



TRANSCRIPCIONES

## Estructura de preferencia y función de actividad del empresario

Adolf Moxter

Revista de Economía y Estadística, Tercera Época, Vol. 8, No. 3-4 (1964): 3° y 4° Trimestre, pp. 105-154.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3583>



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:

Moxter, A. (1964). Estructura de preferencia y función de actividad del empresario. *Revista de Economía y Estadística*, Tercera Época, Vol. 8, No. 3-4: 3° y 4° Trimestre, pp. 105-154.

Disponible en: <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3583>

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>

## ESTRUCTURA DE PREFERENCIA Y FUNCION DE ACTIVIDAD DEL EMPRESARIO (\*)

### I. PLANTEO DEL PROBLEMA

La cuestión que se examinará es la medida en que los empresarios<sup>(1)</sup> están dispuestos a emplear sus fuerzas de trabajo (dispositivas)<sup>(2)</sup> en actividades empresariales y que, por lo que veo, ha sido tratada sólo en forma periférica, en la mayoría de los casos, dentro de los análisis referentes a las representaciones de objetivos empresariales<sup>(3)</sup>. Esto quizás puede aclararse en parte por la cir-

---

(\*) El presente trabajo ha sido publicado originalmente en idioma alemán bajo el título "Präferenzstruktur und Aktivitätsfunktion des Unternehmers" en la Revista *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, cuaderno 1, enero de 1964, págs. 6 a 35. Fue traducido por el adscripto a la Cátedra de Economía de Empresa de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, señor Jorge S. Sapoff, doctor en Ciencias Económicas de la Universidad de Friburgo, en Brisgovia (Alemania).

(1) En lo que concierne a la motivación del trabajo, en este contexto calificamos como "empresarios" a las personas que tienen que tomar decisiones en la explotación de cierto alcance mínimo que aquí no necesita ser precisado en detalle.

(2) Para el contenido del concepto "fuerza de trabajo dispositiva" véase HAX, KARL: *Planung und Organisation als Instrumente der Unternehmensführung*. En: *ZfhF, NF*, 11. Jg. (1959), p. 605-615.

(3) Consúltanse los trabajos de GÜMBEL, RUDOLF: *Nebenbedingungen und Varianten der Gewinnmaximierung*. En: *ZfhF, NF*, 15. Jg. (1963), p. 12-21 y la bibliografía indicada; HAX, HERBERT: *Rentabilitätsmaximierung als unternehmerische Zielsetzung*. En: *ZfhF, NF*, 15. Jg. (1963), p. 337-344; HEINEN, EDMUND: *Die Zielfunktion der Unternehmung*. En: *Zur Theorie der Unternehmung, Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg*, edición de Helmut Koch, Wiesbaden (1962), p. 9-71; KOPLIN, H. T.: *The Profit Maximization Assumption*. En: *Oxford Economic Papers, New Series*, Vol. 15 (1963), p. 130-139; PACK, LUDWIG: *Maximierung der Rentabilität als preispolitische Ziel*. En: *Zur Theorie der Unternehmung*, op. cit., p. 73-135.

cunstancia que nadie se consideraba como competente para esta compleja cuestión en un dominio situado entre la sicología, la fisiología, la sociología y la economía de empresa. Por otra parte, el hecho de que existan muchos trabajos sobre los factores que determinan la disposición para trabajar de aquéllos que emplean fuerzas de trabajo elemental<sup>(4)</sup> significa que para el abandono de nuestra esfera de investigación existirían razones más esenciales. De tal suerte, es posible que el problema no solucionable de una *medición* satisfactoria del trabajo dispositivo en este dominio no aparezca muy atractivo para alguien que se contenta de mala gana con resultados inexactos y que, al fin de cuentas, no quedaría otro remedio que considerar el pensamiento económico predominante desde tanto tiempo en un modelo que no da ningún lugar esencial para las actividades empresariales: Si la presión de la competencia fuera tan intensa que sólo por el imperativo de mantenerse en el mercado se imponen permanentemente exigencias extremas a la disposición de los empresarios para hacer esfuerzos, en efecto, a nuestra pregunta se puede contestar sin dificultades. Pero, si es que sabemos poco sobre la presión de la competencia y aun estamos instruidos de manera incompleta sobre los factores que la determinan, es fácil comprender que no es la intensidad de esta competencia la regla que exige del empresario grandes esfuerzos permanentes; me parece muy grande el número de aquéllos que se mantienen en el mercado durante décadas con un nivel mínimo de actividades, mientras eso ocurre por lo menos con una parte de los empresarios que hacen grandes esfuerzos no tanto por la presión de la competencia como para otras fuerzas de estímulo<sup>(5)</sup>.

---

(4) GUTENBERG, ERICH: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. I. Band, Die Produktion 8. A., Berlín, Göttingen, Heidelberg 1963 p. 11-56 y la bibliografía indicada. N. T.: La obra ha sido publicada en castellano por la Editorial "El Ateneo", Buenos Aires, en el año 1961, bajo el título "Fundamentos de la Economía de Empresa".

(5) Por supuesto que por las fuerzas de estímulo de los empresarios "dinámicos", difícilmente puede aislarse la presión de la competencia *potencial* (horizontal y vertical), sin embargo, resulta poco probable que le corresponda aquí más que una importancia accesoría.

Nosotros empero, no queremos y no podemos afrontar en este contexto el problema sobre la amplitud que tiene en la realidad este margen "libre" de actividad de los empresarios. Nos basamos en que un tal margen existe y preguntamos sólo por los factores que definen su utilización, que dan motivo al empresario para hacer esfuerzos en actividades empresariales de un nivel que, en su propia opinión, deben realizarse forzosamente y que, por consiguiente, no está más al alcance de su decisión individual o libre (o que el individuo piensa que es así) (6). La contestación a la pregunta por la amplitud real de este margen de actividad no afecta pues la veracidad de nuestros resultados sino, por supuesto, su *importancia* práctica: Si un sistema económico deja a los empresarios un margen de actividad relativamente amplio en nuestro sentido, es importante el conocimiento de aquellos factores que definen su utilización, si es que se quiere apreciar e influenciar la eficacia de este sistema económico; evidentemente eso tiene validez tanto más cuanto mayor es, en tal sistema económico, la dependencia del nivel, de la estructura y de la distribución del producto social, de las decisiones empresariales.

Si nuestros teoremas deben reflejar con acierto el contenido de la función de actividad de los empresarios, ellos servirían de todos modos no sólo para definir el volumen de la actividad empresarial (el nivel cualitativo del factor dispositivo), pues, tales proposiciones incluyen siempre enunciaciones sobre la *dirección* de la actividad (comportamiento de venta, comportamiento de inversión, etc.); ellos reflejarían quizás implícitamente también una serie de estímulos para aquella parte (no sin importancia) de los estudios sobre capital, producción y venta, en la cual se ha creado, bajo la influencia

---

(6) Los límites de este "margen de actividad" se define hacia arriba y hacia abajo sólo vagamente: Hacia arriba, porque no conocemos de manera suficientemente segura los factores que definen el "rendimiento máximo", hacia abajo, no sólo porque rendimientos "libre" y "forzado" no se prestan a una separación "objetiva", sino también porque la actividad mínima forzada por la presión de la competencia no puede concebirse de manera unívoca. Aquí nosotros no nos ocupamos de estos problemas.

de más estrechas hipótesis de preferencia, una grieta grande entre la teoría prescriptiva y la teoría descriptiva.

Sin embargo, nosotros no llegamos más cerca de una posibilidad de aplicación, pues, los resultados de nuestra investigación están quizás todavía muy lejos de tal utilización. Dado que el análisis entra, como se mencionó al principio, en dominios especializados en los cuales el autor es menos competente, sería necesario que sus hipótesis se examinen bajo los aspectos de estas disciplinas (lo cual no debe interpretarse que a los resultados no les son accesibles también por lo menos algunas perfecciones en el sentido puramente económico). De todos modos, de nuestras investigaciones no ha surgido la impresión que en las disciplinas lindantes existan actualmente —en tanto estas cuestiones hayan sido tratadas por ellas— resultados que pueden hacer inútiles nuestras hipótesis.

## II. METODOS PARA LA DEFINICION DE ESTRUCTURAS DE PREFERENCIA EMPRESARIALES

Emplear más o menos fuerza de trabajo dispositivo, o sea, disponer más o menos bien dentro de los límites de las aptitudes subjetivas existentes significa tener más o menos *intención* de *aprovechar* estas aptitudes al elegir las posibilidades de acción; disponer "bien" significa en este sentido tratar de hacerse una imagen acertada del *alcance* y de la *índole* de sus *posibilidades*, y elaborarse una estructura clara de objetivos para la apreciación del orden jerárquico de diferentes posibilidades de acción; desde el punto de vista de la dinámica, eso comprende además que el que actúa trata de extender sus aptitudes subjetivas existentes en un momento dado hasta el límite de sus posibilidades de trabajo. Con tal interpretación, el alcance de la disposición empresarial para hacer esfuerzos depende, en forma muy general, de cómo *valorizan* los empresarios la situación a alcanzar mediante un esfuerzo mayor, o sea, cómo aprecian las respectivas ventajas y desventajas. Enunciaciones sobre el nivel de actividades empresariales incluyen pues también enunciaciones sobre la índole y la importancia de los factores que forman

un determinado *nivel de satisfacción*; incluyen, entonces, suposiciones sobre las "motivaciones" de los que toman decisiones en la empresa, o sea, sobre las *escalas* según las cuales orientan sus acciones y miden el resultado de sus esfuerzos<sup>(7)</sup>.

No obstante, poco seguro es lo que sabemos sobre todo el complejo de móviles de la acción empresarial; las investigaciones en número y extensión<sup>(8)</sup> están en gran desacuerdo con la importancia de la cuestión que si no es "perhaps the most fundamental question of all of economic theory"<sup>(9)</sup>, es por lo menos uno de los problemas fundamentales de la *economía de empresa* interpretada como estudio del comportamiento empresarial. Este variado problema es por lo demás uno de los más difíciles de nuestra disciplina, no sólo porque supone una cierta familiaridad con una serie de ciencias auxiliares sino sobre todo porque no se presta a un método de investigación satisfactorio.

En general, no es de suponer que se pueden obtener enunciaciones acertadas sobre las motivaciones empresariales al *interrogar* un mayor número de personas; este método sería conveniente sólo si se partiera de la base de que los empresarios no sólo tienen ideas suficientemente exactas sobre su propia estructura de objetivos sino también estarían dispuestos a comunicar los motivos efectivos de su acción (en tanto los conozcan) al interrogador. Ambas hipótesis son dudosas; uno puede imaginarse cómo sería de variada y caótica, al contemplar más de cerca, nuestra propia estructura de objetivos a corto y a largo plazo, objetivos menores y mayores, una estructura de objetivos sobre la cual apenas pensamos y que además cambia

---

(7) Eso implica por supuesto la afirmación que los empresarios orientan sus actividades principalmente de acuerdo con tales comparaciones de ventaja; no significa empero que ellos se pongan a hacer cálculos detallados dado que estas escalas pueden ser muy groseras; no significa además que tengan conciencia en cada caso de estas ponderaciones ya que muy a menudo se llevan a cabo de manera mecánica. Así restringida, difícilmente puede ponerse reparo a esta suposición aun cuando no vemos ninguna posibilidad de comprobarla decididamente, y de ninguna manera en este contexto.

(8) Véase más arriba la nota N° 5.

(9) BOULDING, KENNETH E.: *Economic Analysis*. 3. A., London (1955), p. 868.

con el tiempo sin que estemos *conscientes* sobre el cambio y los factores que la ocasionan. En la estructura de objetivos de un empresario debe existir una red de relaciones sobre la cual el interrogado más bien debería recibir que poder dar informe. Baste tener presente sólo el enorme complejo de objetivos financieros para ver esto más claramente todavía: ¿Qué empresario reúne ideas claras con la afirmación acaso de que desea “maximizar su beneficio”, o aspira a una “fortuna” o “ingreso” a un nivel determinado? ¿Hemos podido ofrecerle hasta el presente concepciones irreprochables sobre estas magnitudes?<sup>(10)</sup> ¿En qué base debería fundar su orientación, entonces? Y si él debería tener realmente ideas exactas sobre sus objetivos, ideas que se han podido elaborar hasta ahora por las ciencias económicas, ¿cuáles son las probabilidades de que nos comunique sinceramente sobre todo sus ambiciones financieras en un sistema social en que existe una necesidad generalizada de hacer apología de tales ambiciones?

Un segundo camino para la investigación de las motivaciones empresariales presenta también considerables insuficiencias: Puede partirse de determinadas *hipótesis* de objetivos para los cuales se deducen los comportamientos respectivos, luego se compara un comportamiento empresarial efectivo en situaciones determinadas con uno deducido y se sacan conclusiones para el objetivo en que se basa el comportamiento efectivo. Este método tiene la desventaja de que está vinculado a nuestro conocimiento del *comportamiento empresarial efectivo*; además, puede conducir en todos aquellos casos a interpretaciones erróneas de los motivos verdaderos en los cuales un comportamiento determinado puede ser el resultado de *diferentes* móviles (que pueden estar interrelacionados de manera horizontal o vertical) lo que, por lo menos, en las empresas se presenta más bien como caso regular que como caso excepcional; el método no es pues apto para verificar ciertos motivos. Pero, esta segunda insuficiencia molestaría menos al economista pues el conocimiento de los motivos

---

(10) Con respecto a estos problemas, especialmente SCHNEIDER, DIETER: Bilanzgewinn und ökonomische Theorie. En: ZfhF, NF, 15. Jg. (1963), p. 457-475, y HICKS, J. R.: Value and Capital. 2. A., Oxford 1953, p. 171-188.

empresariales le interesa sólo en tanto ocasionan comportamientos *diferenciados*; es suficiente para sus propósitos conocer, en el caso de motivaciones heterogéneas, *un solo* motivo, pues, los demás sirven en cierto modo para la determinación de sus incógnitas en ecuaciones superfluas, ya que a diferencia del moralista no le interesa si el empresario se basa en móviles "bajos" o "nobles"; en el fondo, él no quiere verificar hipótesis de motivos sino suposiciones de comportamientos: Lo que a nosotros nos interesa es el conocimiento de las vinculaciones del comportamiento empresarial con los hechos que llegan a influenciarle. Pero, nosotros no podemos obtener de manera segura este comportamiento por vía empírica pues las posibilidades de observación del investigador son, como es sabido, limitadas en este campo y las vinculaciones observables de maneras de comportamiento con determinados hechos carecen de consistencia. Por tal razón, la teoría de la economía de empresa ha recibido relativamente rápido un carácter más bien *normativo*: De un hecho cualquiera, sacamos conclusiones sobre determinados modos de comportamiento del empresario en razón de ciertas *suposiciones sobre sus motivaciones*; deducimos pues las mencionadas vinculaciones que llegan a nuestro alcance recién en virtud de hipótesis de objetivos. Precisamente este estado de cosas crea el hecho de que este segundo método, que acabamos de esbozar, de la determinación de los motivos empresariales, supone el conocimiento de estos vínculos que aparecen como un inconveniente especialmente importante: Tenemos pues dos incógnitas pero sólo una ecuación.

Es muy probable entonces que en el estudio de los objetivos no se va a poder progresar rápidamente más allá del estado actual y que según la tendencia ya existente, especialmente en la literatura<sup>(11)</sup> anglosajona, hay que contar siempre con más grandes y menos sistemáticos catálogos de móviles de actividad empresarial, y posiblemente también con ensayos siempre más audaces sobre la

---

(11) WHITE, MICHAEL C.: Multiple Goals in the Theory of the Firm. En: Linear Programming and the Theory of the Firm, edición de Kenneth E. Boulding y W. Allen Spivey, New York (1960), p. 181-201; y GORDON, ROBERT AARON: Business Leadership in the Large Corporation. Washington 1945, p. 271-353.

fuerza de los impulsos individuales; una solución realmente satisfactoria de este problema no puede esperarse muy pronto.

¿Existe, en vista de las dificultades que se han mencionado, una esperanza cualquiera de poder contestar a la cuestión de los determinantes del *nivel de actividades* empresariales? Si no puede obtenerse nada seguro sobre la importancia de las fuerzas individuales de impulso, si no logramos determinar en una amplia mayoría de los casos en qué medida intervienen en las decisiones aspiraciones de “poder”, “prestigio”, “ingreso” o cualquier otra aspiración, ¿qué es lo que puede decirse sobre el vigor de las fuerzas *totales* de impulso del empresario que determinan su nivel de actividades?

Sin embargo, se puede pensar que todos aquellos factores de impulso del empresario que ya acostumbramos clasificar en grupos (aspiraciones de poder, de prestigio, de ingresos, etc.) representan diferentes rasgos de un único motivo supremo de comportamiento, en el cual encuentran no solamente su denominador común sino el vigor respectivo; un motivo de comportamiento cuya estructura es de tal índole que puede verificarse sin mayores dificultades. Si eso es acertado, si el nivel de actividades empresariales representa sólo de manera aparente una función de un número desconocido de factores de impulso o de una fuerza desconocida, pero que pueda determinarse en efecto por una sola variable, existiría una esperanza mayor pero desigual de determinar el curso de la función. El problema así indicado sería (de la única manera posible) “solucionado”, pero sería también inconsistente.

Como tal “impulso general” supremo y amplio se ofrece aparentemente la “utilidad” empresarial ya que en la realidad se acostumbra mucho interpretar “maximización de beneficio” con “maximización de utilidad”<sup>(12)</sup> o sea, dar al beneficio que debe “maximizarse” un significado lo más amplio posible. Pero, con eso

(12) SAUERMAN, HEINZ: Einführung in die Volkswirtschaftslehre. En: Die Wirtschaftswissenschaften, edición de Erich Gutenberg, Wiesbaden (1960), p. 66; PREISER, ERICH: Das Rationalprinzip in der Wirtschaft und in der Wirtschaftspolitik. En: Jb. f. Nationalök. u. Stat., Bd. 158 (1945), p. 1-21; KRELLE, WILHELM: Theorie wirtschaftlicher Verhaltensweisen. 2.A., Meisenheim 1959, p. 12 stes.

no se lograría, por lo menos en nuestro contexto, nada; esta concepción nos lleva a los componentes desconocidos de la utilidad, y además es formal y de índole tautológica. Nosotros queremos saber cómo se desenvuelve esta función de utilidad o cuáles factores determinan la "utilidad" de un volumen determinado de actividades; buscamos pues un denominador común *económico* de estos factores, lo que significa emprender un trabajo no siempre fácil y posiblemente inútil<sup>(13)</sup>.

Este propósito se facilitaría en tanto investiguemos las escalas en que se basa la actividad sólo de individuos y no de grupos, es decir, no se traten las particularidades de la motivación de grupos; ellas son objeto de la teoría de negociaciones (en estado inicial), en tanto se refiere al problema del equilibrio de motivaciones divergentes individuales de los miembros de gremios de decisión<sup>(14)</sup>, y también de la teoría de organización (no menos virgen), en tanto se refiere a las cuestiones específicas de la decisión de los individuos en el grupo (problemas de información y otros) <sup>(15)</sup>. Nuestras enunciaci-ones sobre la actividad de individuos no se deben pues transferir directamente a la actividad de grupos.

### III. LOS ELEMENTOS DE ESTRUCTURAS DE FUNCIONES EMPRESARIALES DE PREFERENCIA

1. Dentro de todo el complejo de objetivos del empresario, la aspiración de adquirir *fondos para la satisfacción de sus necesidades*

(13) No obstante esta interpretación de la maximización del beneficio como maximización de utilidad, la estructura de la función de utilidad casi no ha sido investigada hasta ahora; lo mismo sobre el desenlace de la utilidad de ingreso, existen sólo relativamente pocos trabajos. Con respecto a eso, véase STIGLER, GEORGE J.: *The Development of Utility Theory*. En: *JPE*, Vol. LVIII (1950), p. 307-327 y 373-396.

(14) Ver especialmente KRELLER, WILHELM: *Preistheorie*, Tübingen y Zürich 1961, p. 405-467.

(15) ALBACH, HORST: *Organisation, betriebliche*. En *HdS*, 38. Lieferung, Stuttgart, Tübingen y Göttingen (1961), p. 111-117 y la bibliografía indicada; HEINEN: *Zielfunktion*, op. cit., p. 51-71; y BÖSSMANN, EVA: *Moderne Organisationstheorie*. En: *ZfhF*, NF. 13. Jg. (1961), p. 137-146.

*particulares*<sup>(16)</sup> de consumo (no de la empresa) ocupa un lugar significativo. Esta aspiración aparece con diferentes rasgos: Si el empresario es también propietario, es natural que considere a su empresa como fuente de una corriente permanente de "retiros" que va desde el momento de decisión hasta el llamado horizonte económico y a cuyos "retiros" conduce al consumo inmediato o al ahorro extraempresarial; como *criterio para apreciar las ventajas financieras* de las medidas a tomar vale para él en este caso el *volumen de esta corriente de "retiros"* (dada la preferencia de "retiros" con respecto al período<sup>(17)</sup>) que promueve una medida o la totalidad de sus disposiciones (fuerza de objetivo financiero I). Además, el propietario puede ver a su empresa como un *instrumento de ventas*, o sea, como fuente de beneficio proveniente de las ventas. Bajo esta condición, él se deja guiar en sus medidas por las diferencias efectivamente esperadas de las ventas, es decir, por la *corriente neta* de pagos que resulta de los precios eventuales de compra y venta en los momentos probables de venta (fuerza de objetivo financiero II). En cambio, si el que toma decisiones en la empresa está en relación contractual con ella, ésta es para él bajo aspectos financieros, la fuente de un *ingreso contractual* determinado que, considerado a corto plazo, se compone generalmente de una parte *fija* y una variable en que la cantidad variable como también, el sueldo fijo que cambia a largo plazo, pueden ser dependientes del giro comercial,<sup>(18)</sup> del dividendo a repartir, de la cotización

---

(16) Una delimitación exacta entre gastos "particulares" y "de empresa" cuya problemática se conoce en la literatura, no es necesario hacer aquí.

(17) Sobre sus factores determinantes véase la exposición más adelante, como también FISHER, IRVING: *The Theory of Interest*, New York 1930, p. 61-98.

(18) La importancia de la aspiración empresarial para el giro comercial no puede definirse de todos modos sólo por la importancia directa e indirecta de las ventas para el nivel de los ingresos contractuales a largo plazo. El giro comercial sirve a veces también al empresario propietario para la comprobación del resultado que tan difícilmente se presta a definir, y su nivel no es por fin un criterio importante para el buen éxito y el mal éxito en la esfera de los componentes de los objetivos no financieros (a tratar más adelante). En cambio, sólo con un tratamiento de la estructura empresarial de motivaciones muy de primer plano, pueden

de las participaciones, de un coeficiente a medir la productividad, de un "beneficio" definido de alguna manera y/o de otras magnitudes más (19). Para las decisiones de este tipo de empresario vale pues (siempre en aspecto financiero) el volumen de la *corriente esperada de ingresos contractuales* en el transcurso del tiempo con determinadas preferencias con respecto al período (fuerza de objetivo financiero III).

Puede ocurrir además que el horizonte económico de un individuo *no va*, por cualquier razón, *más allá de un período contable*. En este caso, en lugar de la corriente de "retiros" de varios períodos (I), aparecen los "*retiros del período efectivamente plancados* (fuerza de objetivo financiero I<sup>a</sup>); luego, en lugar de la fuerza de objetivo II, aparece, en tanto se ha pensado de ventas en este período contable (en caso contrario coincidirán II y II<sup>a</sup>), la *diferencia potencial de ventas al final del período contable* (fuerza de objetivo financiero II<sup>a</sup>), y en lugar de que el individuo

---

indicare las ventas como un "ultimate objetiv" o como "an end in and of themselves" tal como se puede leer en Baumol (BAUMOL, WILLIAM J.: *Business Behavior, Value and Growth*, New York 1959, ambos pasajes en p. 47), y ya de ninguna manera puede verse en la realización de ventas el único objetivo así como se afirma por el mismo autor (op. cit., p. 52). Su argumentación para eso (argumentación que en lo esencial se basa en que él había escuchado a los empresarios hablar siempre de su giro comercial cuando se les preguntaba por el estado de sus negocios) es una buena ilustración de nuestra tesis de que las interrogaciones a los empresarios en este dominio son bastante inútiles. Pueden observarse una serie de comportamientos empresariales que no se aclaran por este motivo. Con respecto a eso, véase también WITTMANN, WALDEMAR: *Überlegungen zu einer Theorie des Uternehmungswachstums*. En: *ZfHf, NF*, 13. Jg. (1961), p. 493-519.

(19) Con respecto a eso, véase especialmente WITTMANN: *Unternehmungswachstum*, op. cit. Además, MCGUIR, JOSEPH W., CHIU, JOHN S. Y. y ELBING, ALVAR O.: *Executive Incomes, Sales, and Profits*. En: *AER*, Vol. L II (1962), p. 753-761; BAUMOL: *Business Behavior*, op. cit., p. 46; ROBERTS, D. R.: *Executive Compensation*. Glencoe 1959; SIMON, H. A.: *The Compensation of Executives*. En: *Sociometry*, Vol. XXI (1957), p. 32-35. MCGUIR, CHIU y ELBING destacan que "...the evidence presented would seem to support the likelihood that there is a valid relationship between sales and executive incomes as Baumol assumed, but no between profit and executive incomes, although, because of the statistical problems involved, the tests employed do not completely rule out the possibility of a valid relationship between profits and executives income too" (op. cit., p. 760).

cuenta con la corriente de ingresos contractuales de varios períodos, él calcula con el ingreso contractual en el período contable (fuerza de objetivo financiero III<sup>a</sup>).

Los tres criterios fundamentales, que acabamos de esbozar, para apreciar las ventajas financieras, tienen en efecto lo común que en todos los casos se trata de una serie de *pagos netos al empresario en el transcurso del tiempo*, pero no hay que ignorar las diferencias que existen en medio de ellos que conducen a comportamientos diferenciados. Eso se hace inmediatamente evidente en lo que concierne al empresario contratado (fuerza de objetivo financiero III), que orienta su actividad de acuerdo con aquellos factores con los cuales están vinculados sus ingresos (giro comercial, dividendos, etc.) y que, en tal circunstancia, pueden hacer aparecer como ventajosas medidas completamente diferentes a una actividad según los criterios I o II (20). Pero, también los criterios I y II pueden motivar medidas diferenciadas: Un empresario orientado según II cuenta con las apreciaciones de utilidad del *comprador* probable, o sea, con su mandato ya que este último determina su diferencia de ventas; él debe orientarse también según las reflexiones no financieras de este comprador probable y su preferencia periódica de ingreso (21).

Por lo tanto, en una persona se presentan a menudo casos de conflicto entre I, II y III, como es el caso p. ej. con el empresario contratado y con cierta participación, con el propietario que considera a su empresa en primer lugar como fuente de una corriente permanente de "retiros" pero al mismo tiempo toma en cuenta también las ventas, etc. En estos casos aparecen formas mixtas de I hasta III en lugar de las formas "puras" I a III. Cri-

---

(20) Quizás eso no tiene validez a largo plazo, pero para el empresario contratado no existe (siempre bajo aspecto financiero) ningún motivo para extender sus reflexiones más allá del período contractual (la duración de aportes de pensión, de viudez, de orfandad y otros pagos semejantes, inclusive); él puede pues forzar en cierta medida las ventas a costa de los "beneficios".

(21) En lo particular véase más adelante.

terio fundamental es siempre la corriente neta de pagos considerada por el empresario como óptima según su estructura y volumen.

2. Aunque en la realidad como también en la literatura existen en mayor número otros rasgos de la motivación financiera, ellos empero apenas pueden resistir un análisis crítico por aquéllos que les prestan atención y recomiendan con la correspondiente explicación (y capacidad para su examen) (22). Así por ejemplo, no puede comprenderse especialmente en qué medida puede ser motivo financiero un coeficiente cualquiera de renta (relación del “beneficio” o una magnitud semejante con el “capital propio”, el “capital total”, la venta, etc.) lo que no quiere decir que estos coeficientes no pueden ser utilizables como medidas, es decir, como instrumentos para alcanzar el óptimo de una de las tres fuerzas de objetivos financieros esbozados más arriba: En la jerarquía de las motivaciones financieras, la renta nos parece de poca importancia para las fuerzas de los objetivos indicados; son las *corrientes* o *empujones* de “retiros” que están sobre ella, que por causa de ellos se aspira a una renta determinada, y que de todos modos, sin conocer su estructura de tiempo, no puede operarse con la renta (23).

Menos aptas como fuerzas de objetivos financieros me parecen, al lado de la renta, también aquellas *definiciones del beneficio*, generalmente muy vagas, en que se basan los conocidos teoremas del resultado interno, según el *balance comercial* e *impositivo* y en cuya elaboración eran generalmente importantes otros aspectos (aunque

---

(22) Esto no tiene nada que ver con el caso de juicios valorativos subjetivos, no se trata pues de recomendaciones de objetivos empresariales que se basan en cualquier idea ética valorativa. Aquí importa sólo una interpretación de lo que los empresarios quieren realmente (en el dominio financiero); hay que ponerse de acuerdo que para la penetración conveniente en la relación entre medios y objetivos en esta esfera, no son necesarias acaso persuasiones éticas generales. Cuanto más la tesis de Baumol, “People’s objectives are whatever they are” (Baumol, *Business Behavior*, op. cit., p. 47) debe servir como hilo conductor para aquéllos que trabajan descriptivamente, tanto menos ella pueda tener validez para la teoría normativa cuya fecundidad de lo contrario se limitaría mucho inútilmente.

(23) Con respecto a eso, véase Hax, H.: *Rentabilitätsmaximierung*, op. cit.

debe suponerse que en cada libro de texto se indica sobre todo cómo un empresario o una tercera persona pueden, mediante estos resultados contables, ejercer un control sobre la medida en que se han podido realizar los objetivos financieros). A estas definiciones es lo común que, aunque no limitan el horizonte económico en un período contable, se basen en la concepción de las corrientes netas de pagos en el transcurso de tiempo en tanto se *anticipan* a estas corrientes (o a sus cambios). Esto se logra empero sólo mediante la introducción de *ficciones*, y precisamente estas últimas hacen inútiles estos resultados como criterios para llegar a las fuerzas de objetivos verdaderos. Así por ejemplo, el concepto de ingreso (de beneficio) puede basarse en los “retiros” periódicos sin tener en cuenta *ni* la corriente de “retiros” planeada (I) *ni* los retiros periódicos efectivos (Ia) sino el importe que se *podría* retirar en un período contable: Quizás, se podría argumentar que sólo en este importe se expresa la verdadera “fuerza económica” de un individuo y no en los “retiros” efectivos. Pero, lo que un empresario *hubiera podido* retirar en un período depende de las *medidas* para la liquidez tomadas en este período: Con una liquidación inmediata o, de todos modos, con una reducción lenta de la empresa, la suma que puede retirarse es más elevada que con un crecimiento fuerte. Aquí, uno puede ayudarse en tanto cuente con aquellas medidas ficticias que hubieran permitido en el futuro el “retiro” sólo en importes iguales (corriente de “retiros” constante), y estas disposiciones pueden, por supuesto, coincidir con las medidas efectivas. Pero normalmente, el beneficio determinado según este principio representa un residuo financiero que tuviera lugar si se hubiere optado por *medidas empresariales completamente diferentes* de aquéllas que se han tomado de manera efectiva; lo que se determina aquí es pues en el fondo el beneficio de una empresa ficticia y no de una empresa real, beneficio cuyo significado resulta difícil reconocer.

Por cierto, puede considerarse, en lugar de las posibilidades ficticias de “retiros”, el *incremento del valor patrimonial*, o sea, definir el ingreso (el beneficio) de un período como una variación de los *gastos potenciales* o de los *ingresos potenciales* para tal empresa

al principio y al final del período (ingresos y gastos se desvían normalmente, pues, tal empresa tiene precios de mercado sólo en casos excepcionales). Además, cuando el horizonte económico de quien toma decisiones excede el período contable, o sea, cuando la fuerza del objetivo no es idéntica a IIa, también en este caso hay lugar a objeciones contra este criterio de apreciar las ventajas financieras: ¿Porqué un empresario debe elegir un determinado nivel de su patrimonio así definido como guía conductora de actividad (o ensayar “maximizar” según la hipótesis de objetivos muy corriente)? (24). Atenerse a los *ingresos* potenciales para la totalidad de la empresa es, sin duda, conveniente sólo si existe principalmente un objetivo de venta. En este caso empero, el empresario debe orientar sus medidas, como ya se mencionó, según las preferencias y las rentas de capital del mejor comprador probable al final del período o en el momento de decisión (25) que pueden desviarse esencialmente de las medidas del mejor adquirente *efectivamente* esperado en el momento de venta: Él debe tomar en consideración las apreciaciones no financieras del comprador ficticio (p. ej. las consideraciones de prestigio), sus preferencias con respecto al período de los ingresos y especialmente sus perspectivas de rendimiento provenientes de la mejor alternativa de utilización de la suma destinada a la compra (con igual grado de atrevimiento) que suele variar relativamente mucho con el tiempo según la situación del mercado de capitales. Al atenerse a los *gastos* potenciales de la empresa, no se toman en cuenta las preferencias ajenas, pero, ahora el empresario se orienta según el valor actual

(24) “The weight of the majority inclines toward taking the present value of the future net revenues at market rates of interest as the measure of the optimum”. (BOULDING, KENNETH E.: *The present Position of the Theory of the Firm*. En: *Linear Programming and the Theory of the Firm*, op. cit., p. 1-17); véase también KRELLE: *Verhaltensweise*, op. cit., p. 12; FELLNER, WILLIAM: *Competition Among the Few*, New York 1949, p. 164; GORDON, MYRON J.: *The Investment, Financing, and Valuation of the Corporation*. Homewood 1962, p. 1; KCPLIN: *Profit Maximization*, op. cit., p. 138; LUTZ, FRIEDRICH and VERA: *The Theory of Investment of the Firm*. Princeton 1951, p. 16-24.

(25) El momento de decisión es esencial si se interpreta la hipótesis como maximización del valor de patrimonio en el momento de decisión; en cambio, al final del período, si la orientación se efectúa según la diferencia máxima del valor de patrimonio en el período.

que la empresa representa para él mismo y no para terceras personas, es decir, según el importe que él pagaría por su empresa al principio y al final del período contable o en el momento de decisión. Pero, este valor actual así definido no representa sin más ni más para el empresario el valor de su empresa y no reemplaza la fuerza de objetivo I (y, por supuesto, de ninguna manera las II o III); contiene aun los rendimientos de la utilización alternativa del importe total (el factor de descuento). En sus reflexiones sobre la economicidad, el empresario no se guía pues según estos rendimientos de la utilización alternativa del importe total, sino orientará su actividad según los rendimientos alternativos de las sumas cuya utilización se calcula efectivamente en los períodos individuales correspondientes; sólo cuando el empresario está en condiciones de tomar y otorgar préstamos a una tasa fija que, por lo demás, es un caso irreal, esta objeción no tendrá validez.

Aquí puede objetarse que una orientación según el *valor total* debe conducir siempre al mismo resultado como una orientación según el *volumen de sus corrientes* ya que el valor total se obtiene del descuento (capitalización) de estas corrientes de pagos; una "maximización" del valor total puede obtenerse pues mediante una "maximización" de las corrientes de pagos. Esto empero es válido sólo en el caso de una tasa de descuento determinada (rendimiento de la utilización alternativa del importe total). Si esta tasa *cambia* y si el empresario se orienta según la maximización del valor total, eso puede inducirle a desviarse de la corriente óptima de pagos. Un postulado conveniente para la formación de estas corrientes de pagos es, evidentemente, volcar todos aquellos importes (libres desembolsables) que rinden en la empresa menos que fuera de ella (inclusive las rentas del consumo). Según esta regla por ejemplo, una corriente de pagos creciente en el transcurso del tiempo puede mostrarse como óptima (porque acaso las posibilidades de inversión en la empresa se examinan con "cuidado"). Si sube la tasa que refleja la utilización alternativa del importe total, el principio de la maximización del valor total ocasiona un desplazamiento adelante del "centro de tiempo" de la corriente de desembolsos. Si empero, la nueva estruc-

tura periódica así realizada de la corriente de pagos con su ahora mayor intensidad de pagos más cercanos al momento de decisión correspondería a aquélla que hubiera resultado sin considerar el valor total, depende, como ya se mencionó, de si la tasa que refleja el rendimiento alternativo del valor total es idéntica a las tasas que producen los importes disponibles anualmente; la estructura de la corriente de pagos se determina pues mediante estas tasas. Sin embargo, tal identidad no se da en la mayoría de los casos.

En el fondo, maximización del valor total no es, pues, maximización de una corriente de pagos de determinada estructura de tiempo. Por supuesto, las dos hipótesis de objetivos pueden ser unificadas formalmente, de manera que coincidan en el resultado, si se efectúa el descuento con las respectivas tasas supuestas (en nuestro sentido). Así (y sólo así) se obtiene el verdadero valor total de la empresa para el empresario (que no piensa en ventas) cuya concepción no sólo está lejos de la concepción que se encuentra en la literatura<sup>(26)</sup> sino a la vez inútil (lo que vale para la concepción muy en general del valor total independientemente de las demás objeciones nuestras): Se llega pues a este valor total siempre y sólo por el camino y mediante la corriente (óptima) de pagos lo que, empero, en este contexto, resulta suficiente ya que el valor total se caracteriza finalmente por una claridad desigual sintomática en las representaciones de los objetivos empresariales.

La formación más disconforme con una representación conveniente de la fuerza de objetivo financiero es la que se indica como beneficio "práctico" del balance, pensando en el resultado interno calculado en los balances comerciales o impositivos. Su realización obedece actualmente a reglas que están orientadas según ideas completamente diferentes del sentido de tales balances. Pero, eso no quiere decir que a estas magnitudes no se atribuya ninguna importancia instrumental en este contexto, pues, ellas pueden estar relacionadas con fuerzas "puras" de objetivos; a saber, pueden representar para el perceptor de ingresos contractuales un medio para

---

(26) Véase la literatura indicada más arriba en la nota N° 24.

dar a su corriente de ingresos la estructura de tiempo y el volumen deseados.

3. Una vez alcanzado el mantenimiento de la existencia física, las motivaciones financieras se asocian a *ideas de objetivos no financieros* de diferente índole; al lado de la aspiración de *mantenimiento* de la existencia aparece el deseo realizable de su *desarrollo*. En cuáles direcciones de expansión posibles se abrirá paso el individuo, de qué ideas de objetivos más allá del mantenimiento de la existencia se dejará pues guiar, depende de cómo se le presenten, según su propio criterio, las posibilidades máximas<sup>(27)</sup> de desarrollo de su personalidad, o sea, qué son para él las mejores probabilidades de la "autorrealización", lo que presupone que el individuo dispone de las *escalas* correspondientes que permiten forzar el grado del desarrollo de su existencia en diferentes direcciones.

Si se conocen los criterios que un individuo utiliza para determinar el volumen del desarrollo (efectivo y probable) de su existencia, tenemos la clave para pronosticar su comportamiento. Pero, cómo se llega en particular a tales escalas, no sabemos nada seguro. De todos modos, puede partirse de que, por lo menos en lo que se refiere al empresario de nuestro medio cultural, estas escalas se forman sólo en casos excepcionales de manera *autónoma*; sólo muy pocos individuos parece tienen la fuerza de construir un sistema propio de valores, independiente de los valores consentidos por la sociedad. No hay que dejarse engañar por el gran número de aquéllos que piensan determinar estos criterios de manera autónoma pero que, en la realidad, siguen inconscientemente las escalas sociales (de esta o una época anterior), y menos todavía quedarse desconcertado por la cantidad posiblemente aún más grande de aquéllos cuyas vanidades y obligaciones con respecto a las escalas sociales se traicionan precisamente por sus esfuerzos en negarlas. "Obligación con respecto a las escalas sociales" no debe ser interpretado aquí, por otra

---

(27) Esto está en contradicción con las ideas de aquellos sociólogos que no consideran a los hombres como sujetos que maximizan, o sea, con las opiniones de Simon y sus discípulos con los cuales nos entendemos más adelante.

parte, de manera muy estrecha, pues, no significa que un individuo esté preso por todos los fenómenos de moda en la sociedad. Más bien, en este contexto, cabe la significación que el individuo hace propias las escalas generales y rudimentarias de buen y de mal éxito de la vida en una sociedad.

Si bien hay algunos (pocos) empresarios que forman su sistema de valores realmente independiente de las escalas sociales, eso empero a veces no es más que un ideal soñado; el ambiente social condenará siempre rigurosamente tal menosprecio de sus ideas de valor, y no tardará en rechazar acaso como no perteneciente a la sociedad cada uno que no se adorne con un determinado distintivo social. Naturalmente, los empresarios no pertenecen a aquéllos que pueden admitir eso sin poner en peligro su existencia profesional. Hay que pensar que el ambiente amenaza si se conmueven en cualquier forma sus ideas sobre el buen y mal éxito de vida, sean cuales fueren sus contenidos. Buen éxito significa aquí no menos que *autorrealización*, *sentido de vida*, *contenido de la vida*, y el "desagrado" experimentado más o menos claramente en las diferentes interpretaciones concretas de este buen éxito aparece como una razón más para no sacudir estas convenciones.

Las funciones de preferencia sociales varían empero de modo heterogéneo; ¿qué es lo que se considera en particular como "buen éxito" o "mal éxito", qué importancia económica y qué otros factores hay que sostener? A eso, como es sabido, puede contestarse de maneras muy diferentes. Pero, a nosotros no nos interesan, entretanto, estas desviaciones del contenido concreto de las ideas de valores generales y su importancia para la actividad empresarial; completamente independiente de estas escalas concretas surgen, de la vinculación de funciones de preferencia individuales y sociales, importantes consecuencias para el comportamiento empresarial: Dado que por su naturaleza, las funciones de preferencia generales reflejan siempre los factores que constituyen la *jerarquía social*, el "desarrollo" de los miembros de la sociedad es pues una función de su posición "superior" o "inferior" en esta jerarquía. Por consiguiente, desarrollo de la existencia en nuestro sentido debe pues inter-

pretarse como un desarrollo *relativo*, como el sobresalir en un grupo mayor, como distinción o *diferenciación social*. Si, en su actividad, el individuo está *consciente* o no con respecto a eso, si es intencionado o no directamente este efecto, es algo sin importancia: a esta tesis se llega automáticamente si se acepta el sistema de valores sociales.

Los empresarios realizan sus aspiraciones de desarrollo (en el sentido que acabamos de esbozar) por diferentes caminos: Tratan de obtener medios financieros para abastecerse de bienes y servicios que documenten su "grado de desarrollo" en la esfera particular o, independientemente de la utilización del "valor distintivo", de conseguir un nivel determinado de ingresos; con tal que operemos con la motivación financiera ya tratada (pero, que ahora comprende como suplemento el esfuerzo de sostenerse). Además, el empresario puede estar rodeado directamente en la esfera empresarial de bienes (y servicios) que simbolizan su grado de desarrollo y, por la índole de su actividad, puede tener posibilidades de desarrollo entendido en nuestro sentido: como una actividad "llena de envidia"<sup>(28)</sup> y provocadora se considera la del empresario, porque a menudo está ligada al ejercicio de poder (la posibilidad de someter a terceros a su propia voluntad)<sup>(29)</sup>, luego, porque deja un lugar considerable a la determinación de su propia acción (otorga cierta independencia en este sentido) y, por último, porque puede distinguirse por las demandas especiales del discernimiento, si el empresario interpreta su tarea como una finalidad creadora y formativa<sup>(30)</sup>. Todos estos (y otros) caminos de la expansión personal de un empresario en-

(28) VEBLÉN, THORSTEIN: *Theorie der Feinen Leute*. Köln und Berlin, p. 44. No hace falta destacar la influencia directa e indirecta de la "Theory of the Leisure Class" de Veblen sobre las ideas expuestas aquí. (La teoría de Veblen, 1ª edición, New York 1899).

(29) WEBER, MAX: *Wirtschaft und Gesellschaft*. Grundriss der vordringenden Soziologie. 4., neu herausgeg. Auflage, bes. von Johannes Winkelmann, 1. Halbband, Tübingen 1956, p. 28.

(30) Con la ayuda de esta hipótesis de objetivos se saca a la luz también la importancia del "larger environment" para los comportamientos empresariales. Se ha reconocido en efecto cuán fuerte y variada es la consideración que el empresario tiene con respecto a instancias estatales, clientes, abastecedores, sindicatos, comunidades religiosas, etc. en sus de-

cuentran su influencia relativa en el contenido concreto de la función de preferencia general de aquella sociedad de la cual el empresario se siente como miembro en el sentido de que sus modos de pensar son los suyos y que se identifica en general con sus ideas de valor. Esta sociedad no debe identificarse pues con formaciones tales como pueblo, tribu, etc.; las influencias muy diferentes del contenido concreto de las funciones de preferencia que se observan entre estos últimos grupos no tienen pues aquí importancia.

#### IV. FORMACION DE FUNCIONES DE PREFERENCIA EMPRESARIALES

1. Los objetivos de acción de un individuo pueden o no pueden presentársele *realizables*; en el último de los dos casos existe en efecto el deseo de realizar una situación determinada, pero, el individuo no se deja guiar en sus decisiones por eso porque (y hasta tanto), el "esfuerzo" respectivo se considera como "inútil" (el objetivo no es pues realizable). Por eso, su acción se considera a menudo por las personas de afuera como una acción *desorientada* o como *casual* en lo que concierne precisamente a los objetivos y a los medios: El examen de la amplitud y la aptitud de los medios, como también su selección se lleva a cabo (dentro del cuadro que acabamos de mencionar) sin "cuidado" o sin "reflexión", y la estructura o el orden de valores del individuo no es transparente y es contradictorio, o sea, con pocas palabras, el esfuerzo del empresario en nuestro sentido no alcanza la magnitud subjetiva máxima posible.

---

ciones; sobre esta influencia existe toda una rama científica con investigaciones que llenan las bibliotecas (lo que en los Estados Unidos llaman "Management Philosophy"; a título ilustrativo véase MASON, E. S.: *The Apologetics of "Managerialism"*. En: *Jl of Bus.*, Vol. XXXI, 1958, p. 1-11, y HODGES, LUTHER H.: *The Business Conscience*. Englewood Cliffs (1963), pero, hasta el presente no se tuvo éxito en incorporar este factor en la teoría. Es cuestión evidentemente más de obstáculo de una maximización a corto plazo o de condiciones de una maximización a largo plazo, pero, el conocimiento de causa se satisface sólo si se le considera también en la función misma de objetivos (en las fuerzas de objetivos) y no sólo en las suposiciones complementarias.

No tenemos ningún conocimiento seguro sobre la extensión en la realidad de este tipo de empresario y, especialmente, no se puede atribuir a este conocimiento de causa cada acción que a un tercero pudiera parecerle como nó pensada. Sin embargo, según mis observaciones, que de todos modos alcanzan a un círculo relativamente pequeño de empresarios apenas dispersos en espacio y ramo, una tal motivación de comportamiento es muy corriente: los individuos estaban, según mi juicio, en muy buenas condiciones para tomar "mejores" decisiones, es decir, para proceder con reflexión a la selección de los medios, pero, estas reflexiones acababan, porque aparentemente no valía la pena. Por otro lado, podía observarse en estos individuos un cambio fundamental de sus comportamientos, en tanto desaparecía la verosimilitud de estas restricciones que hasta entonces estaban en el camino de la realización de sus objetivos; si sus objetivos se colocaban, por cualquier razón, en un campo de acción en el cual se consideraban *realizables* por su propia intervención (lo que sucedía rara vez), los individuos empleaban de inmediato sus aptitudes subjetivas con una fuerza diferente y, especialmente, en la medida en que la realización del objetivo lo requería. Eso significa que la función de preferencia del empresario indica *campos de acción sin subidas*: Si imaginamos marcadas, en proporciones adecuadas, sobre la abscisa, la amplitud de la actividad empresarial y, sobre la ordenada, la apreciación de la situación realizable por la respectiva amplitud de actividad (y especialmente, bajo la consideración del "sacrificio de actividad"), la función respectiva tomará un curso en *forma escalonada*.

Una estructura escalonada de esta función de preferencia o de actividad se puede explicar por el hecho de que no cuentan para un individuo, en la realidad, "menores" incrementos de esfuerzos, porque una mejora puede *percibirse* generalmente como tal sólo cuando la nueva situación de vida se distingue claramente de la vieja. Pero, tal regla psicológica no puede dar una contestación satisfactoria a nuestra cuestión: Ella no llega a aclarar acaso porque, dentro de una serie de incrementos de la fuerza de su objetivo (p. ej., una serie de aumentos anuales uniformes de los ingresos), un

individuo experimente y perciba de repente como “esencial” uno de estos cambios en su estado de vida. En la realidad, empero, según mis observaciones, la distancia al escalón inmediato es independiente de la situación respectiva de un individuo en su función de preferencia. Este fenómeno no puede explicarse debido a determinadas particularidades de la facultad humana de percepción, lo que significa que la mencionada estructura de las funciones de preferencia empresariales comprenden, por lo menos adicionalmente, otros factores.

2. Si se parte de que los empresarios persiguen aquel conjunto de objetivos esbozados en el capítulo III para poder satisfacer sus *valores* de desarrollo (en nuestro sentido), la intensidad de la aspiración a estos objetivos sería una función del “enaltecimiento social” que se proponen alcanzar. Aunque, como ya se mencionó, no puede decirse mucho que tenga validez general sobre la relación entre la realización de determinados componentes de objetivos y el incremento respectivo del “valor social”, ya que esta relación es muy diferente en distintas culturas y en el tiempo y aun de una región a otra; sin embargo, estas funciones de preferencia sociales dejan ver también al lado de la condición ya tratada<sup>(31)</sup>, una segunda condición común muy importante en nuestro contexto: La situación social o el grado de desarrollo realizado se mide por la pertenencia a las capas sociales con sus *enaltecimientos limitados de manera relativamente rigurosa*. Eso significa que dentro de tal capa social y con eso *dentro de una esfera determinada* de actividades no es posible ningún desarrollo en nuestro sentido, es decir, ninguna mejora que “cuenta”.

Aquí podría hacerse la objeción que, disponer de una botella más de cerveza o “regalarse” con una asistencia más al cine (o cualquier otra escala semejante), puede entrar perfectamente “en cuenta”. Eso quizás es acertado en varios conceptos, pero, ellos no cuentan en nuestro sentido; por parte de los individuos no se consideran muy generalmente como expresión de sus posibilidades de

(31) En la exposición anterior.

desarrollo personal y no determinan su trabajo o su disposición de hacer esfuerzos. No son bienes (en el sentido más amplio) de una categoría por la cual acaso las amas de casa ocupan empleos, se cumplan voluntariamente horas extras o se trabaja en días feriados, se abandona una patria para ocupar una posición en el extranjero, se aumenta la velocidad de trabajo a destajo, etc., o sea, por la cual se renuncia a otros valores. Precisamente, la particularidad de ser asequibles para el individuo sólo bienes de esta categoría, nos hace tropezar con tantos estancamientos y "perezas" que, pienso yo, desaparecen cuando decrecen las restricciones correspondientes.

Nuestra argumentación no excluye pues que la "utilidad bruta" individual dentro de tal escalón demuestre una cierta subida. Pero, no son éstas las funciones de utilidad con las cuales operamos aquí, pues, como ya se mencionó, nuestras funciones de preferencia prometen más bien la apreciación de una situación bajo la consideración de las sensaciones de esfuerzo, a tratar todavía, que están ligadas a la realización de esta situación, o sea, del "esfuerzo" empresarial; son, si uno lo prefiere así, "funciones de preferencia netas" que deben distinguirse bien de las funciones de preferencia brutas de las cuales se derivan. Nuestra hipótesis demuestra sólo que esta función de preferencia neta no presenta ninguna subida dentro del escalón máximo limitado por la línea de restricción realizable por un individuo, que, en este campo de acción, el aumento de la "utilidad bruta" nunca recompensa al aumento respectivo del "sacrificio de fuerzas" y que con eso la función dentro de este escalón puede tomar *en todo caso* un curso horizontal que decrece siempre, lo que se manifiesta en el campo de acción "trasero" del escalón.

El concepto "capa social" utilizado aquí no debe identificarse, por lo demás, con los conceptos "clase" o "casta" que a menudo se utilizan en otro sentido<sup>(32)</sup>, y que es mejor evitarlos en favor de las diferentes asociaciones que ellos pueden provocar. Nosotros comprendemos con la expresión "capas sociales", en un sentido muy

---

(32) Véase v. WIESE, LEOPOLD: Klasse und Stand. En: HdS, herausgeg. von ERWIN v. BECKERATH y otros, 6. Band, Stuttgart, Tübingen und Göttingen 1959, p. 1-4.

general, "las formaciones sociales basadas en desigualdades sociales (no naturales) de índole variada y estructuradas de manera vertical"<sup>(33)</sup>. No hay que perder de vista que tal estratificación social o un "ordenamiento de los individuos de acuerdo con sus distintas importancias en el grupo"<sup>(34)</sup> (también presente en nuestra argumentación) es posible comprobar; la experiencia cotidiana da, pienso yo, bastante testimonio para eso y los sociólogos autorizados<sup>(35)</sup> siempre han destacado su existencia: "...hay opiniones de que actualmente no existen más clases y castas en el sentido histórico. Pero, el cambio de la estructura de las capas superiores que hoy ocurre se considera erróneamente como un proceso de igualdad; se efectúan dislocaciones en las posiciones de las capas, en el ritmo de la movilidad vertical o en la relación entre castas y clases. De ello provienen, como hasta ahora, de las castas, nuevas clases, pero también de las clases, nuevas castas o por lo menos nuevos grupos profesionales. Pero, la formación de las capas de manera vertical queda siempre como un síntoma determinante en cada posibilidad de cambio, porque los hombres no son iguales y forman grupos o se separan entre ellos siempre según los puntos de vista de la relativa igualdad y desigualdad"<sup>(36)</sup>.

Semejantes capas son perceptibles sobre todo por el hecho de "que los pertenecientes a una clase se comportan entre ellos de una manera característica y diferente de los pertenecientes a otras clases,

(33) v. WIESE: *Klasse und Stand*, op. cit., p. 2.

(34) SCHUMPETER, JOSEPH A.: *Die sozialen Klassen im ethnisch homogenen Milieu*. En: *Archiv f. Sozialwissenschaften*, Bd. 57 (1927), p. 1-67, reimprimido en (y aquí también citado en p. 205): SCHUMPETER, JOSEPH A.: *Aufsätze zur Soziologie*. Tübingen 1955.

(35) WEBER, MAX: *Wirtschaft und Gessellschaft*, op. cit., p. 177-180; TÖNNIES, F.: *Stände und Klassen*. En: *Handwörterbuch der Soziologie*, herausgeg. von Alfred Vierkandt, unveränd. Neudruck der 1.A. von 1931, Stuttgart 1959, p. 617-638; v. WIESER, LEOPOLD: *Gesellschaftliche Stände und Klassen*, München 1950 indicada como *Klasse und Stand*; SCHUMPETER: *Die sozialen Klassen*, op. cit.; PARETO, WILFREDO: *Allgemeine Soziologie*. Tübingen 1955, p. 217-231. Una buena síntesis da el libro *Class, Status, and Power. A Reader in Social Stratification*. Ed. by Reinhard and Seymour Martin Lipset (London 1954). Además el libro de PFAUTZ, HAROLD W.: *The Current Literature on Social Stratification*. En: *Am. J. of Sociol.*, Vol. LVIII (1953), p. 391-418.

(36) v. WIESER: *Klasse und Stand*, op. cit., p. 3.

que están entre ellos en relaciones más estrechas, se comprenden mejor entre sí, actúan en común con más facilidad, se agrupan y se encierran entre sí mismos, miran con ojos de igual idoneidad desde iguales puntos de vista en la misma dirección o en el mismo mundo... Entre el movimiento entre miembros de la clase y el movimiento entre ajenos a la clase existe el contraste como de entre nadar a favor de la corriente y nadar *contra* la corriente. Para esta circunstancia vale como importante síntoma la facilidad o la dificultad con la cual la gente contrae matrimonios legales y matrimonios reconocidos por la sociedad. Por eso, una particularidad de la clase que no comprende ninguna teoría de clase y que se puede percibir por sus apariencias encontramos en la situación de que existe entre sus miembros connubio (no tanto legal como social)'' (37); circunstancia sobre la cual también Max Weber llamó la atención(38).

Esta inclinación de formar grupos sociales y encerrarse en el grupo parece no ser inherente a un sistema social determinado. Según todas las informaciones disponibles, en Rusia Soviética por ejemplo, ella es aún más pronunciada que en los países occidentales (39).

Con la afirmación que existen tales capas sociales y su reflejo en las funciones de preferencia generales que corren (por tal razón) en forma escalonada, no se ha dicho, por supuesto, nada sobre la *distancia* entre las capas ni sobre los factores que determinan la altura de los escalones. Esta distancia debe ser de todos modos visible (una condición previa para poder hablar de una capa), pero, no debe ser acaso tan grande (en el juicio del empresario) como para motivar permanentemente esfuerzos suplementarios; por cierto, en el cuadro de la función de preferencia se anulará generalmen-

(37) SCHUMPETER: Die sozialen Klassen, op. cit., 152 y stes.

(38) WEBER, MAX: Wirtschaft und Gessellschaft, op. cit., p. 179.

(39) INKELES, ALEX: Social Stratification and Mobility in the Soviet Union. En: Am. Soc. Rev., Vol. XV (1950), p. 456-479, y BERLINER, JOSEPH S.: Managerial Incentives and Decisionmaking: A Comparison of the United States and the Soviet Union. En: US Congress, Joint Economic Committee: Comparisons of the United States and Soviet Economics. Washington D. C. 1959, Part I, p. 349-376.

te<sup>(40)</sup>, pues su subida, que se origina a tal efecto, en el caso de menor actividad, no siempre alcanzará o pasará por encima de los valores de ordenada realizados (por eso, no hay que atenerse tanto a la palabra con la indicación “estructura en forma escalonada”). El efecto *represivo* de la actividad de escalones relativamente *amplios* puede ser pues mayor con *distancias menores de escalones*.

Quizás, a nuestra función de preferencia podrían oponerse los argumentos que se han utilizado para la formulación de la primera ley de Gossen: por lo menos para la *utilidad de los ingresos marginales* que se refiere a toda la esfera de ingresos, podría objetarse que el rico no cuenta en centavos (a diferencia del pobre) y que está dispuesto a esfuerzos de trabajo adicionales sólo por un pago extraordinariamente elevado, y además, cumple de manera evidente el comportamiento racional para satisfacer importantes necesidades ante las menos importantes, de lo que surge para él una utilidad marginal de ingresos más baja<sup>(41)</sup>. Pero, estos argumentos pueden

---

(40) Es especialmente improbable que justamente en este punto, un incremento correspondiente del “sacrificio de esfuerzos” compense la subida.

(41) De la importancia de este principio, Schumpeter parece estar tan convencido que se sentía, con toda evidencia, autorizado a buscar otros motivos de acción para su empresario dinámico: “Es un hecho que, después de asegurarse un cierto estado de satisfacción para un sujeto económico, el valor de más adquisiciones de bienes va muy abajo para el mismo. La ley de Gossen aclara este hecho, y la experiencia cotidiana nos enseña que más allá de un monto de ingresos individualmente diferente, la intensidad de las necesidades no satisfechas todavía disminuye mucho. Para cada escalón cultural y para cada ambiente concreto puede suponerse, aun apreciando en bruto, una suma de ingresos más allá de la cual el valor de la unidad de ingreso se acerca a cero. Es de suponer que el profano replicará que cuanto más medios posee uno, tanto mayores serán sus necesidades, y que tales necesidades se sentirán con la misma fuerza que las viejas. Y en esto hay algo de verdad. La ley de Gossen vale en primer lugar para un estado de necesidades determinado. Con medios crecientes empero este último se desarrolla. La escala de las apreciaciones de valor para cantidades de bienes crecientes no baja en efecto tan rápido como si lo hubiera hecho cuando quedaran las mismas necesidades. Pero, la sustitución de necesidades en aumento son inevitables con una intensidad siempre menor, lo que, para nuestro propósito, se verifica por el hecho que una suma de dinero determinada en posesión de quien no tenga más que dicha suma representa una importancia completamente diferente que para el millonario que le atribuye la posi-

considerarse como rebatidos desde hace mucho tiempo<sup>(42)</sup>; los dos primeros que tienen carácter empírico están rebatidos por comprobaciones empíricas; el tercer argumento, por la consideración de necesidades que no son divisibles o lo son sólo hasta ciertos límites, considerando muy en general los *cambios estructurales de las necesidades* con ingresos crecientes. Si un individuo dispone de un ingreso de 1.000 marcos, pero que un ingreso, por ejemplo, de 1.500 marcos le permitiera subir a un escalón de preferencia más elevado (o le permitiera la satisfacción de otra necesidad no divisible), es posible que con el marco 999<sup>o</sup> y el marco 1000<sup>o</sup> (o con los correspondientes aumentos de los ingresos, con 1200 ó 1300 marcos) se realizasen perfectamente deseos cuya intensidad está muy por debajo de la intensidad para cuya realización es condición previa el marco 1500<sup>o</sup>. Por lo tanto, hay que contar normalmente con una importancia decreciente del impulso financiero con el bienestar creciente del individuo sólo dentro de *una esfera determinada de ingresos* y no acaso en razón de toda la escala de ingresos; la fuerza del impulso financiero disminuirá sólo cuando la multiplicación del ingreso no lleva consigo un cambio del estado de vida de un individuo, sea porque los aumentos posibles del ingreso son pequeños para ocasionar este cambio, sea porque la posible estratificación social (el estilo de vida realizable) en una sociedad humana es más pronunciada o es determinada exclusivamente por *puntos de vista no financieros* (es decir, no por el criterio de "clases" en el sentido tradicional).

---

bilidad de un gasto de muy poca importancia. De eso se deduciría que los conductores de la economía nacional serían impulsados por un deseo casi insaciable de provecho y sus necesidades deberían ser especialmente intensivas si ellos no pueden parar en realidad sólo por el hecho que el punto de saturación para ellos está sobre todos los límites realizables". (SCHUMPETER, JOSEPH: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. 5. A., Berlin 1952, p. 135 stes.). N.T.: Versión en castellano bajo el título "Teoría del desenvolvimiento económico", Fondo de Cultura Económica, México, 1957.

(42) Véase especialmente CHAPMAN, S. J.: *The Utility of Income and Progressive Taxation*. En: *Ec. Jl.*, Vol. XXIII (1913), reimprimió en: *Readings in the Economics of Taxation*, edición de American Economic Association, London 1959, p. 3-12; además, RICHARDSON, G. B.: *Information and Investment* (London) 1960, especialmente págs. 173-190.

Cuanto más fuerte son tales criterios estructurales *no financieros* en una sociedad humana, tanto más importante es la compensación de los impulsos empresariales financieros faltantes por los no financieros, es decir, por aquéllos que son criterios de progreso en la sociedad respectiva; si esta compensación no se lleva a cabo acaso porque tampoco las características no financieras de distinguirse por actividades empresariales pueden alcanzarse, en este caso, faltarán condiciones importantes para el desarrollo económico de tal país<sup>(43)</sup>. Pero, las características no financieras de distinción son, normalmente, menos fácil de alcanzar por actividades empresariales que las financieras: si se aprecia la actividad como tal, sin considerar su resultado financiero; si por consiguiente, se pregunta por el discernimiento que ella requiere o por el alcance de *independencia* y *poder* a que está ligada, el empresario competirá con muchas otras profesiones pues ocurre muy a menudo que tales juicios se orientan menos a los valores medianos que a los valores extremos conocidos en las diferentes profesiones<sup>(44)</sup>. Por lo tanto, los valores no financieros de distinción alcanzables mediante actividades empresariales son normalmente *menos escasos* y son además también *menos fuertes* pues estos valores están vinculados en un grado muy elevado con muchas otras actividades. Debido a esta superioridad del estímulo financiero, es decir, debido a la dificultad de recompensar en medida suficiente su falta, se observa con razón cierta relación entre el progreso económico de un país y la importancia de los puntos de vista financieros como criterios en la formación de las capas sociales<sup>(45)</sup>. También en los países no capitalistas parece que no refutan tanto estas ideas como era el caso al principio de la práctica comu-

---

(43) El caso extremo de las condiciones que se acaban de mencionar, la estratificación social en forma de diferentes clases (es decir, capas cerradas), parece estar vinculada con un modo estático de la actividad económica cuyo rompimiento conduce normalmente a una prosperidad económica en la cual difícilmente pueden separarse las causas de sus efectos. Con respecto a eso véase en el particular HAX, KARL: Japan Wirtschaftsmacht des Fernen Ostens. Ein Beitrag zur Analyse des wirtschaftlichen Wachstums, Köln und Opladen 1961, especialmente p. 42-62.

(44) Sobre eso ya Marshall llamó la atención. Véase MARSHALL, ALFRED: Principles of Economics. Eighth Ed., London 1962, p. 461.

(45) SCHUMPETER: Die sozialen Klessen, op. cit., p. 213.

nista<sup>(46)</sup>; es evidente que se han impuesto límites a las posibilidades de una influencia estatal sobre el consenso general de valores.

La tesis de Max Weber sobre la importancia de la mentalidad calvinista para el desarrollo del capitalismo coincide perfectamente con nuestra afirmación: El pensamiento de la mentalidad calvinista significa siempre predominio de criterios financieros en la formación de las capas sociales. Esta frase no es pues reversible<sup>(47)</sup>.

3. La escalonada función de preferencia que acabamos de esbozar define el empleo de las fuerzas empresariales (junto con las "restricciones" que trataremos más adelante) no sólo en caso de expectativas *seguras*. Mediante esta función pueden ganarse también enunciaciones sobre la disposición del empresario de incurrir en atrevimiento (al tomar medidas que llevan consigo el peligro con respecto a un escalón de preferencia realizado o realizable). El análisis de estas relaciones deja ver una serie de otras particularidades de las funciones de preferencia empresariales.

Expresándonos en nuestra terminología, el empresario se ve frente a dos modos de "atrevimiento": en primer lugar, corre el peligro que por culpa de sus medidas se *refuerzan* las restricciones de las posibilidades de su desarrollo; puede poner en peligro su capacidad y su fuerza de trabajo, y con eso, pasar a un nivel de preferencia más bajo. En segundo lugar, el empresario debe tener en cuenta que, con determinadas restricciones, la *función de preferencia se desplaza sola* (hacia abajo) y que, por consiguiente, con un volumen determinado de actividades, su nivel de preferencia puede bajar más todavía; eso puede ocurrir por ejemplo cuando sufre tantas pérdidas financieras que ellas pueden afectar su prestigio social, pero no las posibilidades de su desarrollo (porque éstas son reprimidas mucho más fuertemente por las insuficiencias de salubridad).

(46) Véase especialmente el trabajo de BERLINER indicado en la nota N° 39.

(47) WEBER, MAX: Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. En: Archiv für Sozialwiss., Bd. 20 (1904) y 21 (1905), reimpresso en: WEBER, MAX: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Bd. I, 4.A., Tübingen 1947, p. 17-206.

Sean como fueren las dos formas mencionadas en que aparece el "atrevimiento", este último se caracteriza siempre por el hecho que lleva consigo la posibilidad de ser *reprimido por lo menos en un escalón*; refuerzos de las restricciones no cuentan si no van más allá del escalón realizado (realizable), ya que dentro de un escalón, de todos modos son inactivos, y la posibilidad mencionada de un desplazamiento de la función de actividad es, en este caso, sin importancia si el escalón realizado (realizable) no está afectado por ello (salvo cuando corre el peligro de un refuerzo de las restricciones).

Una *condición* necesaria pero, por supuesto, insuficiente para incurrir en "atrevimientos", es la suerte de realizar un nivel de preferencia más elevado que el nivel con el cual debe contarse al abstenirse de las medidas respectivas; este nivel más elevado puede ser uno en que el individuo ya se encuentra pero que corre el peligro de ser expulsado si se abstiene de tomar las medidas correspondientes. En cambio, no se incurre nunca en "atrevimiento" si estas medidas prometen un desplazamiento *dentro* del escalón de preferencia realizado: no hay ninguna mejora dentro del escalón. Por consiguiente, resulta problemática sólo la realización de aquellas medidas que se caracterizan con un cambio probable de la situación en ambas direcciones, pero también sólo cuando no puede esperarse que se llegue a un equilibrio de los efectos posibles, o sea, cuando no hay ningún "riesgo" sino pura incertidumbre en el sentido de Knight<sup>(48)</sup>. ¿De qué depende el comportamiento del empresario en esta situación?<sup>(48)</sup>.

Medidas relacionadas con "atrevimientos" se realizan por el empresario si él está convencido en un grado mínimo de la salida favorable (subida en uno o varios escalones de preferencia); en ciertas disposiciones él requiere un convencimiento del 100%; en otras, se declara satisfecho con un grado de convencimiento más bajo. Por lo tanto, si se incurre en "atrevimiento" o no, depende de dos grupos

(48) KNIGHT, FRANK H.: Risk, Uncertainty and Profit. Boston 1921, Eighth Impr., London 1957, p. 197-232.

(49) Con respecto a eso véase especialmente también el trabajo de WITTMANN, WALDEMAR: Unternehmung und unvollkommene Information. Köln und Opladen 1959, y ALBACH, HORST: Wirtschaftlichkeitsrechnung bei unsicheren Erwartungen. Köln und Opladen 1959.

de factores: de aquéllos que influyen el grado *mínimo* del convencimiento deseado y de aquéllos que determinan el grado *efectivo* de convencimiento.

El grado de convencimiento sobre el acontecimiento de un fenómeno puede basarse en factores *racionales* y/o *irracionales*, es decir, su realización puede ser resultado de un proceso pensativo comprobable en sus detalles o de una intuición. Los procedimientos racionales para obtener tales grados subjetivos de convencimiento se basan en una reiteración imaginaria de mayor frecuencia del estado de cosas; el individuo considera, a base de su experiencia (en el sentido más amplio), los diferentes encadenamientos de los fenómenos posibles que son imaginables en las determinadas situaciones iniciales (en particular, también en determinadas reservas de "atrevisamiento") (50). Los grados de convencimiento así obtenidos son, si uno quiere, "índices subjetivos de frecuencia"; ellos indican en el cuánto por ciento de los casos, un individuo puede contar con determinadas consecuencias de una medida, si esta última se reiterara muy frecuentemente (bajo las condiciones dadas en el momento de decisión).

Apreciaciones sobre si un fenómeno debe considerarse como "perfectamente seguro", "muy probable", "posible", "menos probable" o "prácticamente imposible" (aquí pueden suponerse relativamente amplios márgenes de percepción) suelen, por supuesto, llevarse a cabo con muy diferente atención; a veces se hacen apreciaciones globales sobre la importancia de las fuerzas de influencia en lugar de análisis detallados. Pero, en tanto ellas son producto de un pensamiento discursivo, se distinguen de manera fundamental de los grados de convencimiento que se obtienen *intuitivamente*: en razón del proceso de pensamiento que acabamos de esbozar, un individuo puede llegar a la conclusión de que una salida favorable de un acontecimiento es "menos probable" pero, a pesar de eso, se decide por la realización de esta medida porque piensa que precisamente en su caso, este acontecimiento menos probable se llevará a cabo; el individuo "cree", "presiente" que sacará la única bolilla blanca entre

---

(50) KRELLE: Preistheorie, op. cit., p. 610-613.

las 24 negras, o que tiene una "suerte relativamente grande" para obtener la bolilla blanca. Tales "opiniones" escapan completamente a la comprobación por terceros; sobre el nivel de los grados de convencimiento obtenidos de esta manera, difícilmente puede discutirse. En la práctica, tales convencimientos parecen ser muy corrientes; muchos empresarios están convencidos de su "talento" en este sentido tanto que prescinden por completo del análisis de pensamiento de la índole arriba mencionada (ya que son también completamente superfluos pues la decisión efectiva obedece sólo al "tacto").

No sabemos nada sobre cómo tales juicios fundados *intuitivamente* se llevan a cabo, de qué factores dependen y si tales talentos existen realmente. Si bien los éxitos dependen a veces de un suceso imprevisto o de una fuerza de combinación desconocida para el individuo, ellos pueden aclararse de manera racional. Pero, con el estado actual de la parapsicología, es difícil contar en corto lapso con respuestas satisfactorias a esta cuestión; por ahora, estas afirmaciones sobre la existencia de un tacto especial empresario (en nuestro sentido) tienen sólo el valor de hipótesis sin pruebas demostrables.

Sin embargo, si es que resulta difícil analizar los juicios formados intuitivamente sobre las probabilidades (subjetivas) de acontecimientos, es posible, de todos modos, partir de la circunstancia que las consecuencias de un acontecimiento (el grado de su conveniencia o inconveniencia) no son sin importancia para la apreciación del grado de convencimiento. Puede observarse, por ejemplo, que los pesimistas cuentan generalmente con una probabilidad tanto mayor (subjetiva) de que suceda un acontecimiento cuanto más desfavorable es para ellos una salida negativa. Pero, el sentido de tal vinculación *general* de grado de convencimiento y consecuencias de disposiciones es especialmente difícil concebir. En una obtención racional de los grados de convencimiento, ambos factores serán separados siempre rigurosamente.

Si un empresario juzgara como *suficiente* un grado de convencimiento obtenido de manera racional de las consecuencias de determinadas medidas, para realizar estas últimas, depende sólo de cómo *aparece* el posible resultado positivo y negativo. Cuanto más fuertes

(menos fuertes) aparecen las desventajas relacionadas con el descenso a un escalón de preferencia *más bajo* en comparación con las ventajas de los escalones superiores, tanto más elevado (más bajo) será el grado mínimo de convencimiento requerido por él para esta medida.

La *importancia del posible retroceso del statu quo* es una función del número de escalones a que el individuo puede descender, y aun más fuerte de la *condición* del escalón a que se sentiría forzado descender y cuya apreciación subjetiva depende esencialmente de las condiciones de vida reales en este escalón y de las ideas generales con respecto a éste, como también del modo de subir los escalones en el pasado. En general, puede partirse de que nuestras funciones de preferencia son *asimétricas* en el sentido de que, según el statu quo realizado, la altura del escalón visto desde abajo es *más pequeña* que la altura vista desde arriba: el descenso en un determinado y todavía posible número de escalones se teme más de lo que se aprecia la subida en un número igual de escalones; un descenso de un escalón en condiciones de vida desfavorables, un abandono del ya realizado escalón de conveniencias habituales es más duro que la renuncia a la realización de meras ideas de aspiraciones<sup>(51)</sup>.

Nuestras funciones de preferencia demuestran una segunda particularidad importante para la determinación de los grados mínimos

---

(51) La aspiración de conservar el status que considerado como absoluto o relativo desempeña, en las decisiones humanas, un papel destacado; la importancia de este conocimiento de causas ha sido subrayada por Boulding y Drucker (BOULDING, KENNETH E.: *A Reconstruction of Economics*. New York 1953, p. 26; DRUCKER, PETER F.: *Business Objectives and Survival Needs*. En: *Jl of Bus.*, Vol. 31, p. 81-90). Pero, en cuanto no deben perderse de vista estos "survival needs" en la esfera de las motivaciones, tanto seguro será que no se interpretará de manera absoluta la representación de objetivos del empresario, ni siquiera en general de un nivel mínimo intangible, así como se lee ocasionalmente p. ej. en WHITE: *Multiple Goals*, op. cit., p. 198: "The difficulty of estimating with accuracy the long-run prospects of a firm makes survival or homeostasis (when interpreted as a relative position within environment) the most likely long-run objective". Véase con respecto a esto también ORR, LUDWIG: *Die kurzfristige Finanzplanung industrieller Unternehmungen*. Köln und Opladen 1961, especialmente p. 23-33; sobre la aspiración de seguridad en lo general, SANDIG, CURT: *Die Führung des Betriebs*. Stuttgart 1953, especialmente p. 69 y 77-80.

de convencimiento: se puede argumentar que aquel escalón lindante directamente con el escalón *realizado* se teme o se aprecia *menos* que los escalones que están más lejos del realizado. El individuo tiene más confianza en los escalones lindantes, y valen más ya que están en la esfera de los cambios posibles. Por consiguiente, la altura de los escalones puede ser considerada no sólo como una función de la *dirección de cambio* sino también de la *distancia entre escalones* (medida a partir del escalón realizado).

La primera influencia que ocasiona la asimetría de la función de preferencia facilita la determinación de los grados mínimos de convencimiento para el caso de *decisiones "simétricas"* (que se caracterizan por un cambio posible en un número igual de escalones en ambas direcciones). La segunda regularidad, o sea, la interdependencia de altura y distancia de escalones (desde el escalón realizado) destaca más fuertemente los grados mínimos de convencimiento en el caso de *problemas de decisión "asimétricas"*.

Hemos dejado hasta ahora sin considerar la situación de "atrevimiento" que como tal ofrece un atractivo (espontáneo) de decidirse por una medida determinada. Cada uno conoce esta utilidad espontánea que proviene del deseo de incurrir en "atrevimientos": Estamos, por ejemplo, en la feria (u otras instituciones semejantes) a veces dispuestos a gastar un importe, que supera por su valor el valor de lo que en el mejor de los casos es posible recibir, por la única razón de probar "nuestra suerte" y de gozar del atractivo que nos da el "juego". Eso significa que nuestra función de preferencia no es de ninguna manera independiente de la decisión que debemos tomar.

Queda por saber empero, si en el empleo de trabajo dispositivo, lo que se contempla aquí solamente, tal atractivo desempeña por fin un papel. El ejemplo de la feria está más allá de nuestra esfera de intereses porque en este caso no se trata de un "atrevimiento" verdadero sino de una decisión con la cual no son posibles cambios de escalones. Aunque podrían formularse objeciones de que este atractivo sea tanto más fuerte cuanto mayores sean las posibilidades que él supone de ganancias y pérdidas, pero, así como nos parece,

este atractivo no está en ninguna relación con los atractivos correspondientes que provienen de los cambios de escalones. Decisiones de trascendencia para un individuo, tales como se contemplan aquí, decisiones que determinan las condiciones de vida para un período muy largo y aun para el resto de toda la vida, obedecen a otros puntos de vista distintos de los en el caso de decisiones sobre importes sin importancia. La existencia de jugadores geniales no contradice eso, porque su comportamiento puede aclararse por la estructura extraordinaria de su función de preferencia (en nuestro sentido).

Nuestras reflexiones han demostrado que la disposición de un empresario de incurrir en un "atrevimiento" (realizar una medida determinada con incertidumbre), puede deducirse directamente de la estructura de su función de preferencia si deben hacerse suposiciones especiales sobre su inclinación subjetiva de riesgo. Por ende, esta función de preferencia determina perfectamente la actividad empresarial.

4. La hipótesis de maximización del beneficio ha sido hasta ahora en la pobremente criticada literatura porque se veía en el "*beneficio*" una magnitud que no abarca la variedad de las motivaciones empresariales, o también porque es una expresión inadecuada para eso; la suposición de la maximización ha sido, por lo que veo, examinada y modificada sólo bajo aspectos parciales. Así, por ejemplo, *Simon*<sup>(52)</sup> argumenta que las decisiones empresariales son demasiado *complicadas*; para permitir una maximización del beneficio requieren, en medida superior, una aptitud humana en capacidad de memoria y de cálculo, una inteligencia en las funciones de capital, producción y venta. El empresario estará entonces continuamente forzado en arreglarse con un modelo simplificado de la tan compleja realidad, un reflejo de relaciones que él puede pues abarcar con la vista. Con respecto solamente a este modelo él procede racionalmente, pero eso no corresponde de manera, ni siquiera aproxi-

---

(52) Véase especialmente SIMON, HERBERT A.: *Models of Man. Social and Rational*. New York and London 1957, y *Theory of Decision Making in Economics and Behavioral Science*. En: *AER*, Vol. II. (1959), páginas 253-283.

mada, a la actividad racional con respecto a las relaciones reales. Por tal razón, el empresario no es "maximizador" sino "satisfacedor" (53) caracterizado por una "bounded rationality" (54), por el deseo de llevar a cabo un requerido "aspiration level" (55) realizable.

*Sauermann y Selten* (56), construyendo sobre esta ideología, han desarrollado una "Teoría de la adaptación de aspiraciones" (de la decisión empresarial dependiente de la aspiración). Ellos describieron el proceso planificador del empresario, el "satisfacedor", o sea, el camino desde el nivel de aspiraciones realizado hasta el requerido como realizable en que se basa el plan.

Los argumentos presentados por *Simon* contra la hipótesis de maximización (aptitudes limitadas de memoria y de cálculo, etc.) están destinados pues exclusivamente a combatir la idea de que el empresario aspira a un (como quiera que sea definido) "máximum objetivo". Estos argumentos empero no son aptos para refutar que los empresarios "maximizan", en el sentido *subjetivo*, su beneficio (o cualquier otra fuerza de objetivo), y que, dentro de los límites que les imponen sus aptitudes personales escasas, buscan sacar un "maximum". En efecto, *Simon* deja esta cuestión sin tratar, pues, suposiciones sobre la función de preferencia del empresario (sin las cuales a esta cuestión no puede contestarse) no las discute de ninguna manera; su aporte está entonces en un plano diferente al de nuestro problema (57). Nosotros preguntamos de qué depende la medida en que el empresario emplea aptitudes determinadas (aquí, relevantes); si él "maximiza" o no en el sentido *subjetivo* el empleo de fuerzas de objetivo.

(53) SIMON: *Models of Man*, op. cit., p. 205 y stes.

(54) SIMON: *Models of Man*, op. cit., p. 199 y stes.

(55) SIMON: *Models of Man*, op. cit., p. 246 y stes.

(56) SAUERMAN, HEINZ und SELTEN, REINHARD: En: *Z.f.ges.Staatsw.*, 118.Bd. (1962), p. 577-597, *Anspruchsanpassungstheorie der Unternehmung*.

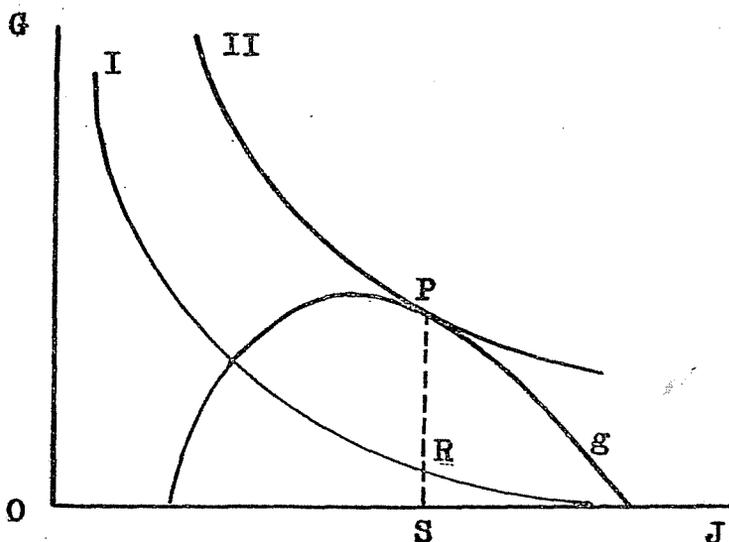
(57) Para la crítica de las ideas de Simon véase también COHAN, AVERY B.: *The Theory of the Firm: A View on Methodology*. En: *Jl of Bus.*, Vol. XXXVI (1963) p. 316-324, y LINTNER, JOHN: *Diskussionsbeitrag zum Vortrag von Herbert A. Simon: New Developments in the Theory of the Firm* (En: *AER*, Vol. LII, 1962, *Papers and Proceedings*, p. 1-15), p. 23-27.

En nuestro contexto, es importante el aporte de *Scitovsky*<sup>(58)</sup>; él llamó la atención que con la hipótesis de maximización se orienta el pensamiento del empresario, “which, though very plausible, is rather special”<sup>(59)</sup>. Para demostrar eso, presenta la estructura de preferencia empresarial en un cuadrante cuya ordenada mide el ingreso monetario y cuya abscisa, la inactividad. Este cuadrante se puede cubrir con una multitud de curvas de indiferencia (en nuestro gráfico I y II), que representan los diferentes niveles de satisfacción (crecientes de izquierda a derecha), y cada una de las cuales refleja todas las combinaciones de ingreso monetario e inactividad frente a las cuales el empresario se comporta en forma indiferente. Si se dibuja en este cuadrante, además, la curva del ingreso monetario ( $g$ ) como función de la inactividad, pueden determinarse el nivel aspirado del ingreso monetario (PS) juntamente con el volumen de la actividad empresarial (OS): la curva de indiferencia que representa el nivel de satisfacción realizable de manera máxima será tangente a la curva del ingreso monetario en el punto P.

Pero, suponemos que no es el ingreso monetario total (PS), según el cual el empresario se orienta, sino que es el “profits of entrepreneurship” o el ingreso neto (PR), que resulta de la deducción del “wages of routine management” (RS). Este “salario empresarial” requerido sea igualmente una función de la inactividad y se demuestra por la curva de indiferencia (I) más baja, que pasa por el punto final de la abscisa (inactividad máxima) y refleja aquel nivel de satisfacción que alcanza justamente para mantener al empresario en su profesión. Por consiguiente, el beneficio (PR) se maximiza sólo cuando, al considerar como óptimo el volumen de actividad (OS), el grado de inclinación de la curva de indiferencia I es igual (“ex definicione” idéntico) al grado de inclinación de la curva del ingreso monetario y a aquella curva de indiferencia que es tangente, en este punto, a la curva del ingreso monetario. Si coinciden el máximum

(58) SCITOVSKY, T(IBOR): A Note on Profit Maximization and its Implications. En: Rev. of Ec. American Economic Association, London (1960), p. 352-358.

(59) SCITOVSKY: op. cit., p. 352.



La relación entre ingreso monetario y actividad empresarial según Scitovsky; las curvas I y II demuestran niveles de indiferencia, la curva cóncava indica el ingreso monetario realizable en actividades diferentes.

de beneficio y el máximo de satisfacción con cada curva de ingreso monetario, todas las curvas para cada abscisa deben mostrar la misma inclinación o, con otras palabras, la cuota marginal de la sustitución de inactividad en ingresos monetarios no debe ser dependiente del nivel del ingreso monetario, y en nuestra terminología: la utilidad marginal del ingreso debe ser *constante*.

Scitovsky observa que la suposición de una constante utilidad marginal de ingreso es compatible con dos tipos de empresarios, tanto con el empresario cuyo pensamiento está completamente orientado por valores *no financieros* como también con su antípoda que aprecia extremadamente el ingreso monetario, pero que no le considera de todos modos como medio para fines de consumo sino como *índice espontáneo de buen éxito*. Sin embargo, en Scitovsky se encuentran sólo algunas observaciones generales sobre la extensión en que se

hallan estos o aquellos tipos de empresarios en la realidad<sup>(60)</sup>. A él le interesa demostrar sobre todo las implicaciones de la hipótesis de maximización del beneficio con respecto al pensamiento empresarial. Tampoco abarca la cuestión porqué el ingreso, interpretado como índice de apreciación espontáneo de buen éxito, debe tener una utilidad marginal constante o sea, porqué la función no puede indicar un desarrollo progresivo, regresivo u ora regresivo, ora progresivo; de esta circunstancia no puede deducirse pues constructivamente, de ninguna manera, una utilidad marginal constante.

Con curvas de utilidad marginal de ingreso en forma escalonada han trabajado, por lo que veo, por primera vez *Friedmann* y *Savage*<sup>(61)</sup>. Ellos trataron de encontrar una respuesta satisfactoria a la vieja<sup>(62)</sup> cuestión discutida por qué razón unas mismas personas se aseguran, por un lado, contra acontecimientos relativamente improbables, pero relacionados con una gran pérdida y, por otro lado, hacen convenios que se distinguen por muy pequeña probabilidad de ganancia de un importe elevado con la pérdida segura de una suma mucho más pequeña, o sea, porqué ellos firman contratos, p. ej., de seguro contra incendio y compran, al mismo tiempo, billetes de lotería. Tal comportamiento no es compatible con la hipótesis de una utilidad marginal de ingreso, utilidad marginal que en general es decreciente, creciente o constante; son necesarias otras suposiciones para manifestar acaso la introducción de una utilidad espontánea

(60) "The entrepreneur of to-day may have lost some of the frugality and industry of his forefathers; nevertheless, the assumption that he aims at maximising his profits is still quite likely to apply to him — at least as a first approximation. For this assumption is patently untrue only about people who regard work as plain drudgery: a necessary evil, with which they have to put up in order to earn their living and the comforts of life. The person who derives satisfaction from his work — other than that yielded by the income he receives for it — will to a large extent be governed by ambition, a spirit of emulation and rivalry, pride in his work, and similar considerations, when he plans his activity. We believe that the entrepreneur usually belongs to this latter category". (SCITOVSKY: op. cit., p. 357 y stes.)

(61) FRIEDMANN, MILTON and Savage, L. J.: The Utility Analysis of Choices Involving Risk. En: *Jl. of Pol. Ec.*, Vol. LVI (1948), p. 279-304, reimpresso en: *Readings in Price Theory*, op. cit., p. 57-96.

(62) Véase especialmente STIGLER: *Development of Utility Theory*, op. cit.

de "atrevimiento". Si uno se orienta sólo por la utilidad marginal del ingreso, este comportamiento alude a que la utilidad marginal del ingreso disminuye en determinadas esferas, pero aumenta en otras. *Friedmann y Savage* declaran que una "interpretación posible"<sup>(63)</sup> de este desarrollo de la función consiste en que "to regard the two convex segments as corresponding to qualitatively different socio-economic levels, and the concave segment to the transition between the two levels. On this interpretation, increases in income that raise the relative position of the consumer unit in its own class but do not shift the unit out of its class yield diminishing marginal utility, while increases that shift it into a new class, that give it a new social and economic status, yield increasing marginal utility"<sup>(64)</sup>. Esta suposición, empero, no fue apoyada con más razones por los dos autores.

## V. RESTRICCIONES DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

El empleo de fuerzas empresariales en la explotación supone una serie de "*sacrificios*" cuya naturaleza e importancia se analizan a continuación. Se trata de esfuerzos que impiden la subida de la función de preferencia hasta por lo menos la línea de restricción (en la esfera de los rendimientos individuales máximos) y que, siendo factores determinantes, fijan el límite extremo de las posibilidades de esfuerzo empresariales.

Esfuerzos adicionales en la explotación pueden estar relacionados con un peligro de *mermas en la capacidad de trabajo*, cuyo nivel es función de factores subjetivos (edad, constitución y condiciones fisiológicas principalmente), como también de circunstancias objetivas (sobre todo, de las condiciones de trabajo, o sea, de la técnica laboral y del lugar de trabajo, o de la coordinación de trabajo y "talento"). La importancia de este "atrevimiento" de pérdidas de fuerza de trabajo no depende empero sólo de la probabilidad de tal merma

(63) FRIEDMANN und SAVAGE: op. cit., p. 87.

(64) FRIEDMANN und SAVAGE: op. cit., p. 87 y stes.

(de los factores mencionados), sino también de sus resultados posibles: de la conciencia de responsabilidad frente a otros, en la familia, en el taller, etc.

A esto hay que agregar además que la realización o la consolidación de un escalón de preferencia reclama a menudo una limitación del empleo de fuerzas en la explotación, es decir, supone el empleo de tiempo y energía para ciertas actividades ajenas a las del taller. Por consiguiente, el empleo de fuerzas adicionales de explotación puede estar en conflicto con la *dignidad humana* del individuo (si siente su intervención en el resultado de trabajo como actividad inferior, por debajo de su aspiración, o si no se identifica espiritualmente con su actividad de trabajo); por otro lado, mayores esfuerzos en el taller pueden ocasionar prescripción impuesta por el *grupo de trabajo* (colegas, concurrentes) si el individuo se aleja demasiado del compás del grupo. Por último, los esfuerzos en la explotación suponen el sacrificio en el *suministro* y la *elaboración de informaciones*, es decir, en cargas de la memoria, en el mantenimiento de "relaciones", etc., por un lado, y en las tareas variadas de tomar decisiones acertadas, por otro.

Pero, nosotros sabemos que el peso de los factores que acabamos de mencionar, o el "sufrimiento de trabajo" se avalúan por cada empresario de *manera muy diferente*: el grupo de empresarios para los cuales un grado mínimo de esfuerzos en la explotación les parece estar relacionado tan estrechamente con la idea de un sacrificio considerable, que el sentido idiomático se opone a indicarlos como "empresarios"; la masa de empresarios cuya "curva de trabajo" tiene una forma más inclinada recién a partir de una "ocupación normal"; y, por último, el grupo de aquellos empresarios "*perfectos*" que no experimentan ningún sufrimiento de trabajo en este sentido: el "atrevimiento" con respecto a mermas en las fuerzas de trabajo no desempeña ningún papel para ellos; su constitución les otorga una fuerza de trabajo aparentemente ilimitada, ellos han adaptado completamente las condiciones de trabajo extremas a sus posibilidades subjetivas y, frente a otros que comparten los efectos del "atrevimiento", ellos no son menos insensibles de lo que parecen ser

contra sí mismos. Renuncian a perseguir otros objetivos que los objetivos realizables por el empleo de fuerzas en la explotación (y no objetivos realizables por otros caminos) o, debido a la consagración concentrada a sus actividades, no se separan nunca de lo que han proyectado; tampoco entran en conflicto con las ideas de su dignidad propia: Su cuota de participación (interpretada no sólo como financiera) en el resultado de trabajo es elevada y ellos están penetrados por el espíritu de su trabajo; no se les ocurriría nunca plantearse la cuestión muy imitada: Porqué vivir, para producir A (o tratar con A). Ellos preguntan siempre: Porqué vivir, si *no* se produce A (o si no se trata con A). Además, su solidaridad con el grupo es menos evidente pues aprecian el compás del grupo sólo según sus propias escalas. Por último, estos empresarios "perfectos" aprecian como insignificante el trabajo del suministro y de la elaboración de informaciones: Disponen de un grado suficiente de inteligencia, de experiencia (aprovechable) y relaciones<sup>(65)</sup>.

---

(65) El tipo de "empresario perfecto" que acabamos de esbozar comprende el "empresario dinámico" de Schumpeter cuyas funciones son más estrechas y cuya estructura de motivaciones comparada con la de nuestro tipo podría ser interesante. Schumpeter supone tres clases de "familias de motivos" que deben caracterizar su tipo de empresario: "En primer término el sueño y la voluntad de fundar un imperio privado, y mayormente pero no indispensablemente también una dinastía. Un imperio que confiere espacio y sensación de autoridad, lo que en el fondo no puede existir en el mundo moderno, pero, que es la primera aproximación a una posición señorial que el mundo la conoce y cuya fascinación es especialmente atractiva justamente para gente que no tienen otro camino para lograr un prestigio social... Está luego la voluntad del vencedor. Querer luchar, por un lado, querer tener éxito por el éxito mismo, por otro lado. La vida económica como tal, materia indiferente en ambas direcciones. Monto del beneficio como índice de éxito —a menudo sólo por falta de otro— y como pilar de triunfo. Actividad económica como deporte: Carrera financiera, pero más todavía, boxeo. Ahí hay también numerosos matices. Y algunos de ellos —al querer elevarse en la sociedad— se pierden con el primer golpe... El gusto por crear es por último una tercera de las familias de motivos que existe también en otras ocasiones pero, aquí resuelve sólo el *principio* de comportamiento. Eso puede ser *tanto* el gusto por obrar: El "patrón, simple" supera con pena su día de trabajo, pero nuestro tipo de empresario tiene un sobrante de fuerzas, puede elegir el campo de acción económico respectivo como también otros, y hace cambiar a la economía nacional y se arriesga en ella por el gusto de cambiar y atreverse y especialmente por la atracción de las dificultades mis-

¿De qué depende entonces, a qué grupo pertenece un empresario? ¿Porqué el círculo de los empresarios "perfectos", en el sentido que terminamos de esbozar, es relativamente pequeño? ¿Porqué se encuentran en la esfera de la dirección de la empresa por lo menos tanto fatiga y estancamiento como ánimo y dinamismo?

Con respecto a eso, puede afirmarse quizás que existe una desproporción entre la propagación de las facultades del empresario perfecto y la necesidad de dirigentes empresariales en una economía nacional; tales situaciones de concurrencia limitativa atraerían precisamente a aquéllos que aprecian la competencia reducida; sobre todo, pero no únicamente, porque la esfera del artesanado sea en un grado elevado el dominio de aquéllos que no les importa tanto poder definir sus probabilidades de éxito que determinar de manera autónoma el empleo de su fuerza de trabajo personal, es decir, evitar el sector demasiado inclinado de su curva del sufrimiento de trabajo; no disponen pues de aquellos requisitos que son condición de una curva del sufrimiento de trabajo menos inclinada.

Con las contestaciones a tales preguntas hay que hacer, empero, una separación rigurosa entre los factores que determinan los *límites*

---

mas... como también, en particular, el gusto por la obra, por la nueva creación como tal: Sea eso algo independiente o no distinguible del gusto por obrar. También aquí se consiguen bienes no por la razón y no según la ley de la razón que da el "sentido" de la compra de bienes". (SCHUMPETER, *Teoría der wirtschaftlichen Entwicklung*, op. cit., p. 138 y stes.). Es característico que Schumpeter no da lugar en la estructura de motivos de su empresario dinámico para la satisfacción del consumo, que su empresario "se preocupa poco... por los frutos hedonísticos de su acción" (*Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, p. 137) y que más bien se exponen sólo grupos de motivos para los cuales no parece acertada ninguna interpretación de la ley de saturación de Gossen. En realidad, Schumpeter estaba convencido de la importancia de esta ley en la esfera de consumo (véase la nota N<sup>o</sup> 41), lo que quizás le indujo a insistir en estos otros motivos. El no da ninguna argumentación, porque, propiamente dicho, no debe estar en vigor ninguna ley de saturación. El deja abierto todo el conjunto de cuestiones con respecto al vigor de sus grupos de motivos y sus relaciones entre ellos; aunque él considera como "infantiles" las aspiraciones de saber manejarse en las ciencias económicas "sin la psicología" (*Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, p. 132), estas reflexiones pasan desapercibidas. En el fondo, uno no sabe mucho más sobre los motivos de su empresario que lo expresado en la frase: "él trabaja sin descansar, porque no puede hacer otra cosa". (*Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, p. 137).

*extremos* del empleo de fuerzas empresariales y aquéllos de los cuales depende la *utilización efectiva* de las posibilidades de esfuerzo; el tipo de empresario "perfecto" no se caracteriza sólo por el hecho de poseer una "capacidad" personal por encima de la media (que está en condición de tomar decisiones "objetivamente buenas"), sino, al mismo tiempo, por un grado elevado de su aprovechamiento (disponer en efecto "objetivamente bien"). Cuando los empresarios toman decisiones que "objetivamente" son menos "buenas", eso puede atribuirse a las condiciones que hacen aparecer un mayor esfuerzo como un esfuerzo que no vale la pena hacerlo (el límite de su capacidad de trabajo atraviesa el campo de acción medio o trasero de un escalón de preferencia) como también a aquellas condiciones que reducen su capacidad personal de esfuerzos. Este límite de la *capacidad* personal de esfuerzos no hay que representárselo, por supuesto, no como demasiado rígido ni como especialmente terminante; puede variar con el tiempo en una medida considerable, pero, también marca en un *momento* dado más bien un cierto campo de acción, aun no tan amplio, que una línea en el sentido propio de la palabra, a saber, aquel campo de acción en el cual la curva del sufrimiento de trabajo empieza a tomar un curso más o menos vertical, o sea, en el cual un "sacrificio" adicional se siente como intolerable. Dado que la apreciación del sufrimiento de trabajo no es independiente de la apreciación del resultado de trabajo, un desplazamiento del escalón de preferencia en la vertical, con el efecto para que el próximo escalón más alto visto en efecto al nivel y a una distancia inalterada pero que ahora representa un nivel incomparablemente más alto, puede conducir acaso a una exageración, aun sólo en grado muy reducido, de una capacidad de esfuerzo personal que ya ha sido considerada como "extrema". Del carácter de las mencionadas sensaciones del esfuerzo, sigue por lo demás que la curva del sufrimiento de trabajo tampoco en los empresarios "perfectos" baja acaso permanentemente o permanece a la misma altura (hasta el límite de su capacidad de rendimiento) sino, a partir de un punto determinado, debe subir y, en efecto, cuanto más fuertes tanto más se acerca al límite de la capacidad de rendimiento individual.

La capacidad de esfuerzo personal será siempre relativamente reducida cuando falta al individuo una cierta *dureza moral* y cuando su *constitución física* y su *inteligencia* dejan mucho que desear; eso surge directamente de lo que acabamos de decir. Pero, ella depende además, y eso no debe perderse de vista, del *bienestar* (financiero) del empresario: Por su nivel se determina decididamente la calidad de la instrucción y con eso la posibilidad de la elaboración de las informaciones (y a menudo también su suministro), él condiciona los caminos del suministro de informaciones (las "relaciones"), posibilita enfrentar las consecuencias posibles de una separación del interés del grupo como también de un atrevimiento de incurrir en mermas de fuerza de trabajo, permite adaptar en medida óptima las condiciones objetivas de trabajo y el objeto de trabajo a las facultades personales y otorga la posibilidad de eliminar o equilibrar ciertas insuficiencias corporales.

Un patrimonio mínimo de condiciones morales, de una inteligencia superior a la media y de una buena constitución corporal son sólo condiciones necesarias pero *no suficientes* para poner en práctica disposiciones "objetivamente buenas". Ellas dan a entender que el camino del empresario no está cerrado por restricciones que están en su propia persona, o que se refieren únicamente a la barrera extrema de sus posibilidades personales de esfuerzo. Tampoco en condiciones subjetivas óptimas, la actividad del empresario no alcanzará generalmente su nivel máximo cuando hay obstáculos en su camino que no son inherentes a su profesión, cuando los escalones más altos de preferencia, están por encima de la barrera mencionada y, sobre todo, cuando estas barreras se cortan por escalones demasiado amplios.

## VI. RECAPITULACION

El volumen de la actividad empresarial se determina por *restricciones* de la capacidad dispositiva de rendimiento del empresario y por la forma de su función de preferencia. Las restricciones de la

capacidad dispositiva de rendimiento aparecen en formas variadas; su fuerza se precisa por el bienestar, la inteligencia general, la constitución física y las condiciones morales del empresario. En qué medida se utiliza realmente la capacidad dispositiva de rendimiento del empresario, limitada por estas restricciones, depende de la forma de su función de preferencia neta en aquel sector en que la línea de restricción lo corta: Sólo cuando la línea de restricción encuentra un campo de acción de esta función de preferencia con subida *positiva*, el rendimiento dispositivo máximo que se ofrece se aprovecha completamente; si, en cambio, corta la función de preferencia en un sector con subida negativa, el punto de intersección de la línea de restricción con la función de preferencia no determina el rendimiento realizado sino el máximo (de este lado de la línea de restricción) de la función de preferencia; queda inutilizada parte de la capacidad dispositiva de rendimiento y precisamente en un volumen tanto mayor cuanto más amplio sea el escalón cortado por la línea de restricción (la distancia entre la línea de restricción y el mencionado máximo de función).

Las enunciaciones sobre la capacidad empresarial de rendimiento realizada efectivamente, supone pues el conocimiento de la forma de tales funciones de preferencia (la apreciación por el empresario de resultados positivos y negativos de un volumen determinado de actividades), e implica con eso suposiciones sobre los *objetivos* de los empresarios y sobre sus fuerzas relativas. Si es que no sabemos en efecto algo seguro sobre la estructura de motivaciones empresariales (y no es posible saber más), no obstante, no es necesario ningún conocimiento perfecto de los motivos empresariales para la definición del comportamiento empresarial. Puede partirse de una serie de razones de que la función de preferencia del empresario se determina regularmente por la función general de preferencia social. A propósito de esto, de estas funciones de preferencia sociales nos son conocidas todas las propiedades importantes: En ellas se refleja la estratificación social dominante que principalmente toma una forma escalonada; la pertenencia del individuo a los escalones (su lugar en la estratificación), como en general también las amplitudes y dis-

tancias de escalones se precisan según un *consentimiento valorativo* conocido en la sociedad respectiva, cuyo contenido suele cambiar muy lentamente y en el cual los valores realizables por la actividad *empresarial* tienen una fuerza determinada más o menos amplia; además, la altura del escalón se caracteriza por la tendencia de cambio y la distancia de escalón: Las distancias de los escalones aumentan con el alejamiento creciente del escalón realizado, pero, los escalones inferiores se alejan relativamente con más fuerza del escalón realizado que los superiores, de manera que las funciones de preferencia demuestran una estructura asimétrica.

Nosotros hemos tomado empíricamente el test de las enunciaciones sobre el comportamiento empresarial y especialmente sobre el volumen de la actividad empresarial que pueden deducirse de una tal función de preferencia (en relación con las mencionadas restricciones): En una serie de empresarios, hemos ensayado investigar las restricciones existentes, o sea, la estructura de la sociedad a la cual pertenecen, el consentimiento valorativo dominante, la posición actual del empresario respectivo en esta sociedad como también el camino que conduce a esta situación. Hemos podido verificar en todos los casos nuestras enunciaciones sobre el volumen y la dirección general de la actividad empresarial. Eso, por supuesto, no enuncia todavía mucho, pues, las posibilidades de observación en detalle son aquí muy reducidas (el círculo de aquellos empresarios en cuyas relaciones puede obtenerse una comprensión segura); a eso se agrega que también nuestros teoremas necesitan seguramente perfecciones en todo sentido, sobre todo con respecto a las hipótesis en que se basan, y que vienen de las disciplinas con las cuales el autor está menos familiarizado. De todos modos, estos teoremas superan decididamente las suposiciones *tradicionales* sobre las funciones de preferencia empresariales y el volumen y la tendencia de la actividad empresarial.

El conocimiento de los determinantes y de las restricciones de las funciones de preferencia empresariales es de importancia empero no sólo para aquéllos que intentan resolver problemas de esta índole, o sea, para aquéllos que trabajan más bien de manera descriptiva,

es decir, que quieren llegar directamente a enunciaciones sobre comportamientos empresariales efectivos. Este conocimiento es igualmente importante para la teoría *normativa* cuya eficiencia no puede ser independiente de la medida en que se alejan sus suposiciones con respecto a los motivos empresariales de las funciones de preferencia reales del empresario. Eso vale también para aquella esfera (amplia e importante) de la teoría normativa en que se parte sólo de ideas de objetivos financieros, y en cuya teoría se desconectan pues muy conscientemente los componentes de los objetivos no financieros: La suposición habitual que los objetivos financieros a largo plazo de los empresarios están orientados según el *valor actual* de sus empresas (el importe descontado de la corriente de pagos) es tan sin contenido como la hipótesis general de la maximización del beneficio; los autores que se basan en ella no describen cómo este valor actual puede obtenerse, pues, quedan en oscuridad los factores que determinan el tipo de descuento y la corriente de pagos a descontar. Pero, si se siguen los rastros de las diferentes corrientes de pagos que podrían entrar en esta cuenta, se descubre que es cuestión de una sola corriente neta de pagos en el transcurso de tiempo, considerada como óptima, de un comprador (potencial) o vendedor, y se observa además que su reducción en el momento de decisión (mediante el descuento a una tasa que incorpora para los compradores o vendedores el ajuste alternativo de los recursos en el momento de decisión), no tiene ningún carácter representativo: Aquellos empresarios que no piensan en términos de venta se orientarán sólo según la estructura de las corrientes de "retiros" respectivos consideradas como óptimas, y ellos se preocuparán tanto menos del nivel del mencionado valor actual cuanto este último se desvíe más de la estructura óptima de sus corrientes de "retiros" (es decir, se preocuparán sólo de medidas que para ellos son óptimas) siempre que hayan elegido (según las teorías dominantes) el valor actual de la empresa como criterio de acción. También al empresario con propósito de beneficio de venta le interesa, por supuesto, en el fondo, en sentido financiero, una corriente de "retiros" (llevada a cabo de otra manera) hasta su "horizonte" periódico, pero, para definir su comportamiento

(como además el comportamiento del comprador potencial de esta empresa), resulta siempre necesario el conocimiento de aquellos factores que hacen óptima, según el juicio del empresario, una corriente de "retiros". Sólo cuando se conocen los determinantes y las restricciones de sus funciones de preferencia, puede enunciarse algo sobre aquella sucesión periódica de escalones de preferencia considerada por el empresario como óptima que determina la corriente de "retiros" (cuya realización depende de él mismo) y de la cual depende la estructura (óptima) de esta corriente de "retiros". Expresado brevemente, motivaciones y modo de comportamiento del empresario pueden definirse sólo de *manera simultánea*. Este conocimiento de causa nos obliga a reelaborar una parte considerable de la teoría microeconómica.

PROF. DR. ADOLF MOXTER  
Saarbrücken (Alemania)