



TRANSCRIPCIONES

El empresario en la economía nacional

Walter Weddigen

Revista de Economía y Estadística, Vol. 2, No 3 (1958): 3° Trimestre, pp. 121-149.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/4909>



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

Cómo citar este documento:

Weddigen, W. (1958) El empresario en la economía nacional. *Revista de Economía y Estadística*. Tercera Época, Vol. 2, No 3: 3° Trimestre, pp. 121-149.

Disponible en: [<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/4909>](http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/4909)

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>

EL EMPRESARIO EN LA ECONOMIA NACIONAL¹⁾ *)

El interés por el simbolismo y por la realidad empresaria de la economía nacional se manifiesta hoy más que nunca. Tenemos la impresión que las bases del empresario, como factor activo en la economía, son discutidas y que, en este sentido, puede hablarse casi de una crisis de la idea empresarial. Tanto las aspiraciones de la economía planeada socialista; la democracia económica; el derecho del obrero de intervenir, simultáneamente con el empresario en asuntos económicos y sociales; las tendencias de equilibrio, de índole puramente material, hostil a la propiedad; la moderna política social y el sistema de contribuciones, combaten, hace décadas, al empresario. Todo esto amenaza derribar, poco a poco, la existencia de la empresa libre, así como el oleaje continuo va corroyendo las rocas. Por tal motivo, resultaría útil una breve consideración de los propósitos y la importancia del empresario, aunque en una exposición no es posible completar el problema suficientemente.

En primer término debe precisarse, con la mayor claridad, el *concepto* empresario. Partiremos de la idea y la función pura del empresario y estableceremos primeramente, en forma abstracta, el *tipo ideal* de empresario desde el punto de vista

-
- 1) Exposición con motivo de una sesión de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, en Nuremberg.
 - *) Traducción del alemán por Jorge S. Sappof, Doctor en Ciencias Económicas de la Universidad de Friburgo/Br. (Alemania). Artículo publicado en la Revista *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*. Tomo 110, Cuaderno 2, editada por J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen.

puramente teórico. Este tipo ideal de empresario, en su forma empírica o en la realidad, no se presenta nunca *puro*; no aparece, si pudiera expresarme así, en su forma absoluta. Existe sólo en la imaginación y no hay que confundir a este tipo ideal teórico de empresario absoluto con el empresario ideal y, especialmente, con el empresario ideal en el sentido *ético*, que tampoco en la realidad es absoluto. Sobre esto último, volveré a tratar al final de la exposición.

El empresario, conforme a su significado idiomático, es una persona que “emprende” es decir, que se encarga voluntariamente de un propósito económico, de un esfuerzo y de un riesgo. ¿En qué consiste este esfuerzo y este riesgo que el empresario “emprende” y qué característica tiene su trabajo?. Como en la actualidad el empresario está ligado, muy estrechamente a la economía del mercado libre, sería conveniente considerar, en primer lugar, el funcionamiento del mercado libre y después referirnos al problema de las características del trabajo empresario.

Como es sabido, la economía del mercado libre en su curso no está dirigida por un poder central, de acuerdo a un plan como sucede en la economía planeada comunista; más bien, el mecanismo de formación de los precios en el mercado libre regula a la economía automáticamente. Este mecanismo de formación de los precios en el mercado libre se determina por numerosos planes económicos y deseos de consumo de las empresas individuales que están obligadas a competir en la oferta y en la demanda. Cada persona aparece en este mercado para efectuar sus demandas o comprar bienes de consumo, con la fuerza adquisitiva de sus ingresos, librados del mismo mercado, por sus bienes y servicios ofrecidos.

Aquellos productores que ofrecen mercaderías y servicios a los que les demandan o cuando la demanda prevalece sobre la oferta, logran ingresos superiores al beneficio medio debido a la suba de los precios. En cambio, los productores que ofre-

cen mercadería y servicios que sobran, son luego obligados a trabajar a causa de los precios decrecientes, con ganancias por debajo del beneficio medio y, en ciertas circunstancias, también con pérdidas. Esta desigualdad en la percepción de los ingresos de las personas participantes en el proceso económico del mercado libre, si es que éste funciona libremente, hace que los productores abandonen los sectores de “excesos” de una producción sobrante, y tiendan hacia los sectores de “exigüidad”, es decir hacia donde hay producción escasa.

De esta manera, el automatismo de la diferenciación de los ingresos está en condiciones de elegir las esferas de actividad mejor condicionada es decir, de realizar la combinación óptima de los factores productivos de la economía nacional, logrando así una productividad máxima. Estos flujos y reflujos de los productores hacia los sectores de “exigüidad” en la producción; este relleno, por decirlo así, del fondo de la producción hasta el nivel de los factores productivos, significa el momento estimulativo, y al mismo tiempo, regulativo del progreso de la producción en el curso de la economía libre.

Como toda actividad humana también la economía nacional está en movimiento permanente, pero éste no es siempre constante; muy a menudo es también inconstante. La aparición de cambios bruscos en los medios y de propósitos nuevos en la economía nacional, trae consigo modificaciones o reformas y adaptación a las condiciones de trabajo, es decir, nuevas combinaciones de las fuerzas productivas. En la mayoría de los casos resulta muy difícil y casi imposible, prever estos cambios bruscos y estimar el alcance de tales dislocaciones en la economía nacional que en muchos mercados complejos se estima demasiado alto, ya que en ellos se tiende a precios más elevados. Por lo tanto, cada error en las estimaciones debe conducir a oscilaciones críticas entre el “exceso” y la “exigüidad” de la producción. La amplitud de las oscilaciones del péndulo coyuntural debe, luego, restablecer, tanteando, la me-

mejor combinación posible de los factores productivos, de acuerdo a la situación nueva y con pérdidas respectivas en la producción.

Por consiguiente, las personas individuales que se proponen actuar como dirigentes y responsables voluntarios, dentro de estas dislocaciones que activan la combinación de trabajo de los factores productivos de un mercado económico libre, y por lo cual reciben beneficios, son los empresarios.

El empresario trata de descubrir y de llenar, a su propio riesgo, las "exigüidades" que aparecen permanentemente o sea, las brechas en la combinación de los factores productivos. Con sus oportunos avances en este vacío del mercado, aprovecha la estructura de los precios, de acuerdo con la fuerza de sus ingresos.

Con sagacidad y perspicacia, con audacia y energía, el empresario, con buen éxito, se convierte en precursor del progreso económico en la economía del mercado libre; y del hecho que los avances hacia los nuevos horizontes económicos son dosificados con bastante criterio especulativo, el empresario introduce la firmeza necesaria en la dinámica de la economía nacional.

Actuando como dirigente activo en la economía, el empresario no se contenta con obedecer, sólo como parte pasiva, al imperativo del proceso de formación de precios. Más bien, anticipa las posibilidades de esa formación de precios o, como dice Clark, impone siempre nuevas "combinaciones de los factores productivos" en la economía libre. Así, por ejemplo, aporta a la industria nuevos medios y procedimientos habilitados por investigadores, inventores o descubridores o, al comercio de la economía, nuevos mercados de venta o de compra. Lo que sucede más a menudo es la transposición, basada en el racionalismo del pensamiento económico, de cualquier conquista del mundo de la ciencia pura a la realidad económica.

En sus propósitos económicos, el empresario moviliza gran

cantidad de mano de obra y grandes capitales para herramientas, máquinas, materia prima y edificios, llenando, de este modo, la brecha en el aprovisionamiento de bienes que escaseaban al consumidor o en la introducción de bienes completamente nuevos, desconocidos hasta entonces.

Por el éxito de su trabajo corresponde al empresario, del punto de vista de rentabilidad, un aumento de sus ingresos que la teoría económica reconoce como “beneficio de empresario”. A la probabilidad de beneficios que están por encima del promedio que estimula el éxito del empresario se contrapone, sin duda, el riesgo económico o el riesgo de pérdidas que lo castigan por sus disposiciones o medidas económicas erróneas, pues la responsabilidad personal es facultad esencialmente empresaria.

Con lo expuesto se tiene una idea del tipo ideal del empresario o sea una ilustración del modo de ser del empresario absoluto, deducido de la específica función nacional-económica del sistema empresarial. Pero, en la realidad de la economía empírica no existe, como ya se ha indicado, el empresario absoluto. Mejor dicho, esta calidad empresaria se encuentra, individual y transitoriamente, en intensidades completamente diferentes.

Entre el período del capitalismo remoto y el comienzo del capitalismo próspero, está la época clásica del desenvolvimiento del sistema empresarial en el que participaban, sobre todo, los círculos de la clase burguesa políticamente libre y económicamente muy progresista que acumulaban capitales en especial en la manufactura.

Empero, a medida que la economía nacional de los estados modernos se liberaba de las cadenas medioeval y mercantilista, se destacaban, cada vez más, principios característicos empresariales o sea, calidades empresarias aun en muchas otras ramas de la economía, donde el poder dispositivo sobre capitales no es lo único que facilita la combinación progresista de

los factores de producción. Así, por ejemplo, si el obrero descubre a tiempo que en una cierta rama industrial escasean operarios especializados y que tal probabilidad de elevados beneficios puede aprovecharse mediante una rápida reorientación profesional; o si el campesino chico, casi privado de capital, efectúa, en la elección de la clase de producto que debe cultivar, una previsión especulativa para la coyuntura venidera, no cabe duda que esta gente aumenta sus ingresos tanto en el campo de trabajo como en la economía agraria, mediante una anticipación inteligente, renovando independientemente la combinación de los factores productivos de la economía nacional de acuerdo con las necesidades del consumo. Por lo tanto, también ellos fomentan la economía según el principio de la función empresaria. Esta característica empresaria está muy acentuada, por ejemplo, en las especulaciones del agricultor americano, pero no lo está tanto en las del agricultor alemán el cual, por estar sujeto a la tradición, procede de una manera distinta.

De todos modos, de los tres factores productivos: tierra, capital y trabajo, el capital, como es sabido, es el más móvil y el más manejable en la mayoría de sus formas. Es por eso que las calidades empresarias predominan especialmente en tareas en que participan el poder dispositivo de capital y por esa misma causa encontramos, actualmente, al empresario típico, sobre todo en las grandes industrias, en la siderurgia, en el comercio, en el transporte y también en los bancos. En consecuencia, ciertas definiciones confunden el criterio del concepto empresario con el del poder dispositivo de capital.

Si ahora pasamos del *tipo ideal* al *tipo real* empresario; si ilustramos al empresario, ya no sólo desde el punto de vista puramente teórico como una abstracción ideal-típica de la rigurosa y específica función empresaria, sino también del punto de vista más real o sea, haciendo una ilustración empírica de sus formas más importantes, veremos que a esta ilustración debe

agregarse también la condición “disposición empresaria sobre capital”. En lo sucesivo consideraremos la condición que este *tipo real* empresario disponga de capital.

Sin embargo, la participación empresaria en el capital de las empresas da lugar a algunos problemas que afectan la posición empresaria en la economía nacional contemporánea. En su origen, el poder dispositivo del empresario, sobre capital tipo real, que acabamos de definir, se manifestaba casi siempre en propiedad privada de medios de producción que se identificaba con su persona misma. El tipo de fabricante, propietario de su fábrica, que mayormente dominaba y ejercía también una serie de funciones técnicas en la explotación, es el caso más frecuente.

La literatura considera a este “empresario-propietario”, a menudo, decididamente como empresario capitalista, pero eso no es una característica precisa. Si aceptáramos al “capitalismo” como predominio de capital en la vida de la nación, para esta preponderancia del capital, sería lo mismo si el poder dispositivo empresario de bienes de capital se basara sobre la propiedad privada de capital o sobre la confianza, por ejemplo, de accionistas u otras personas asociadas, quienes, por su parte, poseyeran la *propiedad* de capital sin ejercer funciones empresarias. Tampoco un empresario-propietario puede considerarse como exponente de un capitalismo en el sentido de la expresión arriba mencionada, pues una economía nacional que funciona de manera “capitalista” y que opera con enorme “capital empresario” no debe ser por eso una economía capitalista.

Con el avance de las sociedades de capital, la propiedad privada del empresario de medios de producción ya no es tan frecuente. Este hecho, empero, otorga otra importancia, y mucho más grande, a la situación del empresario en la economía nacional, pues queda el riesgo de pérdidas que pertenece como hemos visto, a las características absolutamente esenciales y

típicamente ideales de las funciones empresarias. Este riesgo económico de la actividad empresaria es más grande cuando un empresario está amenazado, por sus errores en las medidas económicas, no sólo de perder su puesto de director, sino, también, de encontrarse en quiebra con sus bienes particulares.

Sin embargo no hay que atribuir mucha importancia, en el caso de que falta propiedad privada empresaria, a la influencia que podría producirse sobre las calidades empresarias de los directores y otros apoderados empleados. En la dirección de la empresa, la ambición personal y particularmente el desempeño celoso de sus deberes, es de importancia considerable para estos directores y apoderados. El horror del empobrecimiento de una quiebra eventual, que es el estímulo suplementario hacia el máximo esfuerzo del "empresario-propietario", se reemplaza, en la mayoría de los casos completamente por la ambición y el celo con que desempeñan sus deberes los dirigentes empleados de la empresa.

En alemán se designa también tanto a los apoderados empleados de empresas como a los apoderados empleados de organizaciones y uniones económicas con la expresión "manager", pero, en esto hay que prevenirse de dos desacuerdos, que son de importancia para nuestras consideraciones siguientes.

Por un lado, los apoderados empleados de uniones económicas como también de uniones empresarias, no deben reconocerse en ningún caso como empresarios, en el sentido de nuestra explicación (y en general también, en el sentido de la terminología en la economía teórica). Un apoderado puede considerarse como empresario, siempre y únicamente cuando pertenece a una "entidad" productiva e independiente que podemos señalar "empresa" en el sentido económico o "fábrica" en el sentido técnico.

Los apoderados de uniones y de otros órganos de la administración, pueden ser excelentes dirigentes económicos, pero no son empresarios; hay que reconocer que tienen sus propios

propósitos y sus grandes problemas. La indicación común “manager” que abarca tanto los apoderados empleados de empresas como los de uniones no debe conducirnos al error de extender también el concepto de “empresario” a los apoderados de organizaciones del escalón medio o, de ningún modo, hasta el extremo político-económico de la pirámide de nuestra economía nacional, pues confundiríamos cosas fundamentales, diferentes, y por lo tanto, no nos permitiría una claridad en las consideraciones sucesivas de esta exposición.

Veamos ahora el otro desacuerdo con este anglicismo “manager”. Este desacuerdo se refiere a los términos “régimen” y “revolución” del “manager” que podemos encontrar en el libro de *Burnham*. Sin embargo, en realidad, *Burnham* no alude con su concepto “manager” a ningún dirigente económico y especialmente a ningún apoderado de empresas, más bien, él comprende con eso, solamente, el órgano técnico ejecutivo de una economía planeada socialista. La “revolución” y el “régimen” del manager significa para él, prácticamente, tan sólo la subida de una economía al estado capitalista central-dirigida; en ella cree absolutamente el americano *Burnham*. El no ha tirado todavía la cáscara de huevo de una persuasión marxista prematura y su creencia en este *fátum* colectivista inevitable me hace recordar siempre, y especialmente en lo que se refiere a teóricos de una ciencia económica burguesa, al pájaro hechizado que, con la vista clavada en la víbora, queda así como botín desamparado.

Es cierto que la cuestión del orden económico, como veremos en seguida, es decisiva también para el sistema empresario, pero nosotros, al igual que el pájaro sus alas, debemos también impulsar las oscilaciones de nuestro espíritu con el fin de examinar más profundamente, con la objetividad de la ciencia este pronóstico macabro de un futuro colectivista inevitable.

No hay duda que el empresario que acabamos de conside-

rar en sus dos formas de tipo ideal y real siempre está ligado a la libertad de la economía del mercado. Sin embargo resta preguntarnos todavía si el empresario será libre o no lo será. Todos los elementos esenciales ideal-típicos de la noción empresarial; todas las funciones dinámicas y fuerzas progresistas del empresario; toda la independencia y responsabilidad propia en sus propósitos económicos directivos; todas las probabilidades de beneficio y de peligro de pérdidas; todo eso, o sea la tensión interna, se pierde si el empresario cae a la posición de un peón de un órgano ejecutivo de una economía colectivista central-dirigida.

En este caso, lo importante prácticamente, es el funcionario *técnico* es decir, el ingeniero, el organizador y el psicólogo de fábrica o sea el "manager" en el sentido de *Burnham*. La *dirección* económica de las distintas partes de la pirámide económica se encarga "de arriba" y la combinación de las fuerzas productivas se prescribe exactamente en los planes anuales; por lo tanto no se realizan más, en los bajos económicos, "nuevas combinaciones" de las fuerzas productivas; el desempeño del empresario, entonces, ya no es más necesaria.

Empero, ustedes pueden preguntarme: ¿de "ser o no ser" libre el empresario no está prácticamente ya condenado? ¿Está la economía nacional contemporánea realmente libre, aun cuando se trate de los países occidentales? ¿No está el empresario siempre apretado por contenciones social-políticas en todos los países occidentales, desde la época de la prosperidad del capitalismo ya desarrollado y más tarde, después de la primera guerra mundial desde la cual el avance es completo? Y si nos abstenemos de la parte social del problema: ¿es posible realizar la libertad ilimitadamente en la economía, por lo menos en el campo económico-político de nuestro orden económico?. Nos han proscripto, para dar un ejemplo, la libertad industrial en los oficios. Sin embargo, ¿no debíamos, en el último tiempo, introducir nuevamente, con el acuerdo de las autori-

dades de ocupación militar, el certificado de aprobación de aptitud profesional, por la simple razón que el interés de la economía y el bien común de la nación exigía la readmisión de ciertas contenciones colectivas? ¿No existen hoy mismo en varios sectores de nuestra economía nacional, precios fijos, racionalización y contingentes que nosotros no hemos podido eliminar, a pesar de las afirmaciones de las ideas liberales de nuestra política económica? ¿Sería necesario, precisamente ahora, a pesar de toda la hostilidad de nuestra política económica frente a los carteles, permitir el cartel de las industrias jaboneras?

A todas estas preguntas hay que contestarlas. La libertad de la economía nacional, así como la libertad del empresario, no supone un libertinaje del individuo y, por lo tanto, una negación de todas las contenciones y normas dispositivas de la economía.

En el comienzo de mi exposición partimos de la idea del automatismo y de la regulación de la economía del mercado libre, y destacué sus características ideal-típicas. Pero esta idea nos conduciría directamente a los principios de un individualismo liberal extremo, así como cuando a dicha idea la tenemos en cuenta *separadamente* en la consideración de la estructura de nuestro orden económico.

En la teoría económica contemporánea ni los autores neoliberales mantienen más tal punto de vista. También ellos reconocen, por ejemplo, cierto control del mercado mediante “medios apropiados”; la socialización de ciertas ramas productivas como los ferrocarriles y establecimientos de abasto, ya que desde el punto de vista técnico tienen carácter monopolista, y las leyes sociales de protección del trabajo. En realidad, la libertad no supone, en ningún caso, individualismo o liberalismo extremos; ningún “ismo” en general, sino siempre y solamente una síntesis de dos polos antitéticos o sea, una síntesis de individualidad y comunidad.

He dicho que no existe empresario absoluto es decir, ninguna encarnación del tipo ideal empresario, así presentado por mí. Debo agregar que tampoco existe un mercado económico absolutamente libre y que el problema de la libertad productiva en la economía es el mismo problema de síntesis de individualidad y comunidad, de ideas individuales y colectivas; es, pues, un problema bipolar y siempre gradual.

Por consiguiente, una dosis productiva de libertad es decir, una orientación individual del orden económico da, forzosamente, también, el margen para el fomento de la función puramente empresaria en la economía nacional. Con esto llegamos al punto capital de nuestra exposición. ¿Cuánta libertad individual y especialmente libertad empresarial necesitaría y soportaría la economía nacional para lograr una riqueza más alta o un máximo de productividad?. Para contestar a esta pregunta, precisamente el propósito de productividad es decisivo pues sin una política de productividad tampoco es posible, a la larga, ejercer con éxito una política social en la economía nacional.

En lo que concierne al alcance de la orientación individual en el orden económico, lo importante, en primer plano, es lo siguiente (2). La regulación automática del mercado económico libre al cual me referí al principio de mi exposición, en la que creían exageradamente el liberalismo de la llamada economía nacional clásica inglesa y sus epígonos, depende, en la economía, de la existencia de condiciones positivas bien determinadas.

Anteriormente examiné las condiciones de una orientación individual productiva en la economía nacional que ahora sintetizaré. A ella pertenecen, en general, dosis de fuerzas de

2) En lo sucesivo vuelvo a considerar de manera diferente la exposición de mi tratado "Persona y colectividad en consideración económica-nacional" (Person und Kollektiv in volkswirtschaftlicher Betrachtung) Synthetische Anthropologie, edición de Z. v. Wiese und K. G. Specht, Bonn 1950, página 49 y siguientes.

acción, de iniciativa privada, de agilidad, de perspicacia especulativa y de formación económica individual de la población. Estas calidades de una nación que distinguen especialmente al empresario, son las condiciones previas más importantes para aquella capacidad del automatismo del mercado libre en la que el liberalismo económico confiaba tanto. Esta manejabilidad o movilidad de las economías individuales no debe ser restringida con exceso ni por posiciones económicas de poder monopolista, como en el caso aparecen empresas grandes y sus uniones en trusts, carteles, etc., ni tampoco por monopolios estructurales de los círculos acomodados.

Todas estas facultades de manejabilidad individual y libertad no comprometida por monopolios se fomentan mediante un sistema bien formado de transportes y comunicaciones que unen los mercados y los orientan mejor. De este modo se amplifica el efecto nivelatorio de los mercados, mientras que instituciones de investigación y observación aumentan la transparencia de los mismos. Un buen sistema de crédito personal y de seguro individual posibilita también, a los que no tienen dinero, para participar en la competencia libre. Así se llega a intensificar el efecto nivelatorio del mercado libre y también a reforzar la capacidad de reorientación de las fuerzas productivas que actúan en el mercado.

Al detallar esas condiciones positivas de una orientación individual de nuestro orden económico, ustedes habrán notado que algunas de ellas no están suficientemente bien presentadas en nuestra economía nacional. Nuestra política económica no llega a restituir por completo, ni de manera artificial, las condiciones faltantes pese a que se acepta "la competencia como finalidad" de nuestros neoliberales o sea, una política económica antimonopolista. Especialmente las empresas grandes, técnicamente condicionadas por grandes plantas, paralizan la regulación automática de la economía del mercado. También los monopolios, en forma de carteles, por ejemplo, que no son com-

pletamente prescindibles o los sindicatos de los cuales de ninguna manera podemos prescindir, significan el momento rígido y autoritario en la formación de los precios y salarios.

Para nuestra estructura económica todo eso es el grano grueso, por decirlo así, que hace más lenta y más dura la dirección automática o los procesos de acomodación en los cambios de los medios y propósitos, en la economía del mercado libre; pero si, a pesar de todo, se llevan a cabo, dichos procesos son ya inestables e interrumpidos. Entre estos hechos, sobre todo, ustedes pueden encontrar la demostración que la libertad individual en la economía debe tener ciertos límites que traban, quizá inevitablemente, las libres maniobras del empresario y su trascendencia.

Ya que ese es el caso, hay que contemplar, por lo tanto, la síntesis productiva de individualidad y comunidad en el sentido de un equilibrio productivo de libertad y contención colectiva, que es el polo opuesto de la orientación individual; o sea tener en cuenta el principio colectivo o el principio de las contenciones económicas comunes que determinarán el orden adecuado de *la economía nacional dirigida socialmente y orgánicamente*.

Por supuesto, también esta orientación colectiva de una economía nacional limitada por contenciones comunes, no es algo caído de las nubes; también ella, por su parte, supone la existencia de condiciones positivas determinadas: desarrollada conciencia colectiva, disciplina y voluntad de sacrificios social-éticos, predisposición para la idea de la comunidad. Cuanto más se destaca esta predisposición por la comunidad en una nación, tanto más puede reforzarse, en nuestra síntesis de individualidad y colectividad, el principio "contención", sin temer que esta contención de la comunidad económica, lo mismo como si se tratara de obediencia voluntaria, se convierta en fuerza paralizante es decir, que no por eso la iniciativa privada, la acción, el gusto por el progreso de las economías indivi-

duales quedan paralizadas y sin que estas contenciones económicas reforzadas fatiguen al empresario.

Ciertamente, acá también las mismas virtudes social-éticas reducirían el antagonismo, así como en la economía del mercado libre individualista; empero, en el punto decisivo —capacidad del automatismo de este mercado— precisamente no pueden servir mucho dichas virtudes. Ni la más grande nobleza social posibilita al individuo la orientación sobre el mercado y no puede concederle una idea de lo inevitable sobre-individual. Hay que mencionar también, como condiciones de una orientación colectiva productiva, la dimensión no demasiado grande —que se refiere a los medios de transporte y comunicación disponibles— de la economía nacional así central-dirigida, la brevedad y la supervisión de los organismos económicos no muy complicados. Ambas condiciones facilitan a la dirección económica para poder coordinar, desde una central, las fuerzas productivas. Por último, a estas condiciones de contenciones económicas productivas pertenecen también empleados públicos capacitados, organizadores y gente vigorizada contra la corrupción.

Las condiciones recíprocas arriba expuestas y especialmente la capacidad económica individual y la libertad de la población no comprometida por monopolios por un lado y, por otro, la predisposición para la comunidad, determinan, con su existencia relativa, la orientación económica adecuada de un orden económico más acorde con el principio individual o con el principio de contención, respectivamente.

Las dos orientaciones tienen sus ventajas y desventajas en la productividad pero, cuanto más se insiste en la aplicación de la libertad individual o en la contención colectiva en el orden económico y se contravienen las posibilidades de sus respectivas condiciones recíprocas positivas, tanto más prevalecen, con respecto a ellas, las desventajas sobre las ventajas específicas del principio respectivo así violado.

Estas específicas ventajas y desventajas del principio de individualidad y del principio de colectividad en su dependencia de las condiciones expuestas, lógicamente no pueden considerarse más detenidamente en esta exposición. Cada exageración con el principio de individualidad, (exageración en el sentido expuesto) provoca *la descomposición* y cada exageración con el principio de colectividad, provoca *la paralización* en la economía nacional; la consecuencia en los dos casos es la reducción de su productividad. Entre los más importantes fenómenos de *la descomposición* proveniente de una exageración individualista de *la libertad* económica, están las oscilaciones coyunturales y las crisis, con sus consecuencias de desocupación masiva, quiebras, falta de consideración de la necesidad inmediata, explotación exhaustiva de la mano de obra y el odio y el antagonismo social provocados por una distribución del producto social considerado injusto. Por otro lado, los fenómenos de *la paralización*, con sus exageradas contenciones económicas que amenazan al colectivismo o a la economía social son, sobre todo, la lentitud de una burocracia demasiado poderosa, y la falta de agilización e impulso en el progreso de la economía nacional. Y del hecho de que falta el denominador común de una formación de precios insuficientemente libre, la economía nacional no puede tener fácilmente en cuenta, en sus planes, las necesidades de las economías individuales, sobre todo. Además, como la experiencia lo demuestra, son consecuencia generalmente inevitables el trabajo forzado y la explotación capitalista-estatal del operario por parte de su patrón todopoderoso, el Estado.

Estas específicas ventajas y desventajas recíprocas de una repartición adecuada o de un aplazamiento erróneo del punto de gravitación en nuestra síntesis bipolar, es decir, del equilibrio entre el principio de individualidad y el principio de comunidad, pueden ser tratadas aquí, sólo brevemente.

Dichas ventajas y desventajas tienen importancia según

los *propósitos* que persiga la economía nacional. Así por ejemplo, la dirección de acuerdo a un plan central, posibilita a la economía nacional *contenida* satisfactoriamente en este sentido, a tener en cuenta urgentemente en cada momento, cualquier necesidad común que aparezca de manera inesperada. Eso significa, sobre todo, prontitud de la economía nacional en tiempo de guerra y de peligro de guerra; capacidad para un armamento urgente; incremento de una habilidad para resistir en casos de penurias agudas, de crisis total, de hambre, etc. Por otro lado, las ventajas de una libertad económica satisfactoria consisten en incrementar las fuerzas del progreso, la intensidad y la agilización de la economía social. Pueden tenerse en cuenta, también, y precisamente, las necesidades individuales diferidas y poco variables que en tiempo de tranquilidad se multiplican.

Dentro del margen de la síntesis de individualidad y comunidad que se presta para un orden económico productivo, es conveniente otorgar cierta dosis de independencia y responsabilidad propia, a las uniones económicas y otras agrupaciones de las partes medias de la pirámide económica, es decir, de los sindicatos y uniones obreras, a las organizaciones cooperativas y uniones profesionales. Es evidente que también de esto proviene cierta limitación de la libertad empresaria, pero todo eso debe posibilitar a las uniones a tener en cuenta los puntos de vista económico-políticos de las autoridades superiores con sus conocimientos especializados, amortiguando así cada presión exagerada que viene "de arriba", y también debe impedir, en lo posible, el antagonismo en los intereses egoístas de las agrupaciones en la esfera media de la economía nacional y facilitar la intercalación, sin dificultades, de las economías individuales y empresas industriales en la más grande totalidad económica.

He tratado de demostrar, por lo menos sumariamente, esta teoría general del problema de individualidad y comunidad

en el orden económico, pues la solución de esta cuestión, como se ha dicho, es la solución decisiva del problema para la situación y la función del empresario en la economía nacional.

Si nosotros queremos aplicar esta teoría en la práctica de nuestra política económica actual, no debemos atribuir demasiado valor a la tendencia del concepto colectivo o sea, a la extensión de las contenciones político-económicas que nuestra actual economía nacional de la República Alemana Occidental reclama y soporta en el interés de la síntesis productiva de individualidad y comunidad pues, sin palpar y experimentar previamente y sin tacto, no puede encontrarse nunca la proporción productiva de esta síntesis, de acuerdo con su finalidad.

Lo que se refiere a nuestra *teoría* económica aplicada, este curso liberal de nuestra actual economía nacional está entre la concepción teórica del ya mencionado neoliberalismo, que la considera presumiblemente todavía muy temerosa, y los llamados neosocialistas que la encuentran muy liberal. Desde el punto de vista de la teoría neosocialista, la importancia del sistema empresario en nuestra economía nacional sería en cualquier forma problemática. Sin embargo, los representantes alemanes del socialismo llamado democrático o liberal, hacen actualmente concesiones esenciales, que no las hacían en el tiempo floreciente de la teoría marxista en Alemania (3). También los neosocialistas quieren dejar subsistir la economía del mercado libre, siempre que éste sea “un medio de dirección auxiliar controlado permanentemente” de la economía social. Una dirección planeada del mercado mediante organismos directivos y de control centrales se considera siempre necesaria pero, al igual que los liberales, es aconsejable dar preferencia a este así llamado medio directivo de la mano ligera, sin que se intervenga directamente en la estructura de los precios. Sin

3) Para más detalles referentes a este párrafo véase: W. Weddigen “Individuo y Colectividad”, pág. 52 y el citado artículo de H. D. Ortlieb.

embargo, en todos los casos debe descartarse el “mando” del automatismo del mercado.

Expropiaciones de las empresas privadas se exigen incondicionalmente sólo en las industrias grandes, en la minería y en las organizaciones del crédito; además en todas las empresas que tienen posiciones monopolistas pronunciadas. En lo que se refiere a las empresas chicas y medianas, los teóricos económicos de este “socialismo liberal” toman en consideración su completa conservación en el sistema empresario privado. Además, ellos quieren que las formas cooperativas y de donaciones de la propiedad colectiva sean fomentadas, mientras no aparezcan las consecuencias de concentraciones monopolistas estatales. En la realización de la dirección económica quieren incluir, lo más posible, órganos paritarios de autonomías democrático-económicas, admitiendo especialmente los sindicatos con el fin de impedir que hombres influyentes abusen en el orden estatal. Se pide el fomento de una factible protección social-política del obrero.

A tal efecto surge la exigencia de nuestros sindicatos de una intervención obrera, también en los asuntos económicos, es decir, en los asuntos empresarios. Por lo tanto, todo eso es parte de un programa que significaría, siempre, una restricción esencial de la libertad en el sistema empresario de nuestra economía nacional. ¿Qué queda entonces de la teoría general de la dirección económica que acabo de explicar para la libertad individual, que es la cuestión vital del sistema empresario alemán?

Ciertamente, ustedes ya se han dado cuenta que nuestra teoría no nos da una solución patente a esta cuestión. Por el contrario, precisamente la relación de esta teoría con la existencia de condiciones recíprocas determinadas, hace que su resultado sea considerablemente relativo.

Todas esas condiciones son distintas según como se presente el caso en diferentes épocas y, también, en diversos paí-

ses. Así, por ejemplo, se observa que disciplina y espíritu colectivo se destacan más en tiempo de peligro; esto explica, en parte, por qué las contenciones económicas colectivas toman una superioridad importante en tiempo de guerra. Sin embargo, tan pronto como pasa esta prueba, las cosas pueden cambiar mucho. Notoriamente, en las dos guerras nuestra economía ha experimentado, en este sentido, bastante. Empero, la habilidad en el equilibrio de nuestra síntesis de libertad y contención nos presta una regla general práctica para nuestra política económica. Esta regla es importante para la posición de cualquier sistema empresario en cualquier economía nacional, independientemente de la situación momentánea, y puede definirse así: Para el problema de una proporción productiva de libertad individual y contención colectiva en el orden económico de cualquier nación, no deben aplicarse nunca, en lo posible, arreglos que no estén dosificados gradualmente, puesto que al revocarlos tan solo producirían grandes pérdidas.

Nos proponemos ahora aplicar esta regla general en la célebre discusión político-económica de la *socialización*, es decir, de la nacionalización y la comunalización de los medios de producción pues los neosocialistas alemanes reclaman hoy todavía esta socialización, como hemos visto, para las empresas grandes y para las que de por sí son monopolistas, y la rechazan por lo menos para las empresas medianas.

En el mercado económico dirigido (gobernado) que tomamos como punto de partida se consideran convenientes expropiaciones de medios de producción cuando, por sí mismo, no es posible realizar una competencia privada en el país o en el extranjero. En los demás casos, las *restricciones* de la propiedad privada son convenientes únicamente en el sentido de nuestra regla general. En caso de cambios en las condiciones recíprocas de movilidad libre y de contención arriba expuestas como también en el caso de cambio pronunciado de los propósitos de la economía social, estas restricciones deben per-

mitir sujetar o aflojar la rienda con la cual la política económica dirige siempre, lo más cuidadosamente posible, la economía del mercado social.

Tal política debe oponerse completamente a cada violación que no sea dosificada por ser difícil retroceder, como es el caso de una supresión de los medios de producción de la propiedad privada. Las expropiaciones llevan consigo, casi siempre, el reemplazo del empresario por empleados y por lo tanto la supresión de la base de una responsabilidad plena en cualquier explotación económica. De este modo, la socialización despoja al mercado económico de su base más importante para la responsabilidad propia individual-económica y agrava más todas las desventajas de la productividad del colectivismo.

En efecto, empresas grandes nacionalizadas o comunalizadas pueden dirigirse como empresas industriales públicas, de acuerdo con los puntos de vista puramente económico-privados y fiscales, pero esta imitación artificial de la dirección económica empresarial no llega tampoco a suavizar las desventajas del factor rigidez en el mercado libre, característico de las empresas grandes y, además, en este caso y en el sentido de nuestra definición, el empresario se convierte en un apoderado empleado del Estado.

Este mantiene principalmente entre sus funciones, los propósitos del empresario; pero aquel riesgo típicamente empresarial que hemos indicado acentuadamente para los directores empleados de las sociedades privadas de capital, se reduce hasta cero para los empleados del Estado o de las municipalidades. El empleado no puede cumplir casi nunca con los propósitos empresariales.

Tampoco la parte social en las expropiaciones de medios de producción se presenta en mejores condiciones. El empleado está, pues, en el lugar del empresario privado contra el cual antes podían aplicar todos los arreglos de la política social del Estado. Ahora, el empleado debe ocurrir a un buró-

crata, respaldado por su todopoderoso patrón, el Estado, quien muy a menudo, en la jerarquía de los empleados “zapatea abajo mientras corcovea hacia arriba”. En cambio, mediante restricciones social-políticas y cargas impositivas se le pueden quitar, elásticamente, a los propietarios de empresas grandes o a sus accionistas, porciones de propiedad siempre que se considere conveniente tomar tales medidas, de acuerdo con la existencia de las condiciones recíprocas de libertad económica individual y contención colectiva que ya he tratado. Naturalmente, la dosificación de tales restricciones no debe ocurrir muy a menudo y por lo tanto no debe causar una política económico-social inestable. Eso causaría además, inseguridad en los cálculos del empresario.

El otro problema actual que afecta la posición del empresario en la economía alemana occidental y que debemos contemplar más detenidamente es el del *derecho del operario de intervenir* en los asuntos de la fábrica.

Hemos considerado al empresario como dirigente económico, como dirigente voluntariamente responsable de la empresa en la base de la pirámide nacional-económica. Hemos visto también, que si se trata de incorporar la economía de la empresa a la totalidad de la economía nacional mediante la función empresaria en el mercado económico, fomentando así un progreso y un equilibrio del mercado, el empresario depende, indudablemente y en absoluto, de la idea de la personalidad o individualidad. Sin esta orientación individual de la economía del mercado, el empresario no puede, de ninguna manera, cumplir con su función de “factor de progreso y de equilibrio de la economía nacional”; por lo tanto su misión queda ignorada.

Si ahora nos apartamos de la cumbre político-económica y de la totalidad de la economía nacional con su mercado económico y nos ocupamos de la economía de la empresa dirigida por el empresario, aparece de pronto todo lo contrario: el em-

presario depende, entonces, de la idea de una relación colectiva o sea de la idea de comunidad del trabajo en la empresa.

Empero, esta idea de comunidad de trabajo está actualmente, hasta cierto punto, desacreditada pues el nacionalsocialismo, especulando con ella, introdujo su dictadura también en las empresas, suprimiendo tácitamente sobre todo, el derecho de votación de los operarios en la constitución de los consejos confidenciales provistos anteriormente en la Ley Reglamentaria del Trabajo. Como ustedes pueden recordar, se operaba entonces mucho con la metáfora militar de la relación antigua germana de "líder y adeptos". Empero, esta metáfora simplificó el problema de comunidad de trabajo de una manera completamente inadmisibile.

La gran dificultad que el empresario debe dominar en tal economía de mercado es la de ponerse de acuerdo con la misma gente de la que depende estrechamente, tanto para la producción común como para la distribución del producto logrado comúnmente, es decir, referente a los salarios sobre todo. Ningún capitán necesita regatear con su tropa sobre la paga, menos aún lo harían los germanos antiguos. Pero el caso no es muy diferente en la economía del mercado y tampoco en la economía del mercado social-dirigido, especialmente. Nosotros hemos colocado ya una parte de estos acuerdos, instaurando los sindicatos y los gremios patronales en el escalón medio de la pirámide de la economía nacional, pero resta todavía una espina grave en el plano de la economía de la empresa misma. A pesar de las prédicas social-morales y del sentimentalismo humanitario, no llegamos a propagar la idea que empresario y obrero no deben colaborar juntos *solamente* en el trabajo común, sino también deben estar de acuerdo como partes del mercado o como participantes de un mercado de trabajo.

Sin embargo no hay que dudar en este caso de la misión empresaria, sea en el mercado económico o en el mercado di-

rigido-social y orgánico, con respecto a nuestras consideraciones sobre el problema de la libertad individual y la contención colectiva en la economía nacional. Pues, como en el organismo humano, también en el campo de la economía de la empresa la coexistencia de conformidad y antagonismo en la sociedad, es algo natural. Sin esta lucha productiva entre las unidades adversarias del organismo biológico, como es el caso de la lucha permanente de las bacterias, no hay capacidad de trabajo y salud. Sin tirantez interna en la economía, no se llega a una intensificación y capacidad de trabajo, o sea a la productividad. Recién cuando la tirantez *sobrepasa* el momento de armonía y colaboración, la situación llega a ser crítica.

¿Cuáles son las consecuencias lógicas de estas consideraciones más profundas en el problema del derecho de intervención operaria en la fábrica, para la importante independencia del empresario? La colaboración y el compañerismo entre empresario y operario en un mismo propósito de producción de la empresa, exige y permite, principalmente, el derecho de intervención sin peligro para ambas partes. Pero no hay que olvidar, que si bien la producción se efectúa en una economía del mercado social-dirigido, deben regir los mismos propósitos específicos productivos del empresario por ser éste el factor del progreso y del equilibrio económico y que, por consiguiente, el derecho de intervención debe tener ciertos límites, a los cuales ya se trate de cualquier derecho de intervención condicionado según la economía de mercado, puede atribuírsele dos tendencias. Una de ellas es que el derecho de intervención operaria no debe privar y paralizar la función del empresario como dirigente económico responsable y que hace de él, el factor de progreso y el estabilizador de la economía del mercado. Y la otra es que este derecho de intervención operaria no debe atar ni despojar la posición del empresario en el mercado de trabajo.

Prácticamente en nuestra economía nacional sólo se discute, en forma esencial, el primero de estos límites, si bien no se niega, en lo posible, el derecho de intervención obrera en los asuntos *sociales y personales* de las empresas industriales y, por eso, no se impiden los acuerdos sobre las condiciones de trabajo, la lucha es por el derecho de intervención del operario en los asuntos de la dirección económica de la empresa. Falta tiempo para profundizar en los detalles de este discutido problema que traté en otra breve disertación. Yo quisiera solamente decir si la política de una economía nacional proclama que debe seguir, por razones de rendimiento económico, los principios de la economía del mercado —aún cuando se trate de una economía de mercado social-dirigida—, *cualquier* derecho de intervención obrera debe terminar en el límite donde comienza a perjudicar la rapidez y la energía de resolución de la dirección empresaria, responsable por sí misma. Como hemos visto, ningún empresario puede cumplir con sus específicos propósitos productivos en la competencia del mercado libre si sus decisiones y medidas están acopladas a las de los no empresarios, quienes no tienen la misma responsabilidad que él.

Completamente diferente es el aspecto del derecho de intervención operaria en el plano de la *administración* económica, o sea, en las cámaras económicas o en los consejos económicos gubernamentales, tanto en la parte media de la pirámide nacional-económica como en su cumbre; por ejemplo, en el consejo económico del ex imperio alemán. En este caso no se consideran más las funciones empresarias directamente; acá la dirección orgánica y económica no solamente permiten sino que exige organizaciones paritarias a las partes más altas de la pirámide económica y por eso, también, aparece el derecho de intervención operaria en la política económica y en la política social. Hace dos años en nuestra semana universitaria, un orador demandaba el derecho de intervención operaria tam-

bién en los asuntos económicos y decía, al final: “Por qué orden económico nos decidiremos, lo pensaremos más tarde”. Yo protesté, entonces, y mi exposición de hoy ha demostrado, creo, todo lo contrario. En primer lugar debe solucionarse el problema del orden económico productivo y todo lo demás se arreglará después, inclusive la dosis de libertad individual que el empresario debe reservar en la economía nacional. Y eso, no solamente para favorecer en primer plano a los empresarios cuyo número es reducido en relación con nuestra población total. Pero, si la política económica y social comete, en esto, errores, las consecuencias son la disminución o el retroceso relativo del producto nacional de la economía y, como es sabido, los operarios son los primeros quienes, por desgracia, pagan los vidrios rotos.

Yo comencé mi exposición con el *tipo ideal* empresario. Ahora al terminar, quisiera decir algo más sobre el empresario ideal o sea, sobre el empresario de la economía nacional en el sentido ético-económico. Para esta “ética económica” tomo por base la escala del amor al prójimo, estableciendo así la norma ética.

Los propósitos morales del empresario que sobrepasan sus obligaciones legales en la economía provienen, sobre todo, de su preocupación por la comunidad en la empresa cuyo arreglo social-económico necesario hemos ya tratado detenidamente. De ahí provienen también los límites del derecho de trabajo y del derecho social; ambos comprenden las obligaciones legales del empresario frente a sus operarios en esa comunidad. Pero, en nuestras reflexiones sobre la productividad, lo que puede ser *presión*, desde el punto de vista legal, puede causar un efecto benéfico cuando es un don *voluntario* social-ético del empresario; benéfico para ambas partes; para los que dan y para los que reciben. Las grandes obras sociales voluntarias de nuestros empresarios de Alemania Occidental en favor

de sus operarios, son un hecho demostrativo de este espíritu benéfico.

Otro indicio ético-económico para el empresario en la economía nacional también puede deducirse de mi teoría de la individualidad y la comunidad. Hemos visto que el empresario depende, en un cien por ciento, del alcance de la orientación individual, es decir, del mercado económico libre en nuestra economía nacional dirigida social y orgánicamente. Esta orientación individual está condicionada por nuestra mejor síntesis bipolar de libertad individual y contención colectiva de la economía que está proporcionada por los dos polos y depende de condiciones positivas determinadas. Con esta síntesis deben asegurarse las ventajas específicas proporcionales de la orientación bipolar: “movilidad libre” y “contención” y reducir, lo más posible, las desventajas específicas de ambas orientaciones. Para nosotros eso significa que debemos aceptar, a cambio de las ventajas que nos ofrece la orientación individual del mercado económico libre, sus pequeñas desventajas específicas. Tales desventajas inevitables de esta libertad económica individual son, no solamente los peligros de crisis y pérdidas ocasionales de las coyunturas que amenazan la economía del mercado sino, también, ciertas ganancias ocasionales no merecidas. Estas ganancias ocasionales no son tan frecuentes, pero ellas conducen, a veces, a un enriquecimiento rápido del empresario. Como toda política, también la política económica es el arte en las perspectivas. Ellas no pueden ser justificadas, desde un punto de vista ético si, como beneficio neto, sobrepasan ciertos límites a pesar de los servicios especiales nacional-económicos brindados por el empresario y de los riesgos que siempre debe enfrentar en su trabajo. Dichas ganancias, a partir de cierto límite, afectan la idea de “precios justificados”. Y ésta no es, sería absurdo no reconocerlo, la única injusticia de la libertad económica.

A pesar de todo, no podemos prescindir de esta medida

de orientación individual correspondiente al mercado económico libre en el sentido de nuestra síntesis productiva de individualidad y colectividad y, por lo tanto, debemos tolerarla como un pequeño daño en el orden económico productivo. Eso depende, según las condiciones positivas de nuestra síntesis, sobre todo de la deficiencia del espíritu colectivo, del amor al prójimo y de la predisposición de sacrificios o sea, de la deficiencia en la voluntad común de la población. Si cincuenta millones de ángeles altruistas y omniscientes debieran formar en la tierra una economía nacional, se les podría recomendar como orden económico, la economía central-dirigida de un comunismo económico extremo. Pero si nosotros, seres humanos imperfectos, quisiéramos aplicar en la tierra, por la fuerza, tal orden económico colectivo extremo, no haciendo caso a nuestras imperfecciones, lo que para los ángeles sería productivo-económico y ético-sagrado, sería para nosotros improductivo e infernal.

Nosotros culpamos a la libertad económica; sin embargo sin ella no podemos como seres humanos, llevar a cabo una economía productiva o sea una medida de libertad económica indispensable con todos sus defectos, que representan un daño mínimo inevitable, inherente a la movilidad económica individual. Ninguno de nosotros, y no solamente el empresario, en la economía, puede respirar sin esa libertad puesto que no somos ángeles. Pero, por eso debe ser todavía más pronunciada la obligación moral de todas las personas, y del empresario especialmente, en la economía, de renunciar a capitales no merecidos, inherentes a ese orden económico único y más productivo para nosotros, seres humanos.

Es un deber del empresario, no tanto legal como moral, el impedir en cada caso, dentro de sus facultades, tales injusticias del mercado económico libre que siempre ocurren, a pesar de toda la política económica. También debe impedir que los

beneficios empresarios casuales sean gastados en una vida suntuosa e inmodesta; ellos deben ser reintegrados a la comunidad como capital productivo de la economía o deben ser utilizados con fines ideales de índole científica, cultural, social, caritativa o religiosa. Muchas empresas importantes en los Estados Unidos de América han dado ya, como es sabido, un ejemplo con sus grandes donaciones. Si nosotros todos tuviéramos la conciencia de que con el empleo de nuestra propiedad, nuestras obligaciones morales surgirían con más motivo al terminar nuestras obligaciones legales, el problema social perdería mucho de su gravedad y podríamos defender la libertad individual del empresario en la economía nacional, no sólo con razonamientos humanos sanos sino, también, con toda nuestra alma.

WALTER WEDDIGEN
(Nuremberg)