeñas en determinadas circunstancias no puede ser afirmado de las grandes. Pero el lector que no guste de este contraste entre lo grande y lo pequeño, puede sustituirlo por el criterio de la adaptación espontánea. Personalmente no deseo hacerlo, pues este último método de expresión puede inducir a errores con más facilidad que el primero, y requiere explicaciones más amplias.

cambios del ambiente económico sin desviarse sustancialmente de las líneas familiares. En consecuencia, la realización de nuevas combinaciones es también una función especial, y el privilegio de un tipo de hombres que son mucho menos numerosos que aquellos que disponen de la posibilidad "objetiva" de hacerlo. Los empresarios pertenecen, por tanto, a un tipo especial,¹⁹ y su conducta es

¹⁹ En primer lugar es una cuestión de tipo de *conducta* y de tipo de *persona*, en tanto que esta conducta sea accesible en medida muy desigual y a un número relativamente pequeño de personas, constituyendo la característica más destacada de éstas. Lo que ha de exponerse a continuación se debe a los reproches hechos a la primera edición de haber exagerado y equivocado la peculiaridad de la conducta, no haber prestado atención al hecho de hallarse abierta en mayor o menor grado a cualquier hombre de negocios, y porque la exposición que hice en un estudio posterior ("*Wellenbewegung des Wirtschaftslebens*", en la revista *Archiv für Sozialwissenschaft*) fue acusada de introducir un tipo intermedio (de hombre de negocios "medio-estático"). La conducta en cuestión es característica en dos sentidos. Primero, porque se dirige hacia algo diferente, y significa hacer algo distinto de las demás conductas. Pudiera hasta incluirse con la última en una unidad más amplia, pero eso no altera el hecho de que existe una diferencia teórica importante entre ambas, y que solamente una de ellas se describe en forma adecuada por la teoría tradicional. En segundo lugar, se refiere no solamente la conducta en cuestión de la otra por su objeto, siendo peculiar a ella la "innovación", sino porque supone también diferencias de *clase* y no sólo de grado respecto a la conducta económica meramente racional.

Ahora bien, estas aptitudes se distribuyen probablemente como las demás, en una población étnicamente homogénea, es decir, la curva de su distribución tiene una ordenada máxima, siendo cada vez más raras las desviaciones respecto a ella, cuanto mayores sean. Podemos suponer del mismo modo que cualquier hombre sano puede cantar si lo desea. Quizá tengan la capacidad necesaria para ello la mitad de los individuos de un grupo étnicamente homogéneo, un cuarto de medida progresivamente menor, y otro cuarto, digamos, en medida superior a la normal; y dentro de este último cuarto, llegamos finalmente a los Carusos por una serie de habilidad creciente en el canto, correspondiente a un número cada vez más reducido de hombres que la poseen. Sólo nos llama la atención la habilidad de este último cuarto, y solamente en los casos extremos puede convertirse en la característica de la persona. A pesar de que prácticamente todos los hombres puedan cantar, esa habilidad de una minoría no deja de ser una característica diferenciadora y, sin embargo, no de un tipo, pues dicha habilidad —diferencia de la del empresario que nos interesa— afecta muy poco a la personalidad total.

Apliquemos ahora a lo económico lo dicho respecto a la habilidad cantora de los hombres: diremos provisionalmente que un cuarto de la población (de nuevo) puede ser tan pobre en esas cualidades de iniciativa económica, que la deficiencia se haga sentir por la pobreza de su personalidad moral representando un papel insignificante en los asuntos más pequeños de la vida privada y profesional en las cuales se necesite este elemento. Reconocemos a este tipo y sabemos que pertenecen a él muchos de los mejores empleados, a los cuales puede distinguirse por su devoción al deber, conocimientos pro-

el motivo de un número muy significativo de fenómenos. De aquí que pueda caracterizarse nuestra posición por tres partes correspondientes de oposiciones. Primero la oposición entre dos procesos reales: la corriente circular, o la tendencia al equilibrio, de un lado, y una alteración de los canales de la rutina económica, o de los datos económicos que resultan del propio sistema, de otro. En segundo lugar la oposición entre dos aparatos teóricos: la estática y la dinámica.²⁰ En tercer lugar la oposición entre dos tipos de

fesionales, y exactitud. A continuación viene el tipo medio o normal. Éstos demuestran ser mejores en las cosas que no pueden ser "despachadas" (*erledigt*) por los canales normales, sino que deben también ser decididas (*entschieden*) y resueltas (*durchgesetzt*). A este grupo pertenecen casi todos los hombres de negocios, pues de otro modo no hubieran alcanzado jamás sus posiciones; la mayor parte representa una selección, probada individual o hereditariamente. Un fabricante de tejidos no recorre un camino "nuevo" cuando participa en una subasta de lana. Y, sin embargo, no son nunca iguales las situaciones en dichas compras, dependiendo tanto el éxito del negocio de la habilidad e iniciativa en la adquisición de lana, que el hecho de que la industria textil no presente una trustificación comparable a la de la industria pesada se debe en parte a la repugnancia de las industrias más inteligentes a renunciar a su habilidad en comprar la lana. Subiendo aún más en la escala llegamos, por último, al punto más elevado, a los hombres caracterizados por cualidades de intelecto y voluntad superiores a las normales. No sólo existen muchas variedades dentro de este tipo (comerciantes, industriales, financieros, etc.) sino también una continua variedad de grados de intensidad de la "iniciativa". En nuestro argumento caben tipos de cualquier intensidad. Muchos pueden adoptar un rumbo seguro donde no hayan entrado aún otros; otros irán con la muchedumbre siendo, sin embargo, sus conductores. También el gran jefe político de cualquier clase y tiempo es un tipo especial, y sin embargo, no una cosa única, sino solamente el vértice de una pirámide de la cual desciende una graduación continua de valores hasta los inferiores a lo normal. Y, sin embargo, no sólo es la "dirección", y el liderazgo, una función especial, sino que también el propio líder es algo especial y distinguible. Por tanto, carece de sentido en nuestro caso plantearse la pregunta de "¿Dónde comienza el tipo?", y responder: "¡El tipo no existe!".

²⁰ Se ha objetado a la primera edición que define muchas veces a la "estática" como una construcción teórica, y a veces como la representación de la vida económica real. Creo que la presente exposición no da motivo para dicha opinión. La teoría "estática" no presupone una economía estacionaria; pues también se ocupa de los efectos de cambios en los datos. No existe una conexión necesaria en sí, entre teoría estática y realidad estacionaria. Solamente en la medida en que pueda exhibirse la forma fundamental del curso económico de los hechos se recomienda este supuesto para la teoría. La economía estacionaria es un hecho incontrovertible durante millares de años, y en épocas históricas dura siglos en muchos lugares, aparte del hecho recalado por Sombart de la tendencia al estado estacionario en todo período de depresión. De aquí podremos comprender sin dificultad el motivo de que el hecho teórico y la construcción teórica se hayan unido en

conducta, que podemos representar, siguiendo a la realidad, por dos tipos de individuos: los simples gerentes y los empresarios. Y por tanto debe considerarse que el "mejor método" de producir, en sentido teórico, es el "más ventajoso entre los probados empíricamente y que se haya hecho familiar". Pero no es el "mejor" de los métodos "posibles" en el momento. Si no se hace esa distinción, el concepto pierde todo significado, y quedan sin resolver los problemas a que intentamos dar una interpretación.

Formulemos ahora en forma precisa los factores característicos de la conducta y el tipo que estudiamos. La acción diaria mínima supone un gran esfuerzo mental. Todo hombre de estudio habría de ser un gigante mental, si debiera crear por su actividad personal todo lo que conoce y usa. Y todo hombre sería un gigante de heroísmo y voluntad, si debiera crear de nuevo todas las reglas por las cuales guía su conducta diaria. Y esto no sólo es cierto de aquellas decisiones y acciones de la vida individual y social cuyos principios son el resultado de decenas de miles de años, sino también de aquellos resultados de períodos más cortos y de naturaleza más especial, que constituyen el instrumento particular para realizar tareas vocacionales. Pero las cosas que según esto demandaran un esfuerzo mayor, no precisan en general de uno individual especial; aquellas que debieran ser difíciles, son en realidad sencillas;

forma que ha conducido a una cierta confusión. El autor no empleará ahora las palabras "estática" y "dinámica" en el sentido que llevan más arriba, donde son simplemente expresiones para "la teoría de la corriente circular" y "la teoría del desenvolvimiento". Una cosa más: la teoría emplea dos métodos de interpretación que quizá provoquen dificultades. Si debe mostrarse cómo todos los elementos del sistema económico se determinan mutuamente en equilibrio, el sistema de equilibrio, se considera como no existente, construyéndose ante nuestros ojos *ab ovo*. Pero esto no supone que se explique así genéticamente su nacimiento, sino que se explica lógicamente su existencia y funcionamiento por disección mental. Y se asumen existentes las experiencias y hábitos de los individuos. No se explica por ello cómo se ha llegado a esas nuevas combinaciones productivas. Además, si se comparan dos posiciones contiguas de equilibrio, se hace a veces (no siempre) como Pigou en su *Economics of Welfare*, comparando la "mejor" combinación productiva del primer momento, con la "mejor" del segundo. Y esto no significa por fuerza (aunque pueda significar) que las dos combinaciones mencionadas difieran solamente por pequeñas variaciones en la cantidad, sino en su total estructura técnica y comercial. Aquí tampoco se investiga la formación de la segunda combinación ni los problemas conexados con ella, sino solamente el funcionamiento y el resultado de las combinaciones ya existentes. Por justificado que esté este método, deja a un lado nuestro problema. Si se implicara la afirmación de que también lo resuelve, sería falsa.

lo que debiera exigir capacidad sobrehumana, es accesible al menos dotado, siempre que se halle psíquicamente sano. Dentro de la rutina ordinaria no existe siquiera necesidad de dirección. Indudablemente sigue siendo necesario distribuir las tareas entre los individuos, mantener la disciplina, etc., pero esto es sencillo y cualquier persona normal puede aprender a hacerlo. La función de dirigir a los demás es mero "trabajo", como cualquier otra, a pesar de ser necesaria, y puede compararse al servicio de atender una máquina. Todo el mundo llega a conocer y a poder realizar sus tareas diarias en la forma acostumbrada, y las cumple diariamente por sí mismo; el "director" tiene su rutina como los otros las suyas, y su función directiva consiste solamente en la corrección de aberraciones individuales.

Y ello es así porque todo hábito y conocimiento, una vez adquirido, se enraiza tan profundamente en nosotros, como un terraplén ferroviario en la tierra. No requiere ser renovado continuamente, ni reproducido en forma consciente, sino que se hunde en el estrato de lo subconsciente. Se transmite normalmente por herencia, aprendizaje, educación, presión del medio, casi sin fricción. Todo lo que pensamos, sentimos o hacemos se vuelve en muchas ocasiones automático, descargándose de ello nuestra vida consciente. Sin embargo, no es suficientemente grande la enorme economía de fuerza así obtenida por la raza y el individuo, para transformar la vida ordinaria en un peso ligero, e impedir, por sus exigencias, el agotamiento de las energías del hombre medio. Pero es suficientemente grande para hacer frente a las exigencias ordinarias. Y esto es asimismo válido para la vida económica diaria. Y de aquí se sigue también para la vida económica que todo paso fuera de los límites de la rutina tiene dificultades y contiene un elemento que constituye el fenómeno del liderazgo.

La naturaleza de esas dificultades puede ser enfocada en los siguientes tres puntos. En primer lugar, el individuo carece, fuera de esos canales acostumbrados, de los datos necesarios para adoptar sus decisiones y de las normas de conducta que conoce con gran exactitud dentro de ellos. Debe naturalmente prever y estimar basándose en su experiencia. Pero muchas cosas deben permanecer en la incertidumbre, y otras son previsibles dentro de ciertos límites, mientras que otras sólo pueden quizá ser "adivinadas". Y esto es cierto en particular de aquellos datos que el individuo pretende variar, y de aquellos que pretende crear. Ahora bien, debe hacer en cierta medida lo que le pide la tradición en la vida diaria, o sea, planear su conducta en forma racional en todos sus detalles.

Habrà mucha más racionalidad consciente en este tipo de acción que en la acostumbrada, que como tal no precisa reflexionarse; pero este plan estará expuesto no sólo a errores mayores en grado, sino también a otra clase de errores distintos de aquellos que pueden resultar de la acción diaria. Lo que se ha hecho anteriormente tiene la realidad aguda de todas las cosas vistas y experimentadas; lo nuevo es solamente el resultado de nuestra imaginación. Llevar a cabo un nuevo plan, y actuar conforme a la costumbre son cosas tan diferentes como hacer un camino y recorrerlo.

La diferencia entre ambas cosas se aclara si tenemos en cuenta la imposibilidad de vigilar todos los efectos y contra-efectos de la empresa proyectada. Aun muchos que pudieran ser comprobados en teoría, si dispusiéramos de tiempo y recursos ilimitados, deben permanecer prácticamente en la oscuridad. Así como debe tomarse una decisión militar en cualquier situación estratégica, a pesar de no conocerse todos los datos potencialmente posibles de conseguir, así debe ocurrir en la vida económica, en la cual se llega a la acción sin estudiar todos los detalles del plan a realizar. El éxito de todo depende de la intuición, de la capacidad de ver las cosas en forma que se compruebe posteriormente ser cierta, a pesar de que no pueda comprobarse en el momento, y de hacerse cargo de los hechos esenciales, dejando a un lado lo accesorio, a pesar de que no se puedan explicar los principios con arreglo a los cuales se procede. El trabajo preparatorio detallado, el conocimiento especial, el alcance de la comprensión intelectual y el talento para el análisis lógico, pueden ser origen de fracasos bajo ciertas circunstancias. Sin embargo, cuanto más exactamente lleguemos a conocer el mundo natural y social, tanto más perfecto será nuestro control de los hechos; y cuanto mayor sea la perfección con que puedan calcularse las cosas, con tiempo y racionalización progresiva, y en forma rápida y segura, tanto más decrece la importancia de dicha función. Deberá disminuir, por tanto, la importancia del empresario, lo mismo que ha disminuido ya la del jefe militar. Y, sin embargo, está unida a dicha función una parte de la verdadera esencia de cada uno de esos tipos.

Así como el primer punto reside en la tarea, depende el segundo de la *psiquis* del hombre de negocios. No es sólo objetivamente más difícil realizar algo nuevo que lo habitual y lo que ha sido probado por la experiencia, sino que el individuo siente repugnancia por ello, y la sentiría aun si no existieran las dificultades objetivas. Igual ocurre en todos los campos. La historia de la ciencia es una gran confirmación de las dificultades que impone la adopción de

un nuevo punto de vista científico, o de un nuevo método. El pensamiento vuelve una y otra vez a sus caminos trillados, a pesar de que se hayan revelado como ineptos, y aun cuando la innovación más adecuada no presente dificultades particulares. La propia naturaleza de los hábitos fijos del pensar, y su función ahorradora de energía, se funda en el hecho de que han llegado a ser subconscientes, dan sus resultados automáticamente y a prueba de crítica, y aun de contradicción, por parte de los hechos individuales. Pero es precisamente a causa de esto por lo que se transforman en pesadas cadenas una vez que ha pasado su utilidad. Y así ocurre también en el mundo económico. Las fuerzas del hábito se rebelan y se enfrentan al proyecto en embrión de quien pretenda acometer algo nuevo. Es necesario, por tanto, un nuevo esfuerzo de la voluntad, de clase distinta, para conseguir a pesar del trabajo y las preocupaciones de la vida diaria, tiempo y alcance para la concepción y aplicación de nuevas combinaciones, llegando a verlas como posibilidades y no como un soñar despierto. Esta libertad mental presupone un gran excedente de fuerza sobre las demandas diarias, y es raro y peculiar por naturaleza.

El tercer punto consiste en la relación del medio social contra aquel que desee hacer algo nuevo. Esta reacción puede manifestarse primeramente en la existencia de impedimentos legales o políticos. Pero despreciando éstos, se condena toda conducta desviada de un miembro de un grupo social, si bien en grados muy diversos según se halle acostumbrado o no a tal conducta el propio grupo social. Una desviación tan pequeña como la representada por variaciones en el traje o los modales, se enfrenta siempre a una oposición, tanto mayor cuanto más grave sea el caso. La oposición es más importante en estadios primitivos de cultura, pero existe siempre. El simple asombro ante la desviación, su observación, es suficiente para ejercer una presión sobre el individuo. Las manifestaciones de desaprobación pueden traer al punto consecuencias. Pueden provocar ostracismo social, y, por último, obstáculos físicos o inclusive ataque directo. Ni el hecho de que la diferencia progresiva debilita esa oposición —dado especialmente que el motivo más importante del debilitamiento es el propio desarrollo que pretendemos explicar—, ni el hecho de que la oposición social opera como estímulo bajo ciertas circunstancias y para ciertos individuos, cambia en principio su significación. Vencer esa oposición es siempre una clase especial de tarea que no existe en la vida diaria, tarea que requiere también una clase especial de conducta. Esta resistencia se manifiesta primeramente en los asuntos económicos, en los

grupos amenazados por la innovación, en las dificultades para encontrar la cooperación necesaria, y finalmente en las dificultades para ganarse a los consumidores. A pesar de que dichos elementos siguen siendo efectivos hoy día, a pesar de que un período turbulento de desenvolvimiento nos ha acostumbrado a la aparición y puesta en práctica de innovaciones, pueden ser mejor estudiadas en los comienzos del capitalismo. Pero son tan obvias, que perderíamos el tiempo ocupándonos de ellas.

El liderazgo existe *solamente* por estas razones; liderazgo, esto es, una clase especial de función, y en contraste con una mera diferencia de rango, que existiría en cualquier cuerpo social, grande o pequeño, y aparece generalmente en combinación con dicha diferencia. Los hechos aludidos crean una frontera, más allá de la cual la mayoría de los hombres requiere ayuda de una minoría, por no hallarse en situación de desenvolverse por sí mismos. Si la vida social tuviera en todos los respectos la inmutabilidad relativa de, digamos, la vida astronómica, o si siendo mudable fuera incapaz de influenciarse por la acción humana, o si siendo capaz de ser influenciada estuviera abierta a todos dicha capacidad, no existiría una función especial de liderazgo distinta del mero trabajo rutinario.

Se plantea el problema específico del liderazgo, y surge el tipo del líder, solamente allí donde se presentan nuevas posibilidades. Esa es la causa por la cual se halla tan marcadamente entre los normandos durante sus conquistas, y tan débilmente entre los eslavos durante los siglos de vida inalterable relativamente protegida por los pantanos del Pripet. Nuestros tres puntos caracterizan la naturaleza de la *función* así como la *conducta* que realiza el tipo del líder. No es parte de su función la "creación" o la "invención" de nuevas posibilidades, pues siempre se hallan presentes, acumuladas por toda clase de pueblos. A menudo se conocen bien, y las estudian los escritores sobre temas literarios o científicos. En otros casos no hace falta descubrir cosa alguna por ser totalmente obvia. Si queremos ejemplificar esta afirmación en la vida política, podemos decir que no era difícil determinar la forma en que podían mejorarse las condiciones sociales y políticas de la Francia de Luis XVI, con objeto de evitar la caída del *ancien régime*. De hecho la conocían bastantes personas, pero nadie se hallaba en situación de aplicarla. Es precisamente este "hacer", este "poner en práctica", sin el cual están muertas las posibilidades, en lo que consiste la función del líder. Y esto es válido para toda clase de liderazgos, lo mismo de los efímeros que de los perdurables. Los primeros pueden suministrar un buen ejemplo. Las medidas que deben

adoptarse en caso de emergencia suelen ser sencillas; es posible que casi todo el mundo o todo el mundo las vea; sin embargo, todo el mundo desea que alguien las exponga, las lleve a la práctica, dirija su implantación. El liderazgo artístico o científico que influye solamente por el ejemplo, no consiste tampoco sólo en descubrir o crear una cosa nueva, sino en impresionar al cuerpo social, decidiéndolo a seguir la innovación. Los jefes cumplen, por tanto, su función más por la voluntad que por el intelecto, más por su "autoridad", "influencia personal", etc., que por sus ideas originales.

Debemos, por tanto, distinguir el liderazgo económico de la "invención". Las invenciones carecen de importancia económica en tanto que no sean puestas en práctica. Y la aplicación de cualquier mejora es una tarea completamente diferente de su invención, y que requiere aptitudes distintas. Si bien los empresarios *pueden* ser inventores, como pueden ser capitalistas, lo son por coincidencia y no por naturaleza, y viceversa. Además, las innovaciones que llevarán a la práctica los empresarios, no precisan ser invenciones en forma alguna. Por lo tanto, no es aconsejable conceder demasiada importancia a las invenciones, tal como lo hacen muchos tratadistas.

El liderazgo del empresario a diferencia de otros liderazgos económicos, como el que esperamos encontrar en la tribu o aldea primitivas, o en una sociedad comunista, se colorea por las condiciones peculiares a ella. Carece del relumbrón que caracteriza a otros liderazgos. Consiste en el cumplimiento de una tarea especial que sólo interesa al público en casos muy excepcionales. Pues su éxito, perspicacia y vigor, no son más esenciales que cierta estrechez de miras, que se limita a agarrar la ocasión por los brazos, y *a nada más*. La "influencia personal", sin duda, no carece de importancia. Y, sin embargo, la personalidad del empresario capitalista no precisa responder (y no responde por lo general) a la idea de cómo suponemos que debe ser un "líder", y esto en una medida que se hace difícil comprender que cae bajo la categoría sociológica de líder. "Conduce" los medios de producción a nuevos caminos. Pero no lo hace convenciendo a los hombres de la deseabilidad de llevar a la práctica sus planes, ni por la creación de confianza en su liderazgo a la manera del jefe político —pues debe convencer o impresionar solamente al banquero que debe financiarle— sino comprándolos a ellos o sus servicios, para utilizarlos en la forma que juzgue. También "conduce" (*leads*) en el sentido de que lleva a otros productores tras de sí. Pero como sus competidores, que reducen primeramente y por último anulan sus ganancias, es en

realidad un liderazgo contrario a la voluntad del que lo ejerce. Finalmente rinde un servicio cuyo conocimiento exacto requiere los conocimientos de un especialista. No se comprende con tanta facilidad por el público, como un buen discurso de un político, o la victoria de un general en el campo de batalla, y eso por no insistir en el hecho de que parece actuar por su solo interés individual, y a veces en forma dura. Comprenderemos, por tanto, que no se advierten en este caso los valores afectivos que son la gloria de todas las demás clases de liderazgo social. Añadamos a esto la posición económica precaria del empresario individual y de los empresarios como grupo, y el hecho que cuando su éxito económico lo eleva socialmente no tiene tradición o actitud cultural que lo sostengan, moviéndose por la sociedad como un improvisado, cuyos modales son objeto de burla, y comprenderemos por qué este tipo no ha sido nunca popular, y por qué la propia crítica científica lo ha desdeñado a menudo.²¹

Redondearemos por último nuestra representación del empresario en la misma manera en que tratamos de comprender siempre (lo mismo en la ciencia que en la vida práctica) el comportamiento humano, o sea por el análisis de los motivos característicos de su conducta. Todo intento de hacerlo chocará probablemente contra todas las objeciones hechas a la intromisión del economista en el campo de la psicología, objeciones a que nos ha acostumbrado una larga lista de escritores. No podemos entrar aquí en el estudio de la relación entre la psicología y la economía, siendo suficiente hacer constar que los que se opongan a consideraciones psicológicas en una discusión económica, pueden saltar estos párrafos sin perder contacto con el argumento en los capítulos siguientes. Pues ninguno de los resultados a que conduce nuestro análisis, cae o se levanta con nuestra "psicología del empresario", ni está viciado por cualquier error contenido en esa última. No precisamos —como podrá ver el lector por sí mismo— ir más allá de las fronteras de la conducta observada. Aquellos que no se oponen a *toda* psicología, sino a la que conocemos por el libro de texto tradicional, ve-

²¹ Por lo tanto, puede no ser superfluo señalar que nuestro análisis del papel del empresario no supone una "glorificación" del tipo, como supusieron algunos lectores de la primera edición. Sin duda, mantenemos que los empresarios *tienen* una función económica, distinta, por ejemplo, de la de los ladrones. Pero no definimos a cada empresario como un genio ni un bienhechor de la humanidad, ni queremos expresar ninguna opinión sobre los méritos comparativos de la organización social en la cual representa su papel, ni sobre la cuestión de si esta función pudiera realizarse en forma más barata o eficiente.

rán que no adoptamos el cuadro tradicional de la motivación del "hombre económico".

En la teoría de la corriente circular, se reduce la importancia de examinar los motivos, por el hecho de que las ecuaciones del sistema de equilibrio pueden interpretarse en forma que no impliquen magnitudes psíquicas de ninguna clase, como aparecen en el análisis de Pareto y Barone. Y ésta es la razón por la cual la psicología (aún defectuosa) interviene menos en los resultados, de lo que podía esperarse. Quizá exista la *conducta* racional aun en ausencia de la *motivación* racional. Pero en cuanto queramos penetrar en la motivación el problema se complica. La mayor parte de las cosas que hacen los individuos en su vida diaria, con circunstancias y hábitos sociales dados, se les presentará primariamente desde el punto de vista de un deber, que lleva consigo una sanción social o supra-humana. Existe en ello muy poca racionalidad consciente y mucho menos hedonismo y egoísmo *individual*, y puede decirse que lo que haya de tal cosa es de aparición relativamente reciente. Sin embargo, y en tanto que nos confinemos a las grandes líneas de la acción económica constantemente repetida, podemos enlazarlo con las necesidades y los deseos de satisfacerlas, a condición de que reconozcamos que el motivo económico definido en tal forma varía mucho en intensidad en el tiempo; que es la sociedad quien da forma a las necesidades que observamos; que las necesidades deben ser tomadas con referencia al grupo en que piensa el individuo al decidir su acción (la familia o un grupo mayor o menor que la familia); que la acción no sigue prontamente al deseo, correspondiendo solamente a ella en forma más o menos imperfecta; que el campo de la elección individual está siempre limitado, si bien en forma y grados diferentes, por los hábitos y las convenciones sociales, así como por elementos parecidos; sin embargo, sigue siendo cierto que dentro de la corriente circular cada uno se adapta al medio con objeto de satisfacer ciertas necesidades *dadas* (suyas o de otros) en la mejor forma posible. El *significado* de la acción económica es en *todos* los casos la satisfacción de las necesidades, en el sentido de que no habría acción económica si no hubiera necesidades. En el caso de la corriente circular, podemos pensar también en la satisfacción de necesidades como el *motivo* normal.

Pero esto último no es cierto para nuestro tipo. Sin duda, en cierto sentido puede decirse que es el más racional y el más egoísta de todos, pues, como hemos visto, la racionalidad consciente entra mucho más en la puesta en práctica de planes nuevos, que a su vez deben ser preparados antes de ponerse en práctica, que en

la mera rutina de un negocio establecido. Y un empresario típico está más centrado en sí mismo que otros porque confía menos que ellos en la tradición y en la conexión, y porque su tarea característica —lo mismo desde el punto de vista teórico que desde el histórico— consiste precisamente en la ruptura con la tradición y en crear una nueva. Si bien esto se aplica primariamente a su actuación económica, puede hacerse extensivo a sus consecuencias morales, culturales y sociales. No es ninguna coincidencia que el período de auge del tipo del empresario diera origen también al utilitarismo.

Pero su conducta y sus motivos no son "rationales" en ningún otro sentido. Y su motivación característica no es de clase hedonista en *ningún sentido*. Si definimos el motivo hedonístico de la acción como el deseo de satisfacer las necesidades propias, podemos incluir en las "necesidades" cualquier impulso, lo mismo que podemos definir el egoísmo en tal forma que incluya también todos los valores altruistas, con el argumento de que también significan algo para la propia satisfacción. Pero esto reduciría nuestra definición a una tautología. Si queremos darle significado, debemos restringirla a aquellas necesidades capaces de ser resueltas por el consumo de bienes, y a la clase de satisfacción que se espera de dicho consumo. Entonces no es ya cierto que nuestro tipo de empresario actúe bajo un deseo de satisfacer sus necesidades.

Pues a no ser que asumamos que los individuos que nos interesan se hallen impulsados por un deseo insaciable de satisfacción hedonista, el funcionamiento de la ley de Gossen haría cesar todo esfuerzo posterior por parte de los jefes de los negocios. Pero la experiencia nos muestra que los empresarios típicos sólo se retiran de la arena cuando se ha agotado su fortaleza y no se sienten a la altura de su función. Esto no parece comprobar la representación del hombre económico, que compara resultados probables con la desutilidad del esfuerzo y alcanza a su debido tiempo un punto de equilibrio más allá del cual no desea pasar. El esfuerzo en nuestro caso no parece pesar, interpretando esta expresión como el sentimiento de una razón para dejar de trabajar. Y la actividad del tipo empresarial es indudablemente un obstáculo al goce hedonista de aquellas clases de mercancías que son adquiridas usualmente por ingresos superiores a cierta cifra, porque su "consumo" presupone la holganza. La conducta que observamos en los individuos que nos interesan sería por tanto irracional desde el punto de vista hedonista.

Esto no probaría, como es natural, la ausencia de motivaciones

hedonísticas. Pero apunta, sin embargo, a otra psicología de carácter no-hedonista, especialmente si tenemos en cuenta la indiferencia al gozo hedonístico que se hace conspicuo en individuos caracterizados de nuestro tipo, y que no es difícil de comprender.

Tenemos en primer lugar el ideal y la voluntad de fundar un reino privado, aunque no necesariamente una dinastía. El mundo moderno desconoce tales posiciones, pero lo que puede lograrse por el éxito industrial o comercial es la mayor aproximación al señorío medieval abierta al hombre moderno. Su fascinación es esencialmente poderosa para las personas que no disponen de otro medio para conseguir la distinción social. La sensación de poder y de independencia no desmerece por el hecho de ser ambas ilusorias. Un análisis más profundo mostraría una variedad infinita dentro de este grupo de motivos, desde la ambición espiritual al esnobismo. Pero eso no precisa detenernos. Basta señalar que no coinciden dichos motivos con la satisfacción del consumidor, a pesar de hallarse más próximos a ella que otros cualesquiera.

Podemos mencionar también la voluntad de conquista: el impulso de lucha, de manifestarse como superior a los demás, de tener éxito por el éxito mismo, y no por sus frutos. La acción económica se parece al deporte, en este aspecto; existen campeonatos financieros, mejor dicho, combates de boxeo. El resultado financiero es una consideración secundaria, que se valora en toda caso como el índice del éxito y como síntomas de la victoria, cuya exhibición es a veces más importante como motivo de grandes gastos que el propio deseo de los bienes de consumo. Encontraremos también incontables matices, algunos de los cuales —como la ambición social— se difuminan en el primer grupo de motivos. Y como vemos, nos hallamos de nuevo ante una motivación característicamente distinta de la “satisfacción de necesidades” en el sentido definido más arriba, o de la “adaptación hedonística”, para emplear otras palabras.

Finalmente existe el gozo creador, de hacer las cosas, o simplemente de ejercitar la energía y el ingenio. Y esto es un motivo ubicuo, pero en ninguna parte se encuentra como factor independiente de la conducta con la claridad con que se nos presenta en este caso. Nuestro tipo de hombre busca dificultades con objeto de verse obligado a realizar alteraciones; encuentra su gozo en la aventura. Este grupo de motivos es indudablemente el más anti-hedonista de los tres.

La propiedad privada, como resultado de la actividad del empresario, es solamente un factor esencial del funcionamiento de ésta

en el primer grupo de motivos. En ninguna forma en los otros dos. La ganancia pecuniaria es indudablemente una expresión muy exacta del éxito, y en especial del éxito *relativo*, y tiene la ventaja —desde el punto de vista del hombre que lucha por ella— de ser un hecho objetivo e independiente en gran medida de la opinión de los demás. Estas y otras peculiaridades inherentes al mecanismo de la sociedad “adquisitiva”, hacen muy difícil reemplazarla como motor del desenvolvimiento industrial, aun si descartáramos la importancia que tiene para la creación de un fondo destinado a la inversión. Sin embargo, es cierto que el segundo y tercer grupo de motivos del empresario podrían ser sustituidos por alguna organización de la sociedad, que no presupusiera la ganancia privada como resultado de la innovación económica. La clase de estímulos con que pudieran sustituirse esos motivos de la actividad del empresario, y la forma en que se conseguiría que operaran satisfactoriamente, así como lo hacen los capitalistas, queda fuera de nuestro tema. Los reformadores sociales no prestan bastante atención a estos puntos y los ignoran totalmente los partidarios del radicalismo fiscal. Pero no son insolubles, y pueden ser determinados por la observación detallada de la psicología de la actividad del empresario, al menos para lugares y momentos dados.