

LA VIENA DE SCHUMPETER Y EL PAPEL DEL CREDITO EN LA INNOVACION^(*)

Erich STREISLER

I ¿Cómo era la Viena de Schumpeter, la Viena escenario de su pensamiento económico? ¿Cuáles fueron los hábitos mentales que encontró en esa sociedad, y que tuvieron que influir en su trabajo? Las ideas básicas de una persona sobre el mundo en que vive se forman durante su juventud y primera madurez, sobre todo entre los quince y los treinta y cinco años (1). Como el economista austriaco nació en 1883, entendemos por la Viena de Schumpeter el entorno social de las últimas dos décadas de la monarquía de los Habsburgo. Schumpeter abandonó Viena para siempre en 1925. Los primeros años del período de entreguerras solo aparecerán en nuestro análisis por cuanto desarrollan tendencias ya incipientes antes de la desintegración del viejo Imperio.

II Quizá Austria tuviera la sociedad más rígidamente aristocrática de todas las naciones de la vieja Europa. Hay que entender aristocracia únicamente como alta aristocracia, es decir, de condes en adelante, identificándola con lo que, en la Viena de Schumpeter, recibía el apropiado nombre de «primera sociedad» (Brunner, 1949, pág. 337). Durante el reinado de Francisco José I el título de conde era casi inalcanzable para los que procedían de clases más bajas. Un ministro muy importante podía obtenerlo a veces, como sucedió con el de Asuntos Exteriores y de la Casa Imperial, Barón Aehrenthal, más tarde Conde Aehrenthal; lo mismo podía sucederles de cuando en cuando a los generales más destacados, como por ejemplo al que fuera durante mucho tiempo Jefe del Estado Mayor, Generaloberst Beck-Rzikowsky, a quien se hizo conde al jubilarse a la edad de 76 años. Pero, de todas formas, a estos puestos llegaban casi exclusivamente miembros de la alta aristocracia. Ningún finan-

ciero, y no digamos nada de los simples fabricantes, alcanzó el título de conde a partir del siglo XVIII, época en que lo consiguió la familia Fries. En el sentido más estricto, la línea divisoria de la alta aristocracia llegaba a separar incluso a unos condes de otros: lo que importaba era que se fuese un «Reichsgraf» y un «Standesherr», y tener por ello «Ebenbürtigkeit» con las casas reinantes, nivel que por su misma definición no estaba ya al alcance de los recién llegados, por cuanto ya hacía cien años que había desaparecido el viejo «Reich». Una condesa Chotek no se podía casar legalmente con un Habsburgo, pero una Windgrätz, sí.

En el sentido más amplio —las distinciones de clase nunca deben entenderse de manera demasiado rígida— todo aquel que poseía el tratamiento de «Excelencia» se convertía al menos en miembro vitalicio de esta clase más alta. Todos los ministros eran excelencias, y lo mismo sucedía con los funcionarios de nivel III, nivel inmediatamente inferior al de los Ministros, a los que también se consideraba funcionarios (en muchas ocasiones procedían de las filas del funcionariado de carrera). El nivel III incluía a algunos «Sektionschefs» (Secretarios permanentes, normalmente de nivel IV), que recibían una consideración especial, y a los principales gobernadores provinciales. Los generales eran excelencias, desde *Feldmarschalleutnant* (teniente general) en adelante, como sucedía con el padrastró de Schumpeter, *Feldmarschalleutnant* von Kéler. Un último grupo de miembros vitalicios de la «primera sociedad» eran los componentes de la «Herrenhaus», con título no hereditario; lo fueron, por ejemplo, en los últimos años de su vida, los tres líderes de la escuela austriaca de economistas: Menger, Böhm-Bawerk y Freiherr von Wieser

A pesar de su predominio social, la alta aristocracia hereditaria estaba perdiendo rápidamente poder y, sobre todo, fuerza económica (2), por lo menos desde los años setenta y ochenta. La que realmente contaba era la baja clase alta, o —como se decía entonces— la «segunda sociedad». Los grandes financieros formaban una sección de esta segunda sociedad, aunque la mayoría de sus miembros fuesen bastante pobres; y su núcleo central lo constituían los funcionarios de más categoría y los oficiales de alta graduación. Los nuevos miembros de esta clase salían sobre todo de las profesiones, ya que sus miembros más prestigiosos ascendían a la segunda sociedad. El funcionariado constaba de numerosos empleados y de un «auto-empleado», el Emperador, como él mismo se designó al rellenar el formulario para el censo de 1910. Se trataba pues, por así decirlo, de la «empresa» del Emperador. De esta baja clase alta se entraba a formar parte desde el nivel IV del funcionariado, nivel a partir del cual, y previa cita, había que hacer una visita de presentación al Emperador. Todos los catedráticos numerarios de universidad eran miembros de esta clase y tenían que llevar a cabo —¡de uniforme!— una visita de esas características al Emperador, que era quien los nombraba (véase Lorenz, 1965, pág. 129). Podemos imaginarnos muy bien a Schumpeter visitando así al Emperador. Profesores de universidad no remunerados que sólo impartían algunas clases podían ser «investidos con el título y carácter» de catedráticos y situarse así en los límites de la clase alta: extraña idea la de que el Emperador pudiese conceder un «carácter» de clase alta, como de hecho acabó haciendo en el caso de Freud, aunque Freud sufriera todas las angustias de una prolongada espera, como él nos explica repetidamente (3), al saber que, dada la situación política del momento, no cabía pensar en que el ministro propusiera al Emperador el nombre de un judío.

III El que se estuviera en posesión de un título aristocrático de menor categoría (Edler, Ritter o Freiherr) no era esencial en realidad para formar parte de la «segunda sociedad». Y, sobre todo, quienes tenían esos títulos normalmente carecían de tierras. Los títulos hereditarios se conseguían principalmente como distinciones honorarias concedidas a funcionarios de alto nivel y a militares de graduación relati-

vamente baja: de capitán en adelante (después de 30 años de servicio) en el siglo XVIII (véase Allmayer-Beck, 1957, pág. 253 y ss., págs. 272, 274) y de coronel en adelante en la Viena de Schumpeter. El título no traía consigo ninguna posesión material. En determinados períodos, por otra parte, la riqueza conllevaba un título de manera más o menos automática, por ejemplo durante el tercer cuarto del siglo pasado, cuando a la Orden de la Corona de Hierro se le añadía la calidad de hereditaria, que más tarde le fue retirada (véase Hennings, 1963, págs. 30 y siguientes). Así las antiguas familias industriales y financieras poseían títulos de la baja nobleza. Es interesante que Friedrich von Hayek tuviera uno de estos títulos, procedente de la primera revolución industrial austriaca a finales del siglo XVIII, aunque también es típico que posteriormente su familia se dedicara al funcionariado y a la docencia en la universidad.

«*Der Mensch fängt beim Baron an*» (El ser humano empieza con el rango de barón) era una frase muy conocida de la clase más alta, en cuya periferia se situaban algunas familias con el título de barón, del que disfrutaban desde muy antiguo. La frase es típica, pero también lo es la flexibilidad del concepto. Un cochero, por ejemplo, llamaría a cualquiera con aspecto de ser miembro de la baja clase alta (o que le diese una buena propina) «Herr Baron». Las distinciones eran numerosas pero también, como en todos los países del «*ancien régime*», muy vagas. Y se complicaban por las muchas nacionalidades diferentes que no estaban aún completamente integradas. Si alguien llamó alguna vez a la sociedad francesa anterior a la revolución una «cascada de desprecio» (J. Droz según Hampson, 1963, pág. 6), a la sociedad de la Viena de Schumpeter se la podría calificar apropiadamente de *laberinto de desprecio*, un laberinto desconcertante y en cierto modo fluido, pero también un laberinto de mutuo y tolerante desinterés.

IV No debe olvidarse que Schumpeter fue el primer gran economista austriaco que no era realmente miembro de la importantísima «segunda sociedad» por su cuna (Menger, Böhm-Bawerk, Wieser y muchos otros lo eran); gracias a su educación, sin embargo, Schumpeter podía pasar «raspando». Por familia tenía mucho más dinero que gran parte de los miembros

jóvenes de la «segunda sociedad», lo que, en Austria, iba más bien en contra suya. Y por su manera de ser era una persona completamente imposible; buscó desde el principio subir en la sociedad por todos los medios. «No hay que tratar nunca de hacerse famoso», les decía el Conde Auersperg a los funcionarios a sus órdenes (4). Rudolf Sieghart (1932, pág. 263), banquero y funcionario con espíritu innovador, con tratamiento de Excelencia y miembro de la «*Herrenhaus*», aunque nunca aceptado por la clase más alta y a quien finalmente se hizo fracasar, comentaba amargamente sobre la Viena de Schumpeter: «A las personas que tenían ideas propias y que —*horribile dictu*— las pregonaban, no se las veía con buena cara. Una persona tenía que ser primero popular para que luego la recibieran bien» (5). Schumpeter trató de hacerse famoso. Trató de crearse un nombre. Al reconvenirle un viejo profesor poco eminente al que se había relegado para ascender a Schumpeter, este último terminó la conversación preguntando a su colega sarcásticamente: «¿Cómo ha dicho usted que se llamaba?»

Schumpeter podía pasar «raspando», porque su padrastro, que era, como ya he señalado, teniente general y se encontraba por tanto en las estribaciones de la clase más alta, le permitió entrar en la institución docente más prestigiosa de Austria. Schumpeter estudió y se graduó en el «*Theresianum*», o, si le damos el nombre adecuado, la Academia de los Caballeros de María Teresa (La universidad de masas de Viena le dio contactos científicos pero no le proporcionó méritos sociales). Como Sieghart resumió acertadamente (1932, pág. 268): «El alumno del Theresianum llevaba el bastón de Mariscal de campo en la mochila; y proceder del famoso instituto en la antigua "Favorita" imperial le aseguró un tratamiento privilegiado en el servicio público».

V Y, ¿dónde había que poner en este panorama a los empresarios, a los comerciantes y a los fabricantes? En esta sociedad de funcionarios y de rentistas que era la Viena de Schumpeter no figuraban en absoluto, aunque haya que hacer algunas excepciones; comerciantes y fabricantes apenas tenían relaciones sociales con los miembros de las clases dirigentes; no eran más que súbditos que gobernar (Ehrhart,



LAS VICISITUDES DE UN MINISTRO DE HACIENDA

El gesto serio de la foto tal vez refleje las preocupaciones del Schumpeter Ministro de Hacienda. Había llegado a esa cartera como especialista en finanzas públicas y, pese a su juventud —tiene entonces treinta y seis años—, con un largo historial académico. Sin embargo la experiencia pública resultaría muy negativa. En su intento de resolver los problemas de la economía austríaca —deudas de guerra, desmembración del imperio austro-húngaro, reconstrucción de la economía—, Schumpeter pretendía establecer un impuesto sobre el capital que terminó por no gustar a nadie. No gustaba al propio Gobierno, una coalición de socialistas y social-cristianos que difícilmente podían mantener criterios similares en temas de esta naturaleza; no gustaba a las capas empresariales y financieras, que deberían cargar con el peso del impuesto; no gustaba a los propios funcionarios del Ministerio de Hacienda porque no era una figura impositiva ni provenía de ellos la idea. Finalmente, acosado por todas partes, fue obligado a dimitir tras siete meses en el cargo.

1958, págs. 42-53) (6). Sólo los banqueros constituían, como ya he señalado, un grupo en las estratificaciones de la clase alta. Pero se sentían muy orgullosos de su conservadurismo. Freiherr von Spitzmüller, el banquero más importante de Austria cuando Schumpeter publicó la *Teoría del desarrollo económico* (1912), escribió con orgullo: «Ni el deseo de acaparar ni el ansia de dinero eran dominantes entre ellos. Las tendencias de la política bancaria podrían llamarse conservadoras» (Spitzmüller, 1955, página 111) (7). Significativamente, en las obras literarias prestigiosas de la época no aparecen más empresarios que los banqueros. Si lo hacen en algunos casos excepcionales, de ordinario no son austriacos: *Wasserfälle von Slunj*, de Doderer, describe a una familia de fabricantes ingleses en Austria, y el siniestro Kammerrat Levielle de sus *Demonios (Die Dämonen)* es de origen y nacionalidad dudosos (él mismo insiste en que su título es francés), y su ocupación también resulta dudosa (von Doderer, 1956, 1963). En el «salón» de Frau Sektionschef Tuzzi en *El hombre sin atributos (Mann ohne Eigenschaften)*, cuyos componentes se nos ofrecen como una muestra representativa de la sociedad vienesa, sólo figura un empresario, Arnheim, que es alemán y banquero (Musil, 1931). En *Maskenspiel der Genien* de Herzmanovsky-Orlando (1958), el famoso «Taller del Tapiz de Ariadna» —un tipo preindustrial de manufactura y, de manera característica, una empresa estatal fundada para aliviar el desempleo— deshace por la noche lo que se ha tejido durante el día para preservar tanto su reputación de excelente calidad como la gran escasez de sus tapices (8). En otras palabras, los fabricantes austriacos y otros empresarios evitan el juicio del mercado. Banqueros y funcionarios insisten en el conservadurismo del empresario austriaco: ¿Qué quiere en realidad el fabricante?, pregunta de manera retórica el Presidente de la Cámara de Comercio de Viena al Primer Ministro, Conde Badeni. Su respuesta: «Un emplazamiento cercano a la energía hidráulica, tarifas proteccionistas y la Orden de la Corona de Hierro» (Ehrhart, 1958, pág. 43) (9).

Esa necesidad de conseguir lo que en Austria recibe el calificativo de «honor visible», es decir, una condecoración que se pudiera usar con ropa de vestir, era, sin embargo, bastante presuntuosa. Incluso durante la Primera Guerra Mundial, cuando ya las cosas se deterioraron

de verdad y había que hacer algo por los proveedores de armas y los financieros gubernamentales, sólo se les concedieron condecoraciones de poca importancia: se les recompensaba, por ejemplo, con lo que se denominaba popularmente la *Comptoirkreuz des Franz-Joseph-Kai Ordens mit dem Pratersten* (10), término que por sus connotaciones locales sugería que se trataba de una condecoración adecuada sólo para los judíos.

VI La eficiencia técnica, por otra parte, era muy estimada en Austria. El ingeniero Karl Ritter von Ghega, que construyó el ferrocarril sobre el Paso de Semmering, estuvo muy cerca de ser una celebridad austriaca, como sucedió también con Karl Freiherr Auer von Welsbach (hijo de un alto funcionario), que inventó la luz de gas y posteriormente el filamento de la lámpara incandescente, y se convirtió en una celebridad a pesar de que incluso llegó a hacer algún dinero con sus inventos. En general, sin embargo, los inventores austriacos no eran capaces de beneficiarse con su trabajo; tal es el caso de Joseph Ressel, que inventó el tornillo para motonaves; o Joseph Madersperger, que inventó una máquina de coser. Como los rusos en la actualidad, Austria afirmaba en la época de Schumpeter, y quizá con más justificación, que los austriacos habían inventado muchas cosas antes que nadie. Pero como Herzmanovsky-Orlando (1957) nos cuenta en su relato imaginario *Kaiser Joseph und die Bahnwärterstochter*: «Cuando los austriacos inventaron la locomotora de vapor, abandonaron el proyecto por intervención británica, para dejar que los ingleses tuvieran prioridad. O, para decirlo más seriamente, los austriacos eran inventores más que innovadores con éxito; Schumpeter tomó esta distinción de la realidad. El talento organizador parecía escasear extraordinariamente. Los funcionarios se enorgullecían de las soluciones jurídicas justas que daban a los problemas y de calmar las cosas, pero muy poco de su capacidad organizadora *«Fortwursteln»* (11), actuar como una marioneta, era la consigna del día, no sólo en cuestiones políticas. Se llega a tener la impresión de que en las dificultades políticas de la década anterior a la guerra, no sólo el conservadurismo político, sino también el conservadurismo social más reaccionario iban en aumento y no en disminución (12).

La apología de Schumpeter del empresario creativo y su significación para el desarrollo, su insistencia en que lo decisivo era la innovación y no la invención, la importancia que daba a la organización, iban completamente en contra de las ideas austriacas preconcebidas. Era una antiteoría que no se derivaba sino que se oponía a lo que se practicaba en la Viena de sus días. Era una de las numerosas manifestaciones de los «malos modales» de un «*enfant terrible*»; de Schumpeter como persona totalmente «imposible» en la sociedad de su tiempo.

VII «*Die grossen Erfolge, die sie in ihrem Aufstieg erreicht hat, dank die... Grossunternehmung nicht ihrem grossen Kapital... denn... sie hat dieses in der Hauptsache erst aus ihren Gewinnen gebildet. In den Anfänge war es vielmehr die hochgespannte Führeraufgabe, welche der... Unternehmung den spezifischen Charakter einer bevorzugten Marktstellung gab. Die Männer, die als Pioniere die neuen Wege eröffneten, musste Leute von auserlesener Begabung sein, die technisches Können mit Markterfahrung und organisatorischer Kraft vereinigten und noch dazu die Kühnheit des Neuerers besitzen mussten*» (von Wieser, 1914, pág. 375).

«No es el capital lo que trae el éxito, porque el capital mismo está formado en gran parte por una acumulación de beneficios. Es su papel como líder del mercado lo que ha traído éxito a una empresa. Los hombres que abrieron nuevos caminos tuvieron que ser personas extraordinariamente dotadas que combinaban habilidad técnica, sentido del mercado y poder organizativo además de la audacia del innovador».

Esta es la esencia del análisis de Schumpeter sobre el empresario creativo. Desgraciadamente, sin embargo, la cita no es de Schumpeter, sino de su maestro más importante, Friedrich von Wieser, con quien Schumpeter, como él mismo nos dice (1908, pág. IX), tenía la más estrecha de las afinidades intelectuales. Aunque publicado ligeramente después de la *Teoría del desarrollo económico* de Schumpeter, el libro de texto clásico de Wieser de 1914 era sin duda conocido por el primero por las clases de su maestro. La teoría elitista del líder dominante, el término «Líder» (en alemán «Führer», un término con desdichadas connotaciones políticas), también el término «pionero» y finalmente el término «*Neuerer*», innovador, todos ellos

usados por Schumpeter, son términos típicos de los últimos años de Friedrich von Wieser y frecuentemente usados por él. Wieser era un forjador de frases felices y se enorgullecía de esta habilidad. Creía que al encontrar un término ilustrativo arrojaba luz sobre un tema (13). Y también en esta búsqueda de frases llamativas el joven Schumpeter siguió a su maestro. Cuando se lee a Wieser es inevitable la sensación de que habría que hablar del empresario de Wieser más que del de Schumpeter. Como sucedía con frecuencia en la vida académica de la Viena de Schumpeter, el alumno convirtió una docena de páginas del maestro (Wieser, 1914, págs. 46, 63, 69 y ss.) en un libro; o, más bien, como vamos a ver, en medio libro.

De manera que si la glorificación del hombre de negocios, del empresario, iba en contra de los valores sociales de curso legal en la Viena de Schumpeter, no sucedía lo mismo al parecer con la tradición académica de la universidad de Viena. Estas teorías estaban respaldadas por Wieser, el decano en funciones de la facultad de económicas, sucesor de Menger y una figura extraordinariamente prestigiosa por derecho propio. Pero ni siquiera en el caso de Wieser se trataba de una idea revolucionaria, porque él no hacía más que seguir un camino muy trillado de peculiar interés para la escuela de Menger. Gross (1884) y Mataja (1884) habían publicado libros sobre «beneficios empresariales». Y en las primeras décadas de nuestro siglo, no era tampoco una idea de teoría económica poco frecuente fuera de Viena. Willet (1901) y Hawley (1907) habían escrito libros sobre riesgos empresariales creativos y sobre beneficios (14), libros que, según he sabido por tradición oral —porque se me dijo que los leyera en los años cincuenta—, eran famosos en Viena. Y en Alemania, el influyente Werner Sombart acababa de publicar un artículo sobre «El empresario capitalista» en 1909 y estaba entonces escribiendo su libro sobre los «burgueses», publicado en 1913, un año después del de Schumpeter. Schumpeter se encontraba, por tanto, en apariencia, bien protegido por toda una manada de *lemmings* del mundo académico.

VIII De hecho, sin embargo, la idea de Schumpeter era mucho más escandalosa que la de los otros *lemmings* de su grupo. Lo más escandaloso no era insistir en el papel creativo del empresario, sino en el hecho de que el innova-

dor desencadena la *destrucción creativa*. «*Durchsetzung neuer Kombinationen*» (15), llevar a cabo por la fuerza nuevas combinaciones de factores en —tégase presente— una situación de pleno empleo de factores es la peculiar expresión de Schumpeter y la idea básica de su particular tipo de análisis. Aquí es donde se puede oír al Schumpeter dispuesto a abrirse paso a codazos en la sociedad. Aunque a estas alturas ya estemos demasiado familiarizados con teorías sobre el ciclo de la actividad económica, no debemos olvidar que Schumpeter propuso sobre todo una teoría de un ciclo de actividad económica más o menos autónomo, centrada en torno a la creación y *destrucción* causada por el innovador; y que fue una de las primeras teorías cíclicas propuestas. Esta segunda mitad de su libro es, por tanto, la más original. «¿Por qué el desarrollo no sigue una trayectoria regular sino que se mueve a saltos?» es la pregunta que se hace Schumpeter (1912, pág. 426). Con Wieser, el desarrollo iniciado por los líderes había sido, implícitamente, un desfile ordenado. Wieser siempre tendía a postular consecuencias previstas (16).

Schumpeter volvió sobre los pasos de Menger (1871), que había subrayado la impenetrabilidad del futuro y las probabilidades de planificar errores (17). Los innovadores de Schumpeter (1912), o por lo menos sus otros hombres de negocios, cometen errores de cálculo (18). Y de manera muy explícita «perturban el equilibrio estático» (Schumpeter, 1912, pág. 439). Si ya era de mal gusto en la Viena de Schumpeter hablar elogiosamente de simples empresarios, resultaba simplemente escandaloso, en un país de funcionarios conservadores, alabar a alguien por crear desorden y todavía peor sugerir que la creación de intranquilidad pudiera tener una función social útil, ¡que pudiera promover el desarrollo material! E incluso hoy no estará de más recordar que si invocamos al empresario de Schumpeter como el curalotodo de un crecimiento en declive, si realmente sabemos lo que decimos, estamos clamando al mismo tiempo por una mayor inestabilidad, por mayores «saltos» en el desarrollo. Cuando esto se advierte con claridad, sospecho que muchos partidarios declarados del empresario de Schumpeter se sentirían más a gusto con Wieser, su antecesor, mucho más inclinado al orden.

IX La versión original de la *Teoría del desarrollo económico* de Schumpeter ligaba y entrelazaba tres ideas, que —por separado— se encuentran en los escritos sobre la ciencia económica anteriores a él. La naturaleza desigual y cíclica del desarrollo; el papel del empresario innovador no sólo en la generación de desarrollo, sino también en la del desarrollo desigual; y, finalmente, no sólo la importancia del crédito en el desarrollo en general, no sólo tampoco su influencia para generar un desarrollo cíclico sino, sobre todo, su importancia para promover innovación y, a través de ella, un desarrollo cíclico o «a saltos». Exactamente estas mismas ideas, por cierto, están de manera rudimentaria en *Das Kapital* de Karl Marx, aunque sin darles tanto relieve ni presentarlas de forma tan coherente (19). Pero en 1912 Schumpeter, al parecer, no llegó tan lejos en su actitud de «*enfant terrible*» como para hacer, ya por entonces, mucho caso de Marx (20). Como los otros rasgos del pensamiento de Schumpeter son de sobra conocidos, me limitaré, en el resto de este trabajo, a hacer un análisis del papel del crédito dentro de su sistema (21).

Subrayar la importancia del crédito en cuanto tal no era nada nuevo en la Viena de Schumpeter; señalaba simplemente un hecho generalmente aceptado (22). Las naciones industriales en los primeros estadios de desarrollo siempre parecen orientarse hacia conceptos y planes de acción mercantilistas, y ese fue claramente el caso con Austria. No sólo la prensa popular destacaba la importancia del crédito, también lo hacían las publicaciones profesionales, tanto a nivel internacional como en Austria. Un artículo de Conant en el *Journal of Political Economy* de 1898 (pág. 163) decía: «El desarrollo del crédito ha sido una incidencia casi necesaria del crecimiento del capital. La gran acumulación moderna de capital no se podría poner en movimiento sin el crédito». Y (pag. 172): «A los que dirigen una empresa les proporciona el capital suplementario que necesitan para llevar adelante su actividad». En Austria, el maestro de Schumpeter, Wieser (1914, pág. 296), escribía: «La importancia económica del crédito siempre ha sido grande; y se ha hecho enorme con la acumulación moderna de capital financiero». Esta observación, dicho sea de paso, no sólo es más equilibrada, sino también más perspicaz que el análisis de Schumpeter. Porque

Schumpeter logró autoconvencerse de que la *única* necesidad esencial del crédito surge del desarrollo (23), en lugar de decir simplemente que el desarrollo aumenta la demanda relativa de crédito. Schumpeter cayó aquí en la trampa de creer que una economía estacionaria en su conjunto tenía también que ser estacionaria y perfectamente predecible desde el punto de vista de todos los individuos que la componen, de manera que en esa economía las personas individuales no tienen necesidad esencial de crédito.

La importancia del crédito como causante de fluctuaciones cíclicas también se hallaba en el aire. Aunque no estoy acostumbrado a elogiar el trabajo de Ludwig von Mises, tengo que señalar, sin embargo, que en el mismo año de la publicación de la *Teoría del desarrollo económico* (1912), Mises (1912, parte 3.^a, cap. 5, págs. 4, 5), en su bien conocido tratado monetario, publicaba un pasaje muy importante sobre el proceso cíclico engendrado por la creación de crédito, germen del lado monetario del análisis del ciclo de la actividad económica posteriormente desarrollado por Hayek (1929, 1935, 1939). Pero con Mises el crédito inicia un proceso de *inversión* en general, no sólo un proceso innovador, como en Schumpeter. De nuevo, creo yo, los análisis menos extremados de Mises y Hayek se acercan más a la realidad.

También la importancia del crédito para el empresario creativo encuentra su sitio en la obra de Wieser. Una vez más se trata, sin embargo, de un análisis menos extremista, menos de todo o nada. Wieser (1914, pág. 296), dice: «El crédito promueve en un grado máximo la aparición de empresarios eficaces, la selección de dirigentes en el campo de la propiedad». El crédito ayuda mucho, pero no es absolutamente esencial, como con Schumpeter. Y con Wieser, por tanto (1914, pág. 375), tener crédito es una característica del líder empresarial.

La única idea de Schumpeter sobre el impacto del crédito en el desarrollo de la que no conozco ningún antecedente es su afirmación de que las consecuencias inflacionarias del crédito no inhiben, sino que más bien estimulan el desarrollo; más exactamente, que el desarrollo tiene una primera fase necesaria que es inflacionaria (Schumpeter, 1912) (24).

X Hemos visto, por tanto, que de las numerosas ideas propuestas por Schumpeter sobre el papel del crédito en el desarrollo económico, sólo dos eran suyas y nuevas: la idea de que el efecto inflacionario de una expansión crediticia estimula el crecimiento económico; y la idea de que el crédito es un requisito necesario para la innovación, que a su vez es la fuente fundamental de la expansión económica; más específicamente, que el crédito es el medio con el que se crean nuevas empresas que son el vehículo de la innovación. ¿Eran estas ideas una buena descripción de la realidad austriaca durante el último cuarto de siglo antes de la guerra, o, en otras palabras, eran consecuencia de una observación de la Viena de Schumpeter? Y ¿tienen un valor simplemente local, específico, o son explicaciones, si no de un mecanismo verdaderamente universal presente en todo desarrollo industrial en el entorno de un mercado libre, al menos de tipo bastante general, por tratarse de efectos que con frecuencia son importantes?

XI La idea de que la inflación, aunque fuese tan sólo temporal y cíclica, tuviera a la larga efectos saludables y reales, era, sin duda, muy valiente (Schumpeter, 1912, pág. 447 y ss.) (25). Hasta entonces sólo la habían propuesto economistas chiflados. Los economistas cultos asociaban esa idea con «charlatanes» como John Law (a quien juzgaríamos hoy con mucha más benevolencia que en 1900). Iba completamente en contra de la teoría ortodoxa aceptada; y más especialmente en contra de la teoría económica ortodoxa en Austria. Durante el siglo pasado Austria atravesó un período muy prolongado de inestabilidad monetaria y de déficits presupuestarios; estos últimos se interpretaban correctamente como la causa de la inestabilidad monetaria. Se convirtió en doctrina aceptada la teoría de que esa inestabilidad monetaria (es decir, inflación y las variaciones concomitantes en los tipos de cambio) creaba inseguridad en la actividad económica, e impedía que se hicieran cálculos económicos correctos y planes individuales a largo plazo, con lo que se frenaba el desarrollo de manera drástica. Grandes ministros liberales, por ejemplo Ignaz von Plener (véase März, 1968, págs. 20 y ss., 95 y ss., 257 y ss.), convirtieron por tanto la lucha contra la inflación en parte integrante de sus pro-

gramas de gobierno. Böhm-Bawerk como Ministro de Finanzas era un apóstol estricto de la ortodoxia fiscal (26) y en consecuencia consideraba un déficit presupuestario como la raíz de todo mal (27). Comparar la actitud positiva de Schumpeter hacia la inflación con la de su contemporáneo von Mises o con la del discípulo de Mises, von Hayeck, y finalmente con las directas críticas de Böhm-Bawerk (28), prueba fácilmente la afirmación de que en esto Schumpeter adoptó una actitud completamente distinta de la que predominaba entonces en Austria.

La actitud dominante hacia la inflación reconocía, por supuesto, que era interesante a corto plazo para las finanzas del gobierno. Pero se afirmaba que el gobierno, además de perjudicar a todos los restantes grupos con la inflación, tanto a corto como a largo plazo, también se perjudicaba a sí mismo si se veían las cosas con una perspectiva un poco más amplia. El crédito del gobierno quedaba seriamente perjudicado por la inestabilidad monetaria, con lo que la tasa de interés que el gobierno tenía que pagar aumentaba extraordinariamente. Prueba de esta proposición podía encontrarse en el desarrollo de los años ochenta y noventa, cuando se logró finalmente la estabilidad monetaria y unos presupuestos gubernamentales «responsables» con la consecuencia de que los intereses a pagar por el gobierno descendieron drásticamente (März, 1968, pág. 213 y ss., y especialmente pág. 220 y ss.). Gracias a la ortodoxia fiscal y monetaria, Austria pudo por fin abrazar el sistema financiero de las naciones industriales: gracias a la reforma monetaria de 1882 fue capaz de incorporarse a lo que podría denominarse la «liga del patrón oro».

Ahora bien, la inflación que, según se afirmaba, perjudicaba a todos los miembros respetables de la sociedad, dañaba en especial a los beneficiarios de ingresos fijos y a los miembros de la clase rentista (oficiales y funcionarios tenían que poseer ingresos suplementarios como rentistas si se casaban). Por tanto la inflación perjudicaba en particular a los intereses de la clase baja, la «segunda sociedad», a la que pertenecían todos los economistas austriacos anteriores a Schumpeter. Nuestro economista, hijo de un empresario, aseguraba, por otra parte, que una inflación causada por una expansión crediticia comercial favorecía a los empresarios; y que sus ventajas se convertían en ventajas

para todos los grupos sociales a través de inversiones que traían consigo crecimiento económico. Schumpeter veía por tanto una variante de un proceso, que se consideraba que no era siquiera realmente beneficioso para el grupo social que lo causaba y ciertamente desventajoso para todos los demás, como ventajoso para el grupo que al menos lo solicitaba y, a través de ese grupo, para todos los demás. Esta diferencia en el punto de vista podría deberse en parte al origen social del economista que proponía este nuevo enfoque.

XII La primera década y media del siglo XX en Austria fue sin duda un período con una inflación muy fuera de lo corriente si se la compara con la del cuarto de siglo anterior. La inflación de este período fue reptante, pero podría decirse que reptaba a buena velocidad.

De 1904 a 1911 el índice de precios al consumo aumentó un 2,5 o un 2,9 por 100 anual (véase Mühlpeck y otros, 1979, pág. 676 y siguientes) (29). La expansión del crédito fue sin duda una causa que contribuyó a esta inflación: el multiplicador del crédito parece haber aumentado drásticamente durante este período (los monetaristas deberían tomar nota de este hecho). El crédito bancario pendiente de los nueve bancos principales aumentó por término medio un 9,2 por 100 anual desde 1900 a 1913, lo que suponía más del doble del crecimiento del dinero, de un 4,4 por 100 anual. (Para todo el período de 1880 a 1913 los aumentos correspondientes son del 7 y del 4 por 100) (30). Finalmente, los beneficios empresariales medidos por los resultados de las corporaciones austriacas se colocó a un nivel mucho más alto que en las décadas procedentes. Alcanzaron un promedio del 9,4 por 100, con cimas tan altas como el 10,3 por 100 y el 11,4 por 100 en 1907 y en 1912 (31); aunque es posible que estos beneficios estén hinchados por métodos de contabilidad erróneos, sin ajustar aún a la inflación. Un punto algo debatido entre los historiadores de la economía es si la tasa de crecimiento aumentó también (32). En conjunto, sin embargo, Schumpeter parece haber tenido razón. A estas alturas resulta difícil saber si la inflación fue realmente la *causa* de mayores beneficios, si fue la causa de la prosperidad empresarial y por consiguiente de la expansión económica. Los salarios reales se estaban elevando; ¿se habrían elevado más en relación con

la productividad si no hubiese habido inflación? Los mayores beneficios, el crecimiento económico más rápido y la inflación se debían probablemente a las *vigorosas condiciones de la demanda*; la inflación y el crecimiento eran por tanto, hablando más propiamente, coincidentes en lugar de que una fuera la causa del otro.

En otro sentido, sin embargo, la prosperidad se debía ciertamente a la inflación: porque si se hubieran hecho esfuerzos decididos para mantener constante el nivel de los precios, esta prosperidad se habría visto seriamente perjudicada, ya que, en gran parte, obedecía a un déficit presupuestario causado por intentos de mejorar y aumentar el armamento. Este déficit, como mostró Böhm-Bawerk (1924), produjo un déficit de la balanza comercial. De no darse el déficit presupuestario, la demanda total habría sido sin duda más baja, porque la industria armamentista estaba en rápida expansión y tenía importantes efectos en cadena (März, 1968, página 341 y ss.). Si el déficit se hubiera financiado por completo en Austria, se habría producido un desplazamiento de inversiones. De hecho, el déficit se financió en gran medida mediante préstamos del extranjero. Estos préstamos del exterior crearon una corriente de dinero hacia Austria que fue la base de mayores expansiones crediticias de los bancos, dirigidas sobre todo a empresas austriacas.

XIII La idea de Schumpeter de que la inflación causada por una expansión del crédito a la actividad económica lleva al crecimiento, ¿es un principio de aplicabilidad general? Es cierto que se convirtió en una idea ampliamente usada en diversos tipos de razonamiento económico. Hamilton lo aplicó (1952) a la inflación del siglo XVI. Sir Arthur Lewis (1955, pág. 217 y siguientes) distingue y analiza extensamente la «inflación cuyo fin es la creación de bienes útiles de capital». Y muchos han interpretado los remedios de Keynes como prescripciones inflacionarias para males económicos.

Sin embargo, también abundan los ejemplos en contra. El ensayo de Hamilton puso en marcha una copiosa e inconclusa discusión entre los historiadores de la economía. La idea de Sir Arthur Lewis parece, todo lo más, aplicable tan sólo a determinadas naciones en vías de desarrollo. La reciente experiencia británica, sueca y también posiblemente americana, pone de

manifiesto por el contrario que la inflación tiene un efecto depresor sobre los beneficios y sobre el crecimiento. La reciente experiencia austriaca, con una inflación mucho más suave, parece argumentar en sentido contrario, y muestra que en este caso el efecto de la inflación sobre los ingresos de cualquier grupo más amplio, sobre los beneficios y sobre el crecimiento económico es exactamente neutral. Una inflación muy considerable, por otra parte, no parece perjudicar al Japón. En las naciones industriales todo depende, al parecer, de manera muy precisa, de las reacciones exactas de los sindicatos y del gobierno y de los efectos de sus medidas en la distribución de la renta. Previsiones generales sobre los efectos reales de la inflación parecen ser imposibles sin un mayor conocimiento del molde institucional.

Podemos concluir por tanto: junto con la idea de que los efectos inflacionarios de una expansión crediticia de la actividad económica tenían efectos saludables sobre los beneficios y estimulaban el crecimiento, Schumpeter propuso un análisis más o menos válido de su entorno histórico. Como explicación económica general esta idea no puede mantenerse: se ha visto invalidada por otros tres cuartos de siglo de experiencia inflacionaria. Sin embargo, *Schumpeter arroja dudas eficaces sobre la validez general de la opinión contraria*, según la cual la inflación siempre perjudica al crecimiento. Como en algunos otros aspectos (por ejemplo, en lo relativo a las posibles ventajas económicas de los monopolios) Schumpeter (1947, capítulo 8) puede aparecer aquí como un temprano precursor de la reaparición del *argumento mercantilista* en la teoría económica general durante este siglo; de la reaparición de ideas mercantilistas que no son necesariamente correctas bajo ningún tipo de circunstancias, pero que tampoco pueden ser completamente ignoradas como si fueran siempre tan absolutamente absurdas como los economistas clásicos en general, y Adam Smith en particular, trataron de hacernos creer. La reaparición de las ideas mercantilistas se asocia de manera general con el nombre de Keynes (1936, cap. 23). Es un hecho curioso que, si bien entre todas las tradiciones económicas pre-keynesianas fue la escuela austriaca la que combatió con más violencia las ideas de Keynes, muchas de sus figuras centrales —primero Menger (33), luego, más adelante, incluso Hayek (34), y, como vemos aquí,

Schumpeter — propusieron ideas muy similares a las de Keynes, ideas que estaban tan en desacuerdo con lo que Keynes llamaba ciencia económica clásica como las suyas propias.

XIV Ocupémonos ahora de la segunda idea de Schumpeter, mejor conocida incluso, de que el crédito es el vehículo de la innovación y particularmente de que los nuevos empresarios y sus nuevas empresas, que son la fuente principal de la innovación, se financian con crédito bancario.

Aquí, en mi opinión, Schumpeter malinterpretó la experiencia austríaca de las dos últimas décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial. Puede incluso haberse descarriado por un error de novato en la intelección de un término del lenguaje cotidiano de la actividad económica. Es un hecho bien sabido que a los países industrialmente un poco atrasados de la Europa continental se les ocurrió la idea de estimular el crecimiento económico mediante el tipo de bancos iniciado por el *Crédit Mobilier* francés, bancos que participaban en inversiones a largo plazo. A su tipo de especialización se le llamaba en alemán «*Gründungsgeschäft*», o fundación de empresas. Ahora bien, se ha podido observar, en particular por März (1968, *passim*, p.e. página 43), que originalmente los bancos austríacos del tipo del *Crédit Mobilier*, y sobre todo los más grandes de entre ellos, los *Creditanstalt*, en su fecha de creación en el tercer cuarto del siglo pasado, no lograron tener una presencia importante en la «*Gründungsgeschäft*», aparte de la financiación de las compañías de ferrocarriles; y por supuesto esas compañías de ferrocarriles, que se limitaban a emplear una técnica conocida sobre una nueva ruta, eran lo más opuesto que cabe imaginar a las empresas innovadoras de Schumpeter. Aparte de la financiación de ferrocarriles, los bancos recién fundados del tipo *Crédit Mobilier* empezaron en seguida a orientarse más y más hacia el papel tradicional de financiar los déficit presupuestarios del gobierno (März, 1968, págs. 68, 79 y ss.). Luego, de 1875 a 1890 se dedicaron cada vez más a la financiación tradicional a corto plazo (März, 1968, págs. 240 y ss.). Sólo en las dos últimas décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial los bancos del tipo *Crédit Mobilier*, que eran los más importantes de Austria, lograron hacer finalmente lo que había sido su propósito originario: se orientaron hacia la

«*Gründungsgeschäft*» de empresas industriales, pero yéndose al otro extremo (März, 1968, páginas 289 y ss., 340 y ss.) (35). Se produjo una gran oleada de «fundaciones de nuevas empresas» que, evidentemente, tuvo mucho que ver con el rápido aumento aparente del crecimiento económico, y en la que los bancos representaron el papel más importante. De manera que, a primera vista, eso es exactamente lo que Schumpeter había descrito que sucedía en Austria.

De hecho, lo que sucedió — con unas pocas excepciones en las industrias eléctricas, químicas y del petróleo — tuvo muy poco que ver con las ideas propuestas en el análisis de Schumpeter, y estuvo mucho más cerca de ser exactamente lo contrario. La así llamada «*Gründungsgeschäft*» de las dos décadas anteriores a la guerra consistió sobre todo en la *incorporación de empresas existentes* y en la *introducción* de las acciones ordinarias así creadas *en la bolsa* (esta introducción requirió con frecuencia algún tiempo, de manera que inicialmente una gran parte de esas acciones recién creadas permaneció en la cartera de los bancos). Lo que comúnmente se llamaba «fundación de empresas» era básicamente su drástica *reorganización*: no el comienzo de nuevas empresas sino el acto de dar *un nuevo impulso* a viejas empresas. Sí es cierto que entre los cuatro tipos básicos de innovación de Schumpeter (1912, pág. 159) figuran las ideas nuevas sobre organización; pero en este caso los innovadores eran los *bancos* y no las firmas industriales reorganizadas. Porque fueron los bancos quienes tomaron el liderazgo; y para entonces se trataba de viejas firmas establecidas, no de empresas recién creadas. La reorganización de firmas más o menos prósperas transformándolas en corporaciones fue, ciertamente, un motivo muy importante del aumento repentino del crecimiento económico en Austria durante los primeros años de este siglo. Pero esta expansión se produjo gracias a las *economías de escala*, a causa de la incorporación, y al acceso más fácil al crédito que eso hizo posible. Como Richard L. Rudolph (1968, pág. 236) dice: «Aunque los bancos llevaron a cabo más operaciones de inversión de lo que trascendía al público, el principio fundamental de la política bancaria seguía siendo la cautela. Los grandes bancos de Viena no eran los audaces sustitutos de empresarios que los hermanos Periere ha-

brían imaginado. Los grandes bancos seleccionaron al parecer firmas robustas y suculentas con beneficios muy positivos, firmas que ya habían superado las dificultades y riesgos de los primeros años». Más que el éxito de ideas nuevas todavía sin probar, lo que trajo el crecimiento fue su *aplicación ampliada* en un sistema de producción económicamente más viable, el de la producción intensiva en capital en empresas más grandes (36). Ahora bien, John Stuart Mill (1848, libro I, cap. 9) fue el primero en señalar la importancia de las economías de escala en las empresas y Karl Marx las considera una fuerza central para el desarrollo económico (1867) (37), pero en la obra de Schumpeter no aparecen. El trató de dar énfasis a una causalidad idealista del crecimiento, a la heroica figura del empresario innovador en exacto contraste con una teoría materialista del desarrollo. Pero la incorporación significó más bien que, en muchos casos, el único hombre creativo, foco de toda una empresa, no sólo no ganó sino que más bien *perdió* influencia. El individuo aislado fue reemplazado por las opiniones y el trabajo en equipo de consejos de administración y juntas supervisoras. El aumento repentino del crecimiento en Austria durante las dos últimas décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial —si es que, de hecho, se produjo (38)— no tuvo nada que ver con las suposiciones de Schumpeter: el aumento repentino se habría debido a una mejor organización (en el sentido de una organización empresarial más sistemática, más burocratizada) y a una inversión de capital que traería consigo economías de escala. No fue primariamente un aumento repentino en un período de innovación causado por un individuo inspirado, el empresario dinámico.

Para cerrar nuestra valoración de la visión de Schumpeter sobre su propia época tenemos que considerar finalmente la actitud de los bancos hacia la competencia. Según Schumpeter la capacidad competidora de la nueva idea del innovador estimula la competencia y eleva la productividad general puesto que otras empresas se ven obligadas a seguir al líder. En las dos últimas décadas de la «vieja Austria» los bancos eran, sin embargo, apóstoles de la «competencia ordenada». Una gran parte de sus esfuerzos organizativos se encaminaron a la formación de *carteles* (März, 1968, pág. 371 y copiosas observaciones en su reciente mono-

grafía [1981]) y a imponerlos y a administrarlos. Totalmente en contraposición con la idea de Schumpeter, los bancos *impidieron* así la competencia y en consecuencia *disminuyeron* la difusión y adopción de nuevas ideas en la producción. Como lo que estaba en la raíz de la expansión de aquellas décadas era la inversión en producción en gran escala más que en la innovación en un proceso o en un producto, semejante «regulación» de la competencia no inhibió, por otra parte, el crecimiento económico.

XV Quizá existan, sin embargo, algunos lazos más tenues entre un aumento de las *facilidades crediticias* y la fundación de nuevas empresas, de ordinario no incorporadas, y al principio pequeñas, por supuesto, pero altamente innovadoras, lazos que trabajen, efectivamente, siguiendo el verdadero esquema de Schumpeter. Como hemos dicho, los bancos austríacos se orientaron hacia la financiación de actividades económicas corrientes a corto plazo, particularmente a descontar letras, pero también al crédito hipotecario en *los últimos años setenta y en los ochenta*. Por primera vez en la historia económica de Austria hubo crédito en abundancia para la actividad económica corriente. Esto se debió en parte a la rápida expansión de intermediarios financieros distintos de los grandes bancos de capital social, que eran fundamentalmente vieneses (Good, 1974, páginas 85 y ss.). Este aumento del crédito para la actividad económica corriente a corto plazo pudo fácilmente tener como consecuencia que las empresas innovadoras recién fundadas encontraran mayores facilidades para ponerse en marcha, no porque los bancos financiaran las necesarias inversiones de planta y equipo, sino porque proporcionaban capital de explotación. Mediante hipotecas, tal vez los bancos, y especialmente los otros intermediarios financieros, también financiaron en parte las necesarias edificaciones (März, 1968, pág. 274) (39). Así, un aumento de financiación de un tipo completamente tradicional, financiación del lado no innovador de una empresa, puede haber liberado capital para la inversión propiamente innovadora. Ahora bien, en la década de los ochenta se crearon muchas firmas nuevas, exactamente aquellas firmas que, si tenían éxito, fueron después incorporadas por los bancos al cambiar el siglo. La necesidad de los bancos de encon-

trar más salidas para la financiación tradicional, una necesidad creada por las menguadas oportunidades de financiar al gobierno (März, 1968, página 301) puede muy bien haber provocado sin quererlo una nueva expansión innovadora. Y se trataría de un rápido aumento de acuerdo con el verdadero esquema de Schumpeter: empezó durante la época de depresión de los años ochenta y se debió a la urgente necesidad de los bancos de encontrar nuevas salidas para la inversión en un mercado crediticio sobrecargado, caracterizado por las decrecientes tasas de interés. Pero no fue un esfuerzo *consciente* por parte de los bancos para favorecer la innovación (40).

Sin duda, jóvenes innovadores asociados con capitalistas fundaron muchas nuevas empresas en Austria durante este período, como en otros países y épocas. El banquero Richard Kola, por ejemplo, que más tarde desempeñó un papel importante en la venta de las acciones ordinarias del *Alpine Montangesellschaft* a grupos italianos de intereses cuando Schumpeter era Ministro de Finanzas, describe cómo ganó sus primeros 50.000 florines. A un corredor de avanzada edad le sugirió un plan para una especulación bursátil que tuvo éxito, y aquél le ofreció su crédito con la condición de que se repartieran los beneficios (Kola, 1922, pág. 111). Los casos ingleses de la firma de Bolton y Watt y de los primeros asociados de Richard Arkwright son, por supuesto, casi legendarios. Con frecuencia el socio capitalista proporcionaba también la muy necesaria experiencia de gestión. En los casos, comparativamente escasos, en que los bancos austríacos financiaron proyectos arriesgados, de ordinario se convirtieron también en socios (o de manera más normal en accionistas) de la empresa recién formada (41). Y también en este caso proporcionaron la pericia organizativa de la que con frecuencia el empresario innovador estaba terriblemente necesitado (42). Esta ayuda organizativa por parte de los bancos terminaba frecuentemente con la incorporación de la nueva firma a un cartel, cortándole así las alas a su impulso competitivo. Y, en cualquier caso, la innovación en estas firmas se alentaba mediante *abundantes oportunidades de financiación pero no mediante el crédito*: se producía a través de una oferta de arriesgar capital y de la consiguiente participación del financiador en la totalidad de los riesgos implicados.

XVI ¿Por qué asignó Schumpeter un papel tan importante a los bancos —o más bien a los banqueros— en el proceso innovador, un papel que, de hecho, como hemos visto, no desempeñaron en Austria o, si lo hicieron en parte, fue sólo de manera indirecta? La explicación, creo yo, debe buscarse en su percepción de los papeles sociales de los diferentes grupos en la jerarquía social de la Viena de Schumpeter.

Como he sugerido al comienzo de este trabajo, en la Viena de Schumpeter al banquero —de manera similar a lo que sucedió en la Inglaterra del siglo XVIII— se le veía como al único hombre de negocios realmente respetable. El banquero, y prácticamente sólo él entre los empresarios, era miembro de determinada sección de la «segunda sociedad». Más aún, en la época de Schumpeter, Viena fue testigo por vez primera de la aparición de una importante *élite directiva* en la actividad económica. Es muy interesante saber que los altos ejecutivos de los grandes bancos incorporados pertenecían a la «segunda sociedad» al igual que los accionistas de los bancos importantes; o posiblemente incluso más que los accionistas de bancos más pequeños un tanto dudosos. La «segunda sociedad» estaba dominada por los funcionarios que ocupaban un lugar más alto en el escalafón. De manera muy significativa, las primeras décadas de este siglo presenciaron en Austria la transferencia de algunos funcionarios muy destacados a los puestos ejecutivos más importantes de los bancos de capital social. El hombre a quien podría incluso considerarse como cabeza del funcionariado (y además miembro de la escuela de economistas de Viena y por tanto relativamente cercano a Schumpeter), su Excelencia Privatdozent Geheimrat Sektionschef Dr. Rudolf Sieghart pasó del puesto de director del despacho del Primer Ministro a convertirse en gobernador y director ejecutivo del más noble de los bancos, el *Bodencreditanstalt* en 1910, y realizó desde allí una política bancaria muy agresiva. Hofrat Dr. Alexander Freiherr von Spitzmüller, después ministro varias veces, se convirtió en director del *Creditanstalt* muy poco antes. Los dos nombramientos se produjeron dos años antes de la publicación de la *Teoría del desarrollo económico* de Schumpeter. Con anterioridad Hofrat Ritter von Hahn había sido nombrado director del *Länderbank*. Se dieron otros casos, incluso an-

MINISTRO DE HACIENDA: 1919

A consecuencia de las elecciones de febrero de 1919 se forma, en Austria un Gobierno de coalición entre el partido socialista y el social cristiano, este último de raíz conservadora y católica. Preside el Gobierno Karl Renner, un socialista de derechas, y el Ministro de Asuntos Exteriores es Otto Bauer, también socialista y condiscipulo y amigo de Schumpeter. Ante los graves problemas financieros con que tropieza la Austria de la postguerra, se decide nombrar un Ministro de Hacienda técnico y Otto Bauer propone a Schumpeter, propuesta que es aceptada.

La tarea del Ministro de Hacienda revestía enormes dificultades, en esos momentos, porque la guerra había dejado grandes heridas en la economía austriaca y porque la disolución del imperio austro-húngaro suponía, para Austria, unas cargas financieras muy elevadas. En suma, el Ministro de Hacienda, como responsable de las finanzas del Estado, tenía que hacer frente a los problemas que Schumpeter ya había enunciado en su trabajo de 1918: *La crisis del Estado fiscal*. Una de las piezas clave del plan que Schumpeter se proponía llevar a la práctica era un impuesto sobre el capital que permitiese redimir, de una vez, buena parte de las deudas de guerra. El plan no se aprobó y Schumpeter tuvo que dimitir por algo que también preveía en 1918: «Confieso que en algún momento me sentí completamente cogido por ese modo de salvar la situación y que todavía lo considero correcto en principio. Si mientras tanto he aprendido a dudar de su éxito, ello se debe a consideraciones que nada tienen que ver con la economía de la materia. Solamente un gobierno fuerte sobre la base política más amplia, que impresione al público con un poder y una fuerza de dirección reales, podría atreverse a intentar la tarea de vencer toda resistencia y particularmente de impedir a la exacción que recayese solamente sobre una pequeña fracción de la economía privada —demasiado pequeña para producir éxito—, si bien golpeando a esa fracción con fuerza

destructora. El hombre que haya de resolver esta función necesita habilidad fiscal y política, y necesita la brillantez de una fuerza de voluntad y de palabra en que las naciones confían.» («La crisis del Estado Fiscal», *Hacienda Pública Española*, n.º 2, 1970, pág. 164.) Ni siquiera su brillantez y profundidad pudieron superar las dificultades de un Gobierno dividido.



Caricatura de Schumpeter realizada en 1919.



Karl Renner.



Otto Bauer.

tes de esa fecha; por ejemplo Merey Alexander von Kaposmere. Como ya sabemos, Schumpeter mismo siguió esa trayectoria durante sus últimos años en Austria al nombrarsele director del *Biedermannbank*. Los lazos entre los niveles más altos del funcionariado y los grandes banqueros se hicieron así muy estrechos.

Además, a los bancos siempre se les había considerado como órganos, de tipo semigubernativo, de la política económica. La supervisión de los bancos por el Ministro de Finanzas significaba que este ministro podía, si lo deseaba, decidir más o menos la dirección general de la política bancaria. A la banca se la veía sobre todo como *un servicio público* y no como simple negocio. *Gemeinnützigkeit*, el término alemán más fuerte aún que servicio público, era, y todavía es, deber legal de las Cajas de Ahorros, que por entonces estaban creciendo rápidamente; pero también se le consideraba deber moral de todas las demás instituciones financieras. Spitzmüller afirmó explícitamente que él trataba «de crear un tipo, por así decirlo, de director de banco social que trabajase por el interés público» (Spitzmüller, 1955, pág. 112). La consideración semioficial de los bancos todavía continúa en la Austria de hoy, donde se les asigna la administración de numerosos subsidios a la inversión y donde un banco especial da créditos para la exportación y cubre los riesgos de esa actividad.

De esta forma, los banqueros de Austria, como en la mayoría de los países, formaban la élite social de los hombres de negocios. La peculiaridad austríaca era que también formaban parte de la élite de la administración. La opinión de la clase alta de la «vieja Austria» —particularmente en su capital, la Viena de Schumpeter— era que Austria estaba admirablemente administrada por sus funcionarios (en esto, como en otras muchas cuestiones sociales y económicas, la «vieja Austria» se hallaba especialmente cerca de los mecanismos institucionales franceses y de sus esquemas de desarrollo [cf. Good, 1974, pág. 84]). El funcionariado de alto nivel se enorgullecía de las maneras indirectas que tenía de lograr sus fines políticos. Uno de estos medios indirectos era estimular la actividad innovadora mediante créditos bancarios. Los bancos eran servicios públicos. Según Schumpeter, la innovación era de eminente utilidad pública; y con esta actitud se limitaba

a hacerse eco del tono plañidero de los administradores más importantes de Austria, aunque de hecho ellos hicieran muy poco para llevar a la práctica sus declaradas convicciones. ¿Cabe entonces sorprenderse de que Schumpeter asignara a la élite de los hombres de negocios, con quien la clase a la que él aspiraba estaba tan íntimamente ligada, que atribuyera a los bancos, en otras palabras, sobre todo a los directores de los bancos, un papel principal en la tarea de hacer germinar y de nutrir los esfuerzos del empresario heroico, del innovador dinámico? ¿Cabe sorprenderse de que diera por sentado que los bancos desempeñaban su papel como servicio público en la dirección que él consideraba de la más alta utilidad? Schumpeter, desorientado por estereotipos sociales preconcebidos, vio lo que, económicamente hablando, apenas estaba presente allí, o lo que, cuando se produjo, lo hizo de formas distintas a las que él sugería. Pero de esta manera también oscureció el papel económico real que los bancos desempeñaron en la Austria de su época, y que consistió en lograr una organización más eficiente de la actividad económica en su funcionamiento rutinario, y en financiar una expansión que produjo la cosecha de las economías de escala.

XVII Existe también otra posible interpretación social de la teoría de Schumpeter sobre el papel del crédito bancario en el estímulo a la innovación. Schumpeter era anglófilo, como lo eran, de hecho, la mayoría de los miembros de la escuela austríaca. Todo su análisis puede haber sido simplemente una idealización desde lejos de lo que él creyó que había sucedido en Inglaterra. En Austria era una vieja frase trillada que la comunidad bancaria inglesa estaba mucho más desarrollada y ofrecía mucho mejor apoyo financiero a las empresas. Sabemos que en una conferencia en Inglaterra Schumpeter comparó al audaz empresario británico muy favorablemente con su perezoso y conservador oponente austríaco y subrayó la influencia asfixiante de la burocracia en Austria (véase Johnson, 1972, pág. 83). Lo que él describió pudo ser un análisis de lo que él creía que estaba sucediendo en Inglaterra y de lo que pensaba que *no* sucedía en Austria.

Aunque aparentemente contradictorias, estas dos explicaciones pueden ser de hecho complementarias. Schumpeter estaba describiendo

lo que *debería* suceder en Austria en mayor escala y posiblemente pensó que estaba en condiciones de señalar los primeros signos todavía vacilantes. Ofrecía un modelo de desarrollo, no su descripción. Y presentaba un modelo construido con el patrón de la experiencia inglesa vista con ojos austríacos por alguien impregnado de las concepciones sociales austríacas.

XVIII En el caso del papel del crédito en la innovación, Schumpeter describía, por tanto, algo que no sucedía en Austria de la forma en que él lo describía y que, posiblemente, nunca sucedió en ningún sitio de esa manera. En años posteriores él mismo reconoció —y posiblemente recalcó demasiado (43)— el importante papel innovador de la gran corporación (Schumpeter, 1947, cap. 12). El análisis de Schumpeter, en parte contrario a los hechos, ¿carecía de validez general por esa razón?

Curiosamente, ideas de grandes economistas que en su momento fueron contrarias a los hechos, pudieron más tarde convertirse en ideas analíticas de extraordinaria significación real. Adam Smith, por ejemplo, adelantó una idea tan presciente que en su día era completamente contraria a los hechos: que el desarrollo industrial sólo era posible con una mayor tasa de acumulación de capital (cuando en realidad todo lo que se necesitaba entonces era *reasignar* una determinada formación alta de capital) (44). También Schumpeter tuvo una idea igualmente presciente. La eficiente organización empresarial se convierte en cosa rutinaria una vez que la industrialización se ha desarrollado plenamente. Las economías de escala pierden en gran parte su vigencia: a partir de cierto punto los crecientes gastos de control compensan los costos decrecientes de la producción material; y sobre todo el lado puramente material de la producción de valores económicos disminuye en importancia con niveles de vida cada vez más altos. Por otra parte, una gran rapidez en la innovación tiene una importancia cada vez mayor en las sociedades industriales plenamente desarrolladas, dada su creciente rapidez de cambio y la incontenible competencia que existe entre ellas. La innovación no sólo se ha convertido en el motor principal del crecimiento actual: ha pasado a ser también la clave de su supervivencia.

Si entendemos correctamente, en el contexto de su época, el papel en el estímulo a la innovación que Schumpeter asignó al crédito bancario, comprenderemos que expuso una idea económica de significación duradera, que antes de él no había llegado a tomar carta de naturaleza en las teorías generales. En aquel contexto los bancos eran servicios públicos, medios indirectos de política gubernamental. Lo que Schumpeter dijo de hecho fue que la innovación aumentaba en gran medida si había instituciones para repartir los riesgos entre el innovador y la sociedad. Tales instituciones para repartir riesgos no tienen que tomar necesariamente la forma de instrumentos de deuda. En la Austria actual (45) pueden ser generosas desgravaciones impositivas de todas las inversiones, y por tanto formas estatales de crédito. Pueden ser ayudas de instituciones crediticias especiales semipúblicas o puede tratarse de una asociación comercial con esas mismas instituciones. Y también pueden adoptar otras formas. Lo importante es que el innovador tenga acceso a estos mecanismos de repartición de riesgos. También es importante que la administración de esos mecanismos sea de naturaleza nada burocrática y que la lleven a cabo instituciones próximas a los problemas del mundo de la actividad económica y a su manera de pensar. Entendiéndolo así, cabe decir que Schumpeter fue el primero en abordar un problema de vital importancia para el mundo industrial de hoy, y para cuya mejor solución se están haciendo intentos aproximativos en el momento presente en casi todas las naciones pertenecientes a este mundo (46).

NOTAS

(*) Estoy en deuda con el Dr. F. Baltzarek, con el Dr. W. Neudeck y con el Dr. P. Rosner por muchas sugerencias extraordinariamente valiosas. He sacado muchísimo provecho de la obra del Dr. E. März, que también me prestó el manuscrito de una publicación suya, por entonces todavía inédita (März, 1981).

Traducido por Equipo de Traductores, S. A.

(1) Para esta opinión, véase Young (1936) que elabora en el apéndice su «Tabla cronológica» sobre esta suposición.

(2) Para esta opinión, véase por ejemplo Sieghart (1932, páginas 257 y ss.). Véase también Brunner (1949, págs. 338 y ss.).

(3) Freud (1942, vol. II/III, págs. 142, 199 y también págs. 198, 244-246, 278). Interesante en nuestro contexto es la caracterización adicional hecha por Freud: «La elevación al rango de catedrático, que en nuestra sociedad coloca al médico a las alturas de un semidiós ante los ojos de sus pacientes».

(4) «*Nur nicht berühmt werden wollen*» (Véase Ehrhart, 1958, página 140).

(5) En otro lugar llama a Viena un sitio «*wo man im allgemeinen für starke und eigenwillige Persönlichkeiten nichts übrig hat und glatte, bequeme Leute vorzieht*» (pág. 156).

(6) Los fabricantes prácticamente no aparecen, por ejemplo, en las memorias de Ehrhart, Sieghart y Spitzmüller, si se exceptúa a un miembro de la dinastía (alemana) Krupp.

(7) «*Übermäßige Plusmacherei und Erversgier traten nicht in den Vordergrund. Die Tendenzen der Bankpolitik konnten als konservativ bezeichnet werden*».

(8) Además habría que señalar que el Taller del Tapiz de Ariadna se había construido «por razones de economía en un lugar casi inaccesible», de manera que «un cálculo estrictamente comercial» ha demostrado que los costes del transporte para llevarse el producto final serían demasiado elevados. Esto resulta ser un comentario irónico sobre los imposibles costes de transporte de muchas firmas austríacas.

(9) «*Eine Wasserkraft, einen Schutzzoll und die Eiserne Krone*».

(10) Véase Kleinwaechter (1955, pág. 257); correctamente, por supuesto, la Cruz de Comendador de la Orden de Francisco José con Distintivo.

(11) Un término famoso inventado por el Conde Eduard Taaffe, Primer Ministro, 1868-1870 y 1879-1893, que él incorporó de manera permanente al vocabulario austríaco. (Véase, por ejemplo, Sieghart, 1932, pág. 18.)

(12) Ehrhart (1958, págs. 138 y ss.) condena a Sieghart con las siguientes palabras: «Le gustaban las cosas nuevas tanto por lo menos como las viejas, no era conservador y no podía serlo por falta de tradición familiar». ¡Qué época, si esto es lo peor que se puede pensar para condenar a un hombre!

(13) Véase el artículo de Weinberger sobre Wieser (1965, páginas 71 y ss.).

(14) Había por tanto un interés inmediato por la obra de Schumpeter en los Estados Unidos. El economista austríaco recibió ya en 1914 un doctorado *honoris causa* por la Universidad de Columbia.

(15) Schumpeter (1912, pág. 158 y luego repetidamente página 184) habla de «fuerza» usada contra la mayoría.

(16) Típica de Wieser es su afirmación: «El valor no está predeterminado por los productores sino tan solo correctamente previsto» (véase Wieser, 1884, pág. 169).

(17) Particularmente capítulo 0, § 4, titulado «Tiempo-Error».

(18) Capítulo VI, págs. 414 y ss., en particular pág. 444 y ss.

(19) Los paralelos con el pensamiento de Schumpeter en las obras de Marx han sido señalados por Eduard März (1965, páginas 363 y ss.). Véase en particular, para un detallado proceso de difusión de la innovación, Karl Marx (1867, Edición MEG,

XXII, Berlín, 1969, cap. 10, págs. 335-338). Los paralelos con los estudios marxistas de la época de Schumpeter son todavía más íntimos, sobre todo con su compañero de estudio en los seminarios de Viena, Hilferding. Véase Hilferding (1910).

(20) En 1912 Schumpeter rechaza explícitamente la noción de un «ejército de reserva de trabajadores» (*Entwicklung*, página 159), afirma que las crisis también caracterizarían a una sociedad comunista (págs. 458 y otras) y contradice a Marx explícitamente al afirmar que los trabajadores figuran entre los principales beneficiados por el desarrollo (pág. 504).

(21) März (1965), en un artículo que me ha sido de particular utilidad, resume las diferentes ideas de Schumpeter sobre el papel del crédito (págs. 374 y ss.).

(22) Véase, por ejemplo, Ausch (1968, págs. 27 y ss.). Ausch cita las razones dadas para una moción parlamentaria en 1921 que dice: «Los bancos tienen una posición singular en la economía. Todo el poder económico se concentra en ellos. Al conceder o denegar créditos deciden el destino de las empresas e incluso de ramas completas de la industria».

(23) Schumpeter (1912, pág. 212): «Sólo el empresario (dinámico) necesita crédito, que sólo es esencial para el desarrollo industrial».

(24) Schumpeter (1912) no usa el término «inflación» explícitamente en la primera edición de 1912. Ese término no fue de uso común hasta después de la guerra. El análisis de Schumpeter, sin embargo, es muy explícito: «Crédito es esencialmente la creación de poder adquisitivo por el empresario, y no simplemente colocar un poder adquisitivo ya existente... a su disposición. La creación de poder adquisitivo caracteriza esencialmente el método por el que se fuerza el desarrollo en una economía abierta» (pág. 214). «El empresario recibe poder adquisitivo del banquero, a quien no corresponde ninguno de los productos que la economía pone en circulación» (pág. 222). En la página 437 habla finalmente de una reducción del poder adquisitivo del dinero.

(25) Puede verse lo valiente que era por el hecho de que Schumpeter fue inmediatamente censurado por Böhm-Bawerk en este punto. Para defenderse, Schumpeter desarrolló la teoría del *ahorro forzado*. (Véase Schumpeter, 1913_a, págs. 38 y ss.; 1913_b, págs. 599 y ss., particularmente págs. 604 y ss.)

(26) Alexander Gerschenkorn (1977) deplora esto, y piensa que la rigidez fiscal de Böhm-Bawerk coartó el programa de desarrollo de su Primer Ministro, Ernest von Koerber.

(27) Como hizo en su análisis (que abrió nuevos caminos) de las razones del déficit de la balanza de pagos poco antes de la Primera Guerra Mundial. (Véase Böhm-Bawerk, 1924, vol. I, páginas 499 y ss.)

(28) Mises (1912, cap. 1, § 1, y cap. 2, § 3 [«Inflacionismo»]). Para las críticas de Böhm-Bawerk véase la nota 25.

(29) Se han seleccionado los años de subidas más pronunciadas de precios. Desde la depresión de 1896 al máximo de 1913 la subida total de los precios fue del 31,2 por 100 ó 1,6 por 100 anual.

(30) E. März hizo los cálculos en su monografía de 1981, utilizando las estadísticas del Banco Austro-Húngaro.

(31) Véase *Materialien zur Osterreichischen Produktions- und Betriebsstatistik. Zusammengestellt im Auftrag des k.k. Handelsministeriums von k.k. Osterreichischen Handelsmuseum, Viena, 1916*; citado de una monografía de próxima publicación de E. März. März (1965, pág. 375) piensa por consiguiente que el análisis de Schumpeter de la inflación era «la observación de un genio... que tenía sus raíces en la realidad austríaca de la primera década de este siglo».

(32) Han surgido dudas sobre la opinión generalmente aceptada de que hubo un rápido aumento de crecimiento económico en Austria de 1896 hasta la guerra (opinión defendida con especial firmeza por Eduard März y por Richard L. Rudolph, 1976, páginas 32 y ss.) y por David F. Good (1974, págs. 72 y ss.).

Good, sin embargo, saca conclusiones sobre magnitudes reales a partir únicamente de estadísticas financieras. De todas formas Anton Kausel (1979, págs. 689 y ss.) le ha seguido en parte. Según Kausel, los índices de crecimiento aumentan de 1880 en adelante y alcanzan el máximo en los años noventa.

(33) La teoría monetaria de Menger colocaba los balances precautorios en primer plano y negaba estabilidad alguna a la velocidad de circulación. Su teoría está muy próxima a la teoría monetaria de Keynes en este aspecto (véase Streissler, 1973, páginas 164 y ss.).

(34) La función que Hayek asigna a los bancos, y la inestabilidad del multiplicador del crédito implícito en su teoría va en contra del análisis clásico (véase Hayek, 1929, 1935, 1939).

(35) März resume en la pág. 70: «A los años de 1895 a 1914 se les puede llamar la segunda fase de fundaciones industriales de la historia de Austria».

(36) Wieser vio de nuevo las cosas con más claridad que Schumpeter cuando dijo del crecimiento de empresas de gran escala, originalmente innovadoras: «El progreso técnico y organizativo les aseguraron durante largos períodos costes decrecientes», y añade (en 1914!) que «empresas más antiguas con amplio capital logran una superioridad que hace muy difícil al principiante con talento alcanzar el éxito» (Wieser, 1914, páginas 375-376).

(37) Particularmente págs. 654-656; en la pág. 655 señala la importancia del crédito en la creación de empresas a gran escala. Véase también el casi contemporáneo de Schumpeter, Hilferding (1910).

(38) Véanse las dudas de Good (1974) y Kausel (1979) en la nota 32.

(39) März señala, sin embargo, de manera particular el crédito hipotecario concedido a «importantes firmas industriales». A la gente poco importante le resultaba más difícil conseguir incluso los créditos hipotecarios.

(40) März (1965, pág. 377) señala: «Sería un error, sin embargo, asignar un efecto muy importante a las casas comerciales y bancarias en la industrialización de Austria. Esas fuerzas en general ejercían más bien una influencia conservadora». Spitzmüller (1955) habla repetidamente con orgullo del «liderazgo, totalmente conservador, en general» de los bancos (pág. 104; véase también la nota 7).

(41) März da varios ejemplos para el *Creditanstalt* en su monografía de 1981.

(42) Kola (1922), banquero durante algún tiempo, subraya en sus memorias la necesidad de mejor organización en las empresas que él reorganizó (por ejemplo en pág. 193).

(43) Para la opinión contraria, que son más bien las empresas pequeñas las que resultan innovadoras, véase especialmente Jewkes, Sawers y Stillerman (1969).

(44) Véase Crouzet (1972, introducción del editor, pág. 42). Véase también Wilson (1965, págs. 313 y ss.).

(45) Para un análisis inglés de esta política, véase Streissler (1978, pág. 255).

(46) Véase, por ejemplo, el análisis de Herbert Giersch (1979, páginas 629 y ss.).

BIBLIOGRAFIA

- ALLMAYER-BECK, J. C. (1957), «Die Träger der staatlichen Macht: Adel, Armee und Bürokratie», en *Spectrum Austria*, Editor: Schulmeister, O., Viena, Herder, págs. 253-274.
- AUSCH, K. (1968), *Als die Banken fielen*, Viena, Europa Verlag.
- BOHM-BAWERK, E. VON (1924), «Unsere passive Handelsbilanz», en *Gesammelte Werke*, Editor: Weiss, F. X., 2 vols., Viena, Holder, Pichler y Tempsky.
- BRUNNER, O. (1949), *Adeliges Landleben und europäischer Geist*, Salzburg, Otto Müller.
- CONANT, C. A. (1898), «The development of credit», *Journal of Political Economy*, VI, págs. 161-163, 172.
- CROUZET, F., Editor (1972), *Capital Formation in the Industrial Revolution*, Londres, Methuen.
- DODERER H. VON (1956), *Die Dämonen: Nach der Chronik des Sektionsrates Geyrenhoff*, Munich, Biederstein.
- (1963), *Die Wasserfälle von Slunj*, Munich, Biederstein.
- EHRHART, R. (1958), «Nur nicht berühmt werden wollen», *Im Dienste des alten Osterreich*, Viena, Bergland.
- FREUD, S. (1942), «Die Traumdeutung», en *Gesammelte Werke*, Londres, Imago.
- GERSCHEKORN, A. (1979), *An economic Spurt that Failed*, Princeton, Princeton University Press.
- GIERSCHEK, H. (1979), «Aspects of growth, structural change, and employment: A Schumpeterian perspective», *Weltwirtschaftliches Archiv*, 115, págs. 629 y ss.
- GOOD, D. F. (1974), «Stagnation and "take-off" in Austria, 1873-1913», *The Economic History Review*, XVIII, 72.
- GROSS, G. (1884), *Die Lehre vom Unternehmervergewinn*, Leipzig, Duncker und Humblot.
- HAMILTON, E. J. (1952), «Prices as a factor in business growth: prices and progress», *JEH*, XII, 325.
- HAMPSON, N. A. *A Social History of the French Revolution*, Londres, Routledge & Kegan Paul, pág. 6.
- HAWLEY, F. B. (1907), *Enterprise and the Productive Process*, Nueva York, Londres, Knickerbocker.
- HAYEK, F. A. (1929), *Geldtheorie und Konjunkturtheorie*, Viena, Leipzig, Holder.
- (1935), *Prices and Production*, Londres, Routledge & Kegan Paul.
- (1939), *Profits, Interest and Investment*, Londres, Routledge & Kegan Paul.
- HENNINGS, F. (1963), *Ringstrassen Symphonie. 1. Satz 1857-1870, Es ist mein Wille*, Viena, Munich, Herold.
- HERZMANOVSKY-ORLANDO, F. VON (1957), *Der Gauslschreck im Rossennetz; Lustspiele und Ballette*, Munich, Viena, Langen-Mueller. Edición de 1971, *Kaiser Joseph und die Bahnwärtterstochter*, págs. 133 y ss.
- (1958), *Maskenspiel der Genien*, Munich, Viena, Langen-Mueller.
- HILFERDING, R. (1910), *Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, Viena, Wiener Volksbuchhandlung.
- JEWKES, J.; SAWERS, D., y STILLERMAN, R. (1969), *The Sources of Invention*, Londres, Macmillan.
- JOHNSON, W. M. (1972), *The Austrian Mind. An Intellectual and Social History 1848-1938*, Berkeley, California, University of California Press.
- KAUSEL, A. (1979), «Osterreichs Volkseinkommen 1830 bis 1913», en *Geschichte und Ergebnisse der zentralen amtlichen Statistik in Osterreich 1829-1979*, Viena, Kommissionsverlag der Osterreichischen Staatsdruckerei, págs. 689-710.
- KEYNES, J. M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, Macmillan.
- KLEINWAECHTER, F. F. G. (1955), *Der fröhliche Präsidialist*, Zurich, Leipzig, Viena, Amalthea.
- KOLA, R. (1922), *Rückblick ins Gestrirde*, Viena, Leipzig, Munich, Rikola.
- LEWIS, W. A. (1955), *The Theory of Economic Growth*, Londres, Allen & Unwin.
- LORENZ, A. (1965), *Wenn der Vater mit dem Sohne...*, Viena, Franz Deuticke.

- MÄRZ, E. (1965), «Zur Genesis der Schumpeterschen Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung», en *On Political Economy and Econometrics, Essays in honour of Oskar Lange*, Oxford, Oxford University Press, págs. 363-382.
- (1968), *Osterreichische Industrie- und Bankpolitik in der Zeit Franz Josephs I*, Viena, Frankfurt, Zurich, Europa Verlag.
- (1981), *Osterreichische Bankpolitik in der Zeit der grossen Wende 1913-1923*, Viena, Verlag für Geschichte und Politik.
- y RUDOLPH, R. L. (1976), *Banking and Industrialization in Austria-Hungary*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MARX, K. (1867), *Das Kapital*, 1.ª ed., vol. 1, Hamburgo, O. Meisner.
- MATAJA V. (1884), *Der Unternehmergeinn*, Viena, Hölder.
- MENGER, C. (1871), *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Viena, Braumüller.
- MILL, J. S. (1848), *Principles of Political Economy*, 2 vols., Londres, Longmans, Green.
- MISES, L. VON (1912), *Theorie des Geldes und der Umlaufmittel*, Munich, Leipzig, Duncker und Humblot.
- MÜHLPECK, V.; SANDGRUBER, R., y WOITEK, H. (1979), «Index der Verbraucherpreise 1800-1914», en *Geschichte und Ergebnisse der zentralen amtlichen Statistik in Osterreich 1829-1979, Festschrift*, Viena, Kommissionsverlag der Osterreichischen Staatsdruckerei, págs. 649-676.
- MUSIL, F. (1931), *Der Mann ohne Eigenschaften*, Hamburgo, Rowohlt.
- RUDOLPH, R. L. (1968), *The Role of Financial Institutions in the Industrialization of the Czech Crownlands, 1880-1914*. Tesis doctoral, University of Wisconsin, pág. 236. University Microfilms, Ann Arbor, Michigan.
- SCHUMPETER, J. A. (1908), *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Leipzig, Duncker und Humblot.
- (1912), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig, Duncker und Humblot. Traducción al inglés (1934), *Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- (1913_a), «Zinsfuss und Geldverfassung», *Jahrbuch der Gesellschaft Osterreichischer Volkswirte*, págs. 38 y ss.
- (1913_b), «Eine "dynamische" Theorie des Kapitalzinses. Eine Entgegnung», *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, XXII, págs. 599 y ss.
- (1947), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, Allen & Unwin.
- SIEGHART, R. (1932), *Die Letzten Jahrzehnte einer Grossmacht*, Berlin, Ullstein.
- SOMBART, W. (1909), «Der Kapitalistische Unternehmer», *Archiv fuer Sozialwissenschaften und Sozialpolitik*, XIX, pág. 689.
- (1909), *Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen*, Munich, Leipzig, Duncker und Humblot.
- SPITZMÜLLER, A. (1955)..., «Und hat auch Ursach», *es zu lieben*, Viena, Frick.
- STREISSLER, E. (1973), «Menger's theories of money and uncertainty: a modern interpretation», en *Carl Menger and the Austrian School of Economics*, Editores: Hicks, J. R., y Weber, W., Oxford, Oxford University Press, pág. 164.
- (1978), «Measures to promote capital formation», en *Capital Shortage and Unemployment in the World Economy*, Editor: Giersch, H., Tubinga, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), pág. 255.
- WEINBERGER, O. (1965), *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, vol. XII, Stuttgart, Tubinga, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- WIESER, F. VON (1914), «Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft», en *Grundriss der Sozialökonomie I/1, Grundlagen der Wirtschaft*, Tubinga, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- *Über den Ursprung und die Hauptgesetze des Wirtschaftlichen Werthes*, Viena.
- WILLETT, A. H. (1951), *The Economic Theory of Risk and Insurance*, Oxford, Oxford University Press.
- WILSON, C. (1965), *England's Apprenticeship 1603-1763*, Londres, Longman.
- YOUNG, G. M. (1936), *Victorian England, Portrait of an Age*, Oxford, Oxford University Press.