



ARTÍCULOS

## Los móviles y las causas determinantes de la actividad económica

Jean Lascure

Revista de Economía y Estadística, Primera Época, Vol. 2, No. 2 - 3 (1940): 2º y 3º Trimestre, pp. 213-224.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3074>



La Revista de Economía y Estadística, se edita desde el año 1939. Es una publicación semestral del Instituto de Economía y Finanzas (IEF), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Av. Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria. X5000HRV, Córdoba, Argentina.

Teléfono: 00 - 54 - 351 - 4437300 interno 253.

Contacto: [rev\\_eco\\_estad@eco.unc.edu.ar](mailto:rev_eco_estad@eco.unc.edu.ar)

Dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

### Cómo citar este documento:

Lascure, J. (1940). Los móviles y las causas determinantes de la actividad económica. *Revista de Economía y Estadística*, Primera Época, Vol. 2, No. 2 - 3 (1940): 2º y 3º Trimestre, pp. 213-224.

Disponible en: <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3074>

El Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba es un espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, es que la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/index>



REVISTAS  
de la Universidad  
Nacional de Córdoba



Universidad  
Nacional  
de Córdoba



FCE  
Facultad de Ciencias  
Económicas



1613 - 2013  
400  
AÑOS

## LOS MOVILES Y LAS CAUSAS DETERMINANTES DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

Los clásicos han tratado, con su descripción del "homo economicus", de darnos la mejor definición de los móviles de la actividad económica. Mediante dos fórmulas ellos precisan su pensamiento: la ley del menor esfuerzo, el interés personal. Obtener el máximum de resultado (producción) o el máximum de satisfacción (consumo), con el mínimum de esfuerzo (precio de costo mínimum, precio de compra mínimum), he ahí para ellos la ley que preside las acciones de los hombres en el dominio económico. Igualmente para ellos nada es más saludable, más indispensable que recurrir a este móvil poderoso que es el interés personal. La ley del menor esfuerzo es para ellos una especie de teorema cuyo corolario es el interés personal. Desde los clásicos mucho se ha discutido y criticado esta concepción del hombre económico. Se ha pretendido que era exclusivista, parcial. Pero la crítica a menudo ha conducido a error. Se le ha reprochado haber descuidado al hombre moral, al hombre social, al hombre dedicado a su familia, a su patria. Se han enumerado los móviles que inspiran al hombre que vive en sociedad. Esta crítica, sería exacta si los economistas clásicos hubieran tenido la pretensión de colocarse sobre el terreno del sociólogo. Pero los economistas no se han engañado: es el hombre económico y sólo él, a quien ellos han estudiado y descrito, es decir, el hombre preocupado por la satisfacción de las

necesidades materiales. Aquí está el error del materialismo histórico. No ve más que la materia. Pero los clásicos no lo han cometido. Algunos han admitido que la grandeza del hombre reside justamente ahí. Pero la satisfacción de las necesidades materiales rige, ¡ay! la de todas las otras necesidades, así como la salud domina todas nuestras actividades. Hay allí una de esas necesidades naturales a las que no sabríamos escapar. Y en el terreno de la satisfacción de las necesidades materiales, el interés domina.

Sin duda, esta concepción y esta descripción del hombre económico, proceden en gran parte, de la abstracción. Aquélla es, pues, imperfecta, incompleta, limitada. Pero la abstracción permite profundizar, poner en evidencia. Tiene ventajas comparables a la disección en anatomía. Y por nuestra parte, queremos ver en la ley del menor esfuerzo, en el interés personal, una conquista definitiva de la ciencia económica. Una actividad económica desdeñosa de la ley del menor esfuerzo, ignorante del interés personal, es una actividad desviada, menos eficaz, y desviada por menos eficaz.

Sin duda que, lo mismo que existen una geometría euclidiana y otra no euclidiana, se puede, por una concepción del espíritu, imaginar una sociedad económica en la cual los móviles del hombre cesarían de ser el interés personal y el menor esfuerzo: la familia nos ofrece el tipo de una sociedad económica estrecha que reposa sobre otra base que el sólo móvil del menor esfuerzo y el interés personal. Otros móviles priman sobre los móviles económicos. Pero no se podría pasar de la familia a la nación, concluir que la nación es una familia extensa, sin cometer un error fundamental. He ahí porqué nosotros hemos creído necesario situar al hombre económico en su debido lugar, bien determinado, netamente delimitado. Pero hechas estas salvedades, el hombre económico obedece al menor esfuerzo y al interés personal, tan seguramente como el padre de familia se sacrifi-

ca económicamente a la especie y se dedica a ella. Construir un mundo económico sobre móviles altruístas constituye el mismo error, error análogo al que cometería un arquitecto que quisiese edificar sobre arena. No es que sea imposible construir de ese modo, sino que la dificultad es considerable.

Una sociedad económica fundada sobre el altruísmo, sobre el sacrificio a la colectividad, no es inconcebible. Hasta se ha intentado construirla en Rusia. Pero el resultado fué deplorable.

Se concibe aún que el hombre, tan complejo, a la vez animal político, ser moral, ser social, pretenda subordinar la satisfacción de sus necesidades materiales a otras consideraciones. Si, por ejemplo, la política domina a la economía, el hombre económico movido por el interés personal y el menor esfuerzo ocupa el segundo plano. En nombre del interés nacional se le exigirán largas jornadas de esfuerzos (servicio militar), duros trabajos con peligro de su vida. El heroísmo llega a ser la nota dominante en una sociedad de este género. Y lo económico pasa a plano secundario. Pero la concepción del hombre económico no está por esto refutada. Ella ocupa un menor espacio. Se sacrifica el hombre económico a la nación, a la patria. Se le impone una actividad desinteresada. Pero aquí, sin embargo, nos salimos del dominio de la economía. No se podría, en efecto, sostener que la vida económica, la satisfacción de las necesidades materiales, son imposibles bajo cualquier otro régimen que el régimen conforme a las exigencias del menor esfuerzo y al interés personal. Los cataclismos de la historia, huelgas o revoluciones, demuestran que el hábito vital es tan poderoso, tales la adaptabilidad y resistencia humanas, que la satisfacción de las necesidades sigue siendo posible en muchos medios y durante las circunstancias más trágicas. Pero hay una economía racional, hay una ciencia económica,

exclusivamente preocupada de la satisfacción óptima de las necesidades materiales de los hombres. Y el razonamiento y la observación establecen, sin contradicción posible, que no podríamos, sin cometer un grave error, colocar en la base de la actividad económica un móvil diferente del móvil del interés personal.

Sin embargo, el interés personal debe ser correctamente definido, correctamente interpretado. Y durante mucho tiempo se han cometido errores en este dominio. Por mucho tiempo se han confundido el interés personal y el provecho o ganancia de dinero. Se olvidaba de este modo que el provecho es el móvil de una categoría dada de hombres económicos: los empresarios. El siglo XIX ilustra la eficacia de este móvil. Y pronto vamos a ver que se lo resucita allí donde se ha pretendido abolirlo, allí donde se lo estigmatizaba con el nombre de plus valía. El provecho es una palanca potente de la actividad económica, una aplicación del principio del interés personal. Pero no sería posible limitar a una categoría económica la aplicación del principio. El provecho es eficaz merced a sus variaciones: aumenta con el esfuerzo, con los servicios prestados a la sociedad. Con el esfuerzo, si el empresario reduce su precio de costo, con el servicio prestado, si el alza de los precios acusa la satisfacción procurada al consumidor por un producto dado. El provecho es dinámico. Es una fuerza. Resulta automáticamente del juego del costo y de los precios definiendo el costo, el esfuerzo y el precio de las satisfacciones procuradas. Indica, por su movimiento, si la ley del menor esfuerzo es o no satisfecha. Aparece toda vez que la satisfacción obtenida excede al esfuerzo realizado. Pero el principio del interés personal, la ley del menor esfuerzo, exigen una aplicación tan extensa como sea posible y principalmente una aplicación a todos los productores. Durante mucho tiempo la recompensa de la actividad de millones de productores ha contravenido este

axioma: el asalariado tenía una remuneración fija cualesquiera fuesen el esfuerzo hecho y la satisfacción procurada a la sociedad. El interés personal no jugaba para nada aquí. Y un régimen de coerción, análogo a la compulsión militar a que hacíamos alusión hace un instante, presidía su actividad económica. El obrero no era movido por su interés personal; el interés personal inspiraba al patrón y sólo a él. Por la compulsión el patrón trataba de obtener del obrero, desinteresado del resultado de sus esfuerzos, un rendimiento satisfactorio. Es de esta laguna que ha nacido el socialismo, es de ella que procede la lucha de clases. Sin duda, muy luego se han notado los inconvenientes de esta organización. Muy pronto se ha preconizado en Francia la participación en los beneficios (*Leclair*). Economistas optimistas tales como *Bastiat*, han sostenido por su parte que el salario aumentaba con el provecho. Pero lo han sostenido sin demostrarlo. Y el salario durante largo tiempo ha sido fijo para la gran masa obrera. Cuando era variable (a destajo), el principio del interés personal no era mucho más respetado: el salario era revisado en caso de mejora del rendimiento. Los clásicos aquí se han dado cuenta del problema sin resolverlo. Durante mucho tiempo han podido creer a nuestras sociedades económicas movidas por el interés personal, obedeciendo a la ley del menor esfuerzo. No había nada de ello. Este mal entendido ha hecho mucho mal; ha provocado muchas confusiones. ¿Hay algo más opuesto al menor esfuerzo, al interés personal, que la huelga y el lock-out, con las enormes pérdidas que entrañan?

Tocaba a la época contemporánea percibir esta contradicción, este absurdo, y hacerlos desaparecer. Ella debía descubrir las fórmulas que permitieran hacer jugar el móvil del interés personal para todos, y en todos los grados. Mucho se ha murmurado de los patronos (a veces con justa razón). Pero el honor del descubrimiento de las nuevas fór-

mulas pertenece a los patronos, a los jefes de empresa: la fórmula del salario creciente con el rendimiento, cualquiera sea su acrecentamiento, es un hallazgo de los Taylor, de los Ford, de los Bedaux, inmediatamente seguidos por la mayor parte de las empresas. La fórmula es tan feliz, presenta una evidencia tal, que será aceptada por todas las escuelas, cuyo acuerdo de buen o mal grado ella viene a provocar. La fórmula se aplica en Rusia, comunista, como en los Estados Unidos, país de los trusts. Las escuelas desaparecen ante la ley evidente de los altos salarios y frente a los principios igualmente seguros del interés personal y del menor esfuerzo. Provechos, altos salarios procedentes de rendimientos crecientes, constituyen en adelante los motores esenciales de la actividad económica en todas partes, aún en Rusia. Y nosotros queríamos mostrar que las mismas leyes económicas se imponen en todo lugar cualesquiera sean el color de las banderas o los emblemas de los gobiernos.

La experiencia rusa es aquí particularmente significativa (1). La revolución rusa en sus comienzos ha pretendido proscribir el interés personal, la ley del menor esfuerzo, confundir todos los productores, remunerar mejor a los trabajadores "pesados" y menos a los "livianos" (que realizan trabajos menos penosos). Los obreros dirigían la producción. La devoción al prójimo, al comunismo, debía asegurar el mejor rendimiento (2). Se iba hacia el consumo según las necesidades olvidando que, para consumir, es necesario, en primer lugar, producir. El desastre fué completo: la producción descendía de manera pavorosa. Rusia fué víctima de

---

(1) Ver nuestros tres volúmenes sobre Rusia: 1) *L' Ancien Régime*, París, 1928; 2) *La Révolution Russe*, París, 1929; 3) *Staline*, París, 1934. Ver también nuestro *Etude Sociale Comparée des régimes de liberté et des régimes autoritaires*, París, Domat-Monterestien, 1940.

(2) WARD. *In place of profit. Social incentive in the Soviet Union*. N. York, 1933.

una de las hambres más terribles de su historia. Nadie hoy en día, aún en Rusia, se atreve a evocar, sin avergonzarse, esa época del comunismo de guerra. El desastre fué tal, y nunca se lo recordará bastante, que el mismo Lenín, con la N. E. P., había de restaurar el móvil del interés personal y el provecho patronal en la industria. En la agricultura, con la N. E. P. la explotación individual recibió entonces toda clase de alientos, aún si las explotaciones campesinas ricas que surgiesen, recurrieran al trabajo asalariado. Los móviles económicos clásicos triunfaron de la doctrina y de la revolución. Posteriormente Rusia debía ser teatro de otras experiencias económicas con la ejecución de los planes quinquenales (3). Rusia va a reconocer el provecho, el interés personal, el salario a prima. Va a reagrupar empresas en trusts soviéticos, que, desde el punto de vista financiero y económico, recuerdan singularmente a nuestra sociedad anónima. Al igual que la sociedad anónima, el trust soviético establece un balance, traza una cuenta de pérdidas y ganancias, utiliza sus beneficios en la constitución de reservas, distribuye una parte de los provechos entre la mano de obra y los dirigentes de la empresa. La igualdad de remuneración ha desaparecido. Y los jefes de trusts soviéticos, principalmente por sus partes en los beneficios (análogos a los porcentajes de los administradores de sociedades anónimas), tienen una situación económica y una condición social parecidas a las de los jefes de empresas capitalistas. Sin duda una parte del provecho se entrega al Estado, al presupuesto, pero el presupuesto proporciona al trust soviético su capital. Hay allí un movimiento de fondo de las empresas al presupuesto y del presupuesto hacia las empresas bastante original, análogo, en régimen capitalista, a los movimientos de fondos de las empresas a los bancos y de los bancos hacia

(3) SANDA ALEXANDRI, *L'industrialización de la Russie par le plan quinquennal*. París. 1934.



las empresas. Este doble movimiento se efectúa además en Rusia por intermedio del Prombank (4).

El funcionamiento del trust soviético está reglado por estatutos que se parecen mucho a los de las sociedades anónimas. Y una observación un poco minuciosa de la evolución económica más reciente de Rusia, lleva a pensar que, después de haber condenado solemnemente el régimen capitalista, después de haber derramado ríos de sangre rusa para abolirlo en Rusia y en el mundo, ella vuelve al régimen condenado (5). Ella pide prestados a las naciones occidentales su método de producción y sus prácticas bancarias (6). Ella concede a los móviles clásicos del menor esfuerzo y del interés personal el lugar que merecen tener en una organización racional de la economía (7). La experiencia ha desmentido las fórmulas optimistas del marxismo acerca de la producción sobreabundante y sin esfuerzo por la máquina. Se carece de todo en Rusia. Ella ha refutado la predicción de un consumo según las necesidades. La nueva constitución soviética se refiere expresamente a la máxima san-simoniana "a cada uno según su capacidad, a cada capacidad según sus obras".

Pero la analogía con el Occidente más digna de atención es la del cálculo de los salarios. Durante el comunismo de guerra, en la época de los entusiasmos revolucionarios, la igualdad domina. Hoy los métodos de Taylor, de Ford, han penetrado en la usina rusa. Sin duda el descubrimiento de estos métodos de trabajo y de remuneración será atribuido a un minero ruso Stakanof; pero ningún obser-

(4) DROUILHOT DE SIGALAS. Les statuts des entreprises gouvernementales en U. R. S. S. París 1935.

(5) LESCURE. Travaux des économistes de langue française. 1937. Étude comparée du capitalisme et du bolchevisme. Paris. Domat-Monchrestien. 1937 et Revue de Paris, 15 de juillet 1936.

(6) HULBARD. Soviet Money and Finance, Londres, 1936.

(7) LECURE. II n° y a qu'une économie rationnelle. Revue de Paris 15 Juillet 1936.

vador imparcial podría equivocarse: el “stakanovismo”, reproduce el “taylorismo”. El amor propio o el amor de sí mismo de nuestro La Bruyère, ese gran hermano del interés personal, conduce a atribuir el descubrimiento de métodos científicos de trabajo a un ruso y a un obrero. Pero nadie podría engañarse: ante la insuficiencia de la producción y del rendimiento de la mano de obra, el salario a prima, ha reemplazado en toda Rusia al salario por tiempo. Los alientos más variados estimulan la producción acordando al móvil del interés personal el lugar de elección que merece en una concepción racional de la economía. El obrero ruso participa también en una cierta medida del beneficio de la empresa.

Nada permite entonces descartar la hipótesis de la transposición al régimen comunista de los métodos de Bata<sup>(8)</sup> que han transformado a todos los obreros en empresarios. La empresa checoeslovaca de calzados universalmente conocida, ha fraccionado sus talleres. Ha establecido, comenzando con la materia prima, una serie de agrupaciones de mano de obra en las diversas etapas de la transformación. Los grupos sucesivos de transformación de materia prima forman una entidad: se compran y venden mutuamente. Y la remuneración de los productores, de los obreros, depende de estas operaciones de compra y venta de taller a taller. La agrupación que prepara el cuero lo vende a otra que le hace sufrir las primeras transformaciones y así gradualmente hasta la confección del calzado listo para la venta. Bata, pues, ha transformado su mano de obra en grupos de empresarios. Sus obreros se dividen un rédito mucho más cercano al beneficio que al salario. La emulación está en su máximo. El interés personal juega plenamente: cada obrero está interesado en estas operaciones. El asalariado está, en suma,

---

(8) DUBREIL. L' exemple de Bata. París 1937 (principalmente pág. 96).

abolido. El espíritu de empresa está en todas las etapas. Los procedimientos de Bata han sido probados: los precios de coste son muy satisfactorios. La esfera del interés personal se amplía por otros métodos que los del Taylorismo. Todas las clases de la sociedad participan de la actividad económica, aguijoneadas y estimuladas por el interés personal. El bienestar aumenta por la disminución del esfuerzo y el acrecentamiento del consumo.

---

Pero aún debemos proporcionar una prueba de la tesis que exponemos. Allí donde el interés personal pasa a segundo plano, la producción disminuye y el bienestar padece grandemente. En Rusia, durante el comunismo de guerra la producción ha disminuído mucho. Pero, todavía, en la hora actual, el Kolkoz ignora el principio del interés personal. La explotación campesina individual producía merced al estimulante del interés. En el seno del Kolkoz las explotaciones han sido confundidas en una gran explotación única. Muchos centenares de labriegos, bajo la dirección de brigadieres y de directores, participan en el cultivo. Son remunerados según el número de horas de trabajo realizadas. El estímulo del interés personal ha sido, pues, en gran parte abolido en la agricultura rusa, donde el Kolkoz es hoy realmente preponderante. La consecuencia es sorprendente: El descalabro de la agricultura, la insuficiencia de los rendimientos agrícolas contrastan con los resultados obtenidos en la industria. Los planes fijan cantidades a producir. Los cálculos, aquí, no se cumplen jamás. Ante este fracaso, se ha adjudicado a cada labrador una porción de tierra, bastante extensa, que él cultiva por su cuenta. Se espera así reconstituir los rebaños sacrificados cuando la comunización del ganado. ¿Puede darse una demostración más cierta del error del comunismo, que pretende subordinar el interés indivi-

dual a la comunidad? El campesino ha preferido matar su bestia antes que llevarla al rebaño común.

Ante estas experiencias, se tiende a restablecer en la agricultura rusa el aliciente del interés privado. Se asignará en el seno del Kolkhoz, a una brigada, el cultivo de una tierra, siempre la misma. Se acordarán primas al rendimiento. Pero en la agricultura la remuneración según el rendimiento es mucho más difícil que en la industria. En realidad, en la agricultura, la explotación individual, la explotación campesina, asocia, del mejor modo, el interés y la producción. La explotación individual campesina ayudada, orientada por sindicatos agrícolas, por cooperativas de compra y venta, de crédito, asegura el mejor rendimiento. A diferencia de la industria, en la agricultura, la propiedad paisana individual continúa siendo uno de los mejores modos de acordar al interés personal el lugar que le corresponde en el dominio económico.

---

Pero, en todas partes, en la industria, el comercio, la agricultura, el verdadero móvil de la actividad sigue siendo el interés personal. El motor más perfecto en el dominio económico es aquel que se alimenta por esta esencia un poco acre que es el interés. Con el mínimo de esfuerzo, se obtiene el máximo de resultado. Indudablemente se conciben otros motores. Como en la mecánica, hay diversos tipos de motores. Como en la mecánica, se han realizado ensayos. En realidad, la devoción al prójimo, la compulsión, han sido ensayadas sucesivamente como móviles o estímulos de la actividad económica. Estos motores no son quizá imposibles. Carecen de rendimiento. Se concibe una sociedad económica fundada sobre la compulsión. Se la concibe menos fácilmente reposando sobre la abnegación. Pero el móvil más eficaz es, incontestablemente, el interés personal. *Al extender su esfe-*

ra, recientemente, se ha acrecentado mucho la eficacia del esfuerzo. Los salarios altos proceden de esta extensión. Y las gigantescas experiencias a las que el mundo se ha lanzado recientemente en el dominio económico, devuelven al móvil del interés personal el lugar eminente que le corresponde como motor de la actividad económica. Las conquistas más seguras resultan de su extensión; las derrotas más ciertas, de su abolición.

JEAN LESCURE

Profesor y Director de la Sala de Estudios Económicos y Estadísticos de la Facultad de Derecho en la Universidad de París.

---