
LA NATURALEZA DEL CAPITAL (2)

Thorstein Veblen

LA INVERSIÓN, LOS ACTIVOS INTANGIBLES Y EL MAGNATE PECUNIARIO

Lo que se dijo en la sección precedente de este documento es válido para los denominados 'bienes de capital', y se entiende que es válido en su carácter de 'bienes productivos' antes que en su carácter de 'capital'; es decir, lo que se tiene en mente es la eficiencia industrial o tecnológica y el servicio de esos medios materiales de producción antes que el uso pecuniario y el efecto de la riqueza invertida. La investigación ha recaído sobre el equipo industrial como 'planta' antes que como 'activos'. A lo largo de esta investigación ha aparecido que fuera del aprovechamiento creciente de la eficiencia industrial de la comunidad, a través del control del equipo material, ha surgido la práctica de la inversión, la cual tiene consecuencias ulteriores que ameritan una atención más detallada.

La inversión es una transacción pecuniaria, y su objetivo es la ganancia pecuniaria, ganancia en términos de valor y propiedad. La riqueza invertida es capital, una magnitud pecuniaria medida en términos de valor y determinada con respecto a su magnitud que proviene de estimar la ganancia esperada de la propiedad de esta riqueza invertida. En la moderna práctica de los negocios, el capital se puede clasificar en dos categorías de activos relacionadas, tangibles e intangibles. Los 'activos tangibles' designan aquí los bienes de capital útiles en términos pecuniarios, considerados como una posesión valiosa que produce un ingreso a su propietario. Tales bienes, rubros materiales de riqueza, son 'activos' en el volumen de su valor capitalizable, el cual está relacionado más o menos estrechamente con su utilidad industrial como bienes productivos. Los 'activos intangibles' son rubros inmateriales de riqueza, hechos inmateriales que se poseen, valoran y capitalizan con base en la estimación de la ganancia que se derivará de su posesión. Éstos también son activos

en el volumen de su valor capitalizable, el cual tiene escasa relación, si tiene alguna, con la utilidad industrial de esos rubros de riqueza considerados como factores de producción.

Antes de profundizar en la naturaleza de los activos intangibles, es necesario mencionar las consecuencias que la inversión –y, por tanto, la capitalización– tiene para el uso y utilidad de los bienes de capital (materiales). En general, los economistas han supuesto, sin mucha reflexión, que las ganancias que se obtienen de la riqueza invertida se derivan de la productividad de los procesos industriales en los que se invierte y emplea esa riqueza y son medidas por dicha productividad, considerándola en términos de una utilidad material para la comunidad, que satisface sus necesidades de subsistencia, bienestar o consumo. A lo largo de esta investigación ha aparecido que el provecho de esa riqueza invertida (activos tangibles) se debe, en forma más o menos amplia, al aumento de la eficiencia industrial de la comunidad. Las ganancias agregadas del capital material agregado provienen de la actividad industrial de la comunidad, y tienen alguna relación con la capacidad productiva del tráfico industrial así conseguido. Se debe señalar, sin embargo, que en el análisis de estos fenómenos no hay una garantía para plantear que las ganancias de la inversión tienen una relación igual o proporcional a la utilidad material de los bienes de capital, medida en términos de utilidad real para la comunidad. Dados los bienes de capital, los activos tangibles pueden proporcionar una utilidad pecuniaria a su propietario y, por tanto, un valor, debido a cosas distintas de la utilidad para la comunidad; aunque las ganancias de la inversión a nivel agregado provengan de la productividad material agregada de la industria de la comunidad. La propiedad del equipo material da al propietario no sólo el derecho a sobreutilizar el equipo material de la comunidad sino también el derecho a abusar de su omisión o inhibición. El poder de inhibición puede ser usado para obtener un ingreso, al igual que el poder para utilizarlos; y siempre y cuando produzca un ingreso puede capitalizarse y llegar a convertirse en un rubro de riqueza para su poseedor. Bajo las modernas condiciones de la inversión ocurre, en forma no infrecuente, que éste llega a convertirse en un expediente pecuniario para que el poseedor del equipo material recorte o retrase los procesos de la industria, ‘restricciones del comercio’. La motivación, en todos los casos de retraso, es la conveniencia pecuniaria medida por el poseedor (controlador del capital), conveniencia en términos de ingreso proveniente de la inversión, no conveniencia en términos de utilidad para la comunidad como un todo o para alguna fracción de la comunidad exceptuando al propietario (administrador). Salvo por las exigencias

de la inversión –por ejemplo, las exigencias de ganancia pecuniaria del inversionista– fenómenos de este carácter no tendrían lugar en el sistema industrial. Invariablemente, ellos surgen del deseo de los hombres de negocios de asegurar una ganancia pecuniaria o evitar una pérdida pecuniaria; quizás más frecuentemente, las maniobras de inhibición –escasa utilización deliberada de la planta– de la industria buscan conseguir un ahorro o evitar un gasto antes que procurar un incremento de ganancias; pero el ahorro que se consigue y el gasto que se evita son siempre ahorros pecuniarios para el propietario y gastos pecuniarios en términos de propiedad, no un ahorro de bienes para la comunidad o una prevención de consumo derrochador, o de gasto derrochador de esfuerzos y recursos para la comunidad. La ventaja pecuniaria –es decir, diferencial– para el administrador capitalista tiene, bajo el régimen de inversión, una relación de precedencia económica sobre la comunidad; en otras palabras, la ventaja diferencial de la propiedad es lo único que se considera en el comportamiento de la industria bajo este sistema.

Las prácticas empresariales que inhiben la eficiencia industrial y restringen el producto industrial son tan conocidas que no es necesario enumerarlas. No es necesario proporcionar evidencia para mostrar que se recurre a esa inhibición y recorte por motivos de conveniencia pecuniaria, pero uno o dos ejemplos ilustrativos aclararán el punto teórico, y tal vez pondrán de manifiesto en forma más sencilla el conjunto de aspectos pecuniarios de ese procedimiento empresarial. El principio más ampliamente involucrado en esta clase de administración empresarial es el de elevar precios y, de este modo, aumentar las ganancias netas de la empresa, limitando la oferta o ‘cargando lo que el tráfico pueda soportar’. Para esta cuestión, las tácticas obstructivas diseñadas para impedir la completa eficiencia de una empresa rival tiene un efecto similar. Estos fenómenos marcan la línea de separación entre activos tangibles e intangibles. Las estrategias exitosas de esta clase pueden, por fuerza de la costumbre, de la legislación o de la ‘exclusión’ de los intereses rivales, llegar a convertirse en condiciones definidas de ventaja diferencial para un interés comercial dado, el cual puede capitalizarse como un rubro de activo intangible y tomar su lugar en la comunidad empresarial como artículo de riqueza invertida.

Pero, al lado de esta capitalización de la ineficiencia, es de consecuencias por lo menos iguales el hecho de que el proceso de la industria productiva sea dirigido en detalle por las exigencias de la inversión y, por consiguiente, por la búsqueda de ganancias contabilizadas en términos de precio, lo cual hace que la producción dependa

del comportamiento de los precios. De este modo, bajo el régimen del capital, la comunidad es incapaz de aprovechar su conocimiento de usos y medios con miras a obtener sus medios de subsistencia excepto en las épocas en las que el comportamiento de los precios proporcione una ventaja diferencial a los poseedores del equipo material. La cuestión de los precios ventajosos –que en general significa su aumento– para los poseedores (administradores) de los bienes de capital sirve para decidir la cuestión de los medios de subsistencia para el resto de la comunidad. La recurrencia de tiempos difíciles, desempleo y el resto de fenómenos semejantes de este tipo muestra qué tan efectiva es la inhibición de la industria ejercida por los propietarios del capital bajo el sistema de precios¹.

Consideremos también el abuso discrecional de la eficiencia industrial de la comunidad investida en la posesión del equipo material. La inutilidad puede ser capitalizada tan rápida como eficazmente y la propiedad de los bienes de capital proporciona un poder discrecional para dirigir en forma equivocada los procesos industriales y pervertir la eficiencia industrial², lo mismo que inhibir o recortar los procesos industriales y su producto, hasta que el resultado siga siendo beneficioso para los poseedores de los bienes de capital. Hay un gran volumen de bienes de capital cuyo valor reside en su aprovechamiento de la herencia tecnológica para perjuicio de la humanidad. Entre estos encontramos por ejemplo los establecimientos navales y militares, junto con los muelles, los arsenales, las escuelas, y las fábricas de armas y municiones y las tiendas navales y militares que refuerzan y apoyan tales establecimientos. Estas empresas de armamentos y semejantes son por supuesto empresas públicas y cuasipúblicas, bajo el régimen actual, con relaciones algo discutibles con el actual sistema de empresa de negocios. Sin embargo, no es una interpretación rebuscada decir que hay una buena parte de equipo material destinado al mantenimiento de la ley y el orden, y que éste pone en disposición de los poseedores de bienes de capital una inmunidad para inhibir o pervertir los procesos industriales cuando las exigencias de las ganancias comerciales lo hagan conveniente; existen además unos medios –más o menos ineficientes, por cierto– para extender y proteger el comercio y para proporcionar ventajas diferenciales a los hombres de negocios a un costo para toda la comunidad; y que ellos son también,

¹ Sobre la conexión entre precios y prosperidad, tiempos difíciles, desempleo, etcétera, ver *Teoría de la empresa de negocios*, cap. 7, pp. 185-252, especialmente 196-212.

² Por 'perversión' designamos aquí una disposición de las fuerzas industriales que implica un gasto neto o un detrimento del nivel de vida de la comunidad.

en gran parte, un conjunto de equipo material que se aparta para desviarlo de la obtención de medios de vida para la comunidad como un todo hacia las clases militar, naval, diplomática y otras clases oficiales. En cierto modo, estos establecimientos pueden ilustrar cómo los rubros de equipo material pueden ser destinados y valorados por el uso de expedientes tecnológicos que dañan a la humanidad, sin una compensación o anulación sensible.

Característicos de esa clase de inversiones que obtienen beneficios de bienes de capital dedicados a usos que son completamente dudosos, con una gran presunción o detrimento neto, son los establecimientos como los hipódromos, los bares, las casas de juegos y los burdeles³; algunos voceros de las 'comunidades no cristianas' desearían incluir las iglesias en esta categoría, pero el consenso de la opinión sobre los intereses de la comunidad hace que las iglesias se consideren útiles en su conjunto; y podría o no intentarse asignarles un lugar específico en el esquema de utilidad, de uso útil o inútil de la riqueza invertida.

Además, existe un gran conjunto de empresas que emplean bienes de capital y muchos procesos tecnológicos, en las que los beneficios provienen de productos cuya utilidad o inutilidad viene mezclada con el despilfarro en grandes proporciones. Entre ellas, las empresas de modas, de artículos falsos, de artefactos domésticos refinados, de periódicos y de propaganda. En el grado en que empresas de esta clase obtengan beneficios de prácticas derrochadoras, bienes espurios, ilusiones y desilusiones, mendacidad adiestrada y cosas semejantes, puede decirse que el capital involucrado debe su valor capitalizable al uso perverso de los artefactos tecnológicos empleados.

Estos usos despilfarradores o inútiles de los bienes de capital se mencionan no para deducir que la eficiencia tecnológica involucrada en estos bienes o utilizada en su uso tiene intrínsecamente un uso

³ En este punto, la relación con el principal argumento del documento, tal como se planteó en la sección precedente, debería aparecer dudosa u oscura, debe tenerse en cuenta que estas empresas dudosas de disipación son casos de inversión para obtener beneficios, y que los 'bienes de capital' involucrados son riqueza invertida que proporciona ingresos, pero que éstas sólo arrojan ingresos si satisfacen dos condiciones: a. La posesión y el empleo de estos bienes de capital permite que el poseedor aproveche el acervo común de eficiencia tecnológica en aquellos campos en que debe usarlos en su empresa. b. La limitada cantidad de riqueza disponible para este propósito permite que su propietario 'acapare' el usufructo de tal porción del acervo común de eficiencia tecnológica, en un grado determinado por la limitación del volumen disponible. Hasta este punto, estas empresas son semejantes a cualquier otra empresa industrial; pero más allá de este punto, tienen la peculiaridad de que no aprovechan, o no necesitan aprovechar, el conocimiento corriente de usos y medios para los fines 'productivos' de la comunidad en su conjunto, sino que se apoyan en 'hechos cumplidos' (creados institucionalmente) de riqueza invertida. Ellos tienen menos de la confusión de apología que las empresas de negocios productivas.

inútil, ni que la inversión en estas cosas y empresas de negocios que la administran necesitan orientarse hacia la inutilidad, sino sólo para aclarar ciertos puntos menores de teoría, obvios pero generalmente subvalorados: a. La eficiencia tecnológica no es, por sí misma e intrínsecamente, útil o inútil para la humanidad, es sólo un medio de eficiencia, para bien o mal; b. El uso empresarial de los bienes de capital para el aprovechamiento de su poseedor no se orienta hacia la utilidad para la comunidad sino a la utilidad del poseedor; c. Bajo el sistema de precios –bajo el dominio de los estándares de administración y manejo pecuniarios– las circunstancias a veces hacen recomendable que el hombre de negocios maneje en forma equivocada los procesos de la industria, en el sentido de que es conveniente, para su ganancia pecuniaria, inhibir, recortar o dirigir en forma errónea la industria y así orientar la eficiencia tecnológica de la comunidad en detrimento de la comunidad. Estas cuestiones teóricas de sentido común no son de gran peso en sí mismas, pero tienen consecuencias para la teoría de los negocios o de la vida bajo las reglas del sistema de precios, y guardan una relación inmediata con la cuestión de los activos intangibles.

A riesgo de aburrir, para la teoría de los activos intangibles, es necesario proseguir este análisis y juntar los elementos de sentido común en una forma que nos lleve más lejos. Como ya se señaló, el término ‘activos’ es un concepto pecuniario, no un concepto tecnológico; un concepto de negocios, no de industria. Los activos son capital, los activos tangibles son rubros de equipo material y como tales son susceptibles de capitalización. La tangibilidad de los bienes tangibles es un asunto de la materialidad de los rubros de riqueza de los que están hechos, mientras que son activos en el volumen o en la magnitud de su valor. Los bienes de capital que se incluyen en la categoría de activos tangibles son bienes de capital en virtud de su utilidad tecnológica, pero son capital no en la medida de su utilidad tecnológica sino en la magnitud del ingreso que pueden producir para su propietario. Por supuesto, esto es igualmente verdadero para los activos intangibles, que son también capital o activos en la medida de su capacidad para producir ingresos. Su intangibilidad es un asunto de la inmaterialidad de los rubros de riqueza –objetos de propiedad– de la que están hechos, pero su carácter y magnitud como activos es un asunto de la ganancia para el propietario de los procesos que le permite acaparar su propiedad. Los hechos así aumentados, en el caso de los activos intangibles, no son de carácter tecnológico o industrial; y aquí reside por tanto la sustancial disparidad entre activos tangibles e intangibles.

La humanidad tiene otras relaciones con los medios materiales de vida, junto con los que cubre la eficiencia tecnológica de la comunidad. Estas otras relaciones tienen que ver con el uso, la distribución y el consumo de los bienes que se obtienen empleando la eficiencia tecnológica de la comunidad, y éstas se llevan a cabo bajo reglas de funcionamiento de carácter institucional, uso y hábito, ley y costumbre. Los principios y prácticas de la distribución de la riqueza varían con los cambios en la tecnología y con los demás cambios culturales que se llevan a cabo; pero con seguridad se puede suponer que los principios de distribución –es decir, el consenso de la opinión habitual sobre lo que es correcto y bueno en la distribución del producto– y los métodos concomitantes para ponerlos en práctica siempre han sido de tal manera que dan a una persona, grupo o clase una preferencia establecida por encima de otro. Algo de este tipo, algo semejante a un ordenamiento convencional de ventajas diferenciales en la distribución de los bienes de subsistencia corrientes, puede encontrarse en todas las culturas y comunidades que se observan cuidadosamente; y tal vez no sea necesario subrayar que en las culturas más altas, tales preferencias, privilegios, prerrogativas, ventajas y desventajas diferenciales, de tipo económico, son numerosas y variadas y que ellas provienen de una intrincada estructura de instituciones económicas. En efecto, las peculiaridades de diferencias de clase, en cualquier respecto, se encuentran entre los rasgos más poderosos y decisivos que distinguen una era cultural de otra. En todas las fases de la civilización material, estas ventajas preferenciales son un deber ser y un valor. Las clases y grupos que se hallan en posición de hacer valer esas ventajas diferenciales generalmente llegan, a su debido tiempo, a reclamar tales ventajas; como por ejemplo, el clero, la clase principesca y dominante, los hombres en contraste con las mujeres, los adultos en contra de los menores, los corporalmente sanos en contra de los enfermos. Los principios (hábitos de pensamiento) que protegen cualquier forma de preferencia, de clase o personal, en la distribución del ingreso se encuentran incorporados en el código moral de todas las civilizaciones conocidas e incorporados en alguna forma de institución. Esos rubros de riqueza inmaterial son de carácter diferencial, en tanto dan ventaja a quienes tienen la garantía de preferencia y ponen en desventaja a quienes no la poseen; y debe mencionarse, de paso, que esa ventaja diferencial habitúa a cualquier clase o persona corriente a que soporte una desventaja mayor con respecto a otra clase o persona o a la comunidad en conjunto⁴.

⁴ Puede que esta afirmación no sea del todo clara sin indicar en forma más concreta algunos términos en los que se mida la ventaja o desventaja diferencial

Cuando los derechos de propiedad adquieren forma definitiva y adviene el sistema de precios, y más particularmente, cuando surge la práctica de la inversión y se ponen de moda las empresas de negocios, esa ventaja diferencial reviste el carácter de activos intangibles. Éstos llegan a tener valor y clasificación pecuniaria, sean transferibles o no, y si son transferibles, si pueden ser vendidos y entregados, se convierten en activos, en el sentido estricto y completo de ese término. Esa riqueza inmaterial, beneficios preferenciales en forma de activos intangibles, puede ser simplemente cuestión de uso, como la moda de las hosterías, de una tienda particular o de la marca de un bien de consumo; puede ser cuestión de imputación, como las costumbres de los reyes en los primeros tiempos, o los una vez notorios bonos sólidos, o el cierre de las autopistas públicas por los grandes propietarios de tierras; de una concesión contractual, como la libertad de una ciudad o de un gremio, o una franquicia de la Liga Hanseática o de la Associated Press; de concesión gubernamental, ya sea sobre la base de una negociación o de un modo distinto, como los diversos monopolios comerciales de comienzos de los tiempos modernos, o un cártel corporativo, o una franquicia de ferrocarril, o patentes de curso o licencias de patente; de creación estatutaria, como la protección comercial de las importaciones, de las exportaciones o los derechos aduaneros, o las leyes de navegación; asunto de superstición convencional, como la creación de una demanda de parafina por el consumo devoto obligatorio de cirios consagrados, o el consumo y la demanda de pescado durante la Cuaresma.

Bajo el régimen de la empresa de inversión y de negocios, éstos y los beneficios diferenciales semejantes pueden aprovechar la ventaja comercial de una clase, grupo o interés dados, y en ese caso la ventaja diferencial de negocio resultante en la obtención de ganancia se convierte en un activo, capitalizado sobre la base de su capacidad de producir ingresos, y posible de vender a la par que un título de la empresa (como por ejemplo, las acciones comunes), o incluso bajo la forma usual de una venta privada (como por ejemplo, el *good will* estimado del interés de una empresa).

Pero el régimen de la empresa de negocios no sólo ha adoptado diversas formas de privilegios y prerrogativas institucionales del pasado: también da lugar a nuevas clases de ventajas diferenciales y

que emerge en caso de prerrogativa o privilegio. Donde no se puede aplicar ninguna prueba de precios, como en las primeras fases de la cultura no pecuniaria, la afirmación del texto debe interpretarse en el sentido de que la desventaja diferencial al costo de la cual se gana el beneficio diferencial en cuestión es mayor que la que el beneficiario estaría dispuesto a aceptar con el fin de procurarse este beneficio.

las capitaliza como activos intangibles. Todas éstas (o virtualmente todas) son de una clase, en la que su objetivo y base comunes de valor y capitalización son una venta preferencialmente ventajosa. Esto es natural, puesto que el objetivo de todo compromiso comercial, en último análisis, es una venta ventajosa. La clase más común y típica de estos activos intangibles es el llamado *good will*, un término que ha llegado a cubrir una gran variedad de ventajas comerciales diferenciales, pero que en el uso original de los negocios designaba el lugar de reunión acostumbrado de una clientela interesada en poseer ese *good will*. Originalmente, esto parecía implicar un sentimiento cordial de confianza y estima del cliente, pero como hoy se usa el término, éste ha perdido el contenido sentimental. En el sentido amplio y flexible en que ahora se utiliza corrientemente, se ha ampliado para cubrir las ventajas especiales a las que se acostumbra un monopolio o una combinación de negocios a través de su poder para limitar o aumentar la oferta de una línea de bienes o servicios dada. En la medida en que esta ventaja especial no se protege específicamente con una legislación especial o con un instrumento de derecho legal –como en el caso de una franquicia o un derecho de patente– es posible denominarlo, en términos laxos, *good will*.

Los resultados del análisis pueden resumirse para mostrar el grado de coincidencia y las distinciones entre las dos categorías de activos:

- a. El valor (es decir, el volumen) de los activos dados, sean tangibles o intangibles, es el valor capitalizado (o capitalizable) de los artículos dados de riqueza, valorados sobre la base de su capacidad para generar ingresos al propietario;
- b. En el caso de los activos tangibles existe la presunción de que los objetos de riqueza involucrados tienen alguna utilidad (por lo menos potencial) como un todo, puesto que sirven para el trabajo materialmente productivo y por consiguiente existe la presunción, más o menos bien fundada, de que su valor representa, aunque esto no significa que lo mida, un rubro de utilidad en conjunto;
- c. En el caso de los bienes intangibles no existe la presunción de que los objetos de riqueza involucrados tengan alguna utilidad en conjunto, puesto que no sirven para el trabajo materialmente productivo, sino únicamente para la ventaja diferencial del propietario en la distribución del producto industrial⁵;
- d. Los activos tangibles dados pueden ser

⁵ Se han presentado dudas sobre la aplicabilidad de esta caracterización a activos intangibles como los derechos de patente y otros rubros de clase semejante. La duda parece surgir de una incomprensión del análisis y de su intención. Debería subrayarse que no hay ninguna intención de condenar o desaprobado ninguno de los rubros que aquí se denominan activos intangibles. Los derechos de patente pueden justificarse o no: aquí no se discute esa cuestión. Lo mismo sucede con

inútiles para la comunidad, un equipo material dado puede obtener su valor como capital por su uso inservible, aunque en el agregado o en promedio el cuerpo de activos tangibles sea (presuntamente) útil; e. Los activos intangibles pueden ser indiferentes con respecto a la utilidad como un todo, aunque en el agregado, o en promedio, los activos intangibles sean (presumiblemente) inservibles para la comunidad.

De esta exposición surge que la diferencia sustancial entre activos tangibles e intangibles reside en el diferente carácter de los hechos materiales que se utilizan con fines pecuniarios en un caso o en el otro. En efecto, los primeros capitalizan esa porción de la eficiencia tecnológica de la comunidad, así como la propiedad de los bienes de capital involucrados capacita al propietario para acapararlos. Los segundos capitalizan esos hábitos de vida, de carácter no tecnológico –establecidos por uso, convención, imputación, acción legislativa o cualquier otra cosa– porque producen una ventaja diferencial para el interés a que pertenecen los activos en cuestión. Los primeros deben su existencia y magnitud al usufructo de los artefactos tecnológicos involucrados en el propio proceso industrial, mientras que los últimos son, de modo semejante, debidos al usufructo de lo que se pueden llamar relaciones y ajustes intersticiales dentro del sistema industrial y dentro de la propia industria y el mercado, de modo que éstas son relaciones pecuniarias antes que de carácter tecnológico. La misma distinción puede hacerse en otras palabras, para que la expresión se acerque a la comprensión popular corriente, diciendo que los llamados activos tangibles capitalizan el proceso de producción, mientras que los llamados activos intangibles capitalizan ciertos expedientes y procesos de adquisición que no producen riqueza sino que afectan únicamente su distribución. Formulada de manera distinta, la distinción no parece ser completamente dura y rápida, como aparecerá inmediatamente si se tiene en cuenta que los activos intangibles se

otros activos intangibles a este respecto. Aún más, se considera que el carácter de un derecho de patente es un activo. La invención o innovación cubierta por el derecho de patente es una contribución al acervo común de eficiencia tecnológica. Puede ser (inmediatamente) útil para la comunidad como un todo o puede no serlo, como por ejemplo una caja registradora, un cheque bancario con agujeros, un peaje, una caja de seguridad y cosas semejantes que no prestan un servicio inmediato a la comunidad en su conjunto, sino que sirven únicamente a los fines pecuniarios del usuario. Sin embargo, ya sea que la innovación sea útil o no, el derecho de patente, en tanto que es un activo, no tiene una utilidad (inmediata) como un todo, puesto que su esencia es la restricción del usufructo de la innovación que se ha patentado. Inmediata y directamente, el derecho de patente debe considerarse como un detrimento para la comunidad en su conjunto, puesto que su propósito es impedir que la comunidad utilice la innovación patentada, ya sean sus efectos benéficos ulteriores o sus justificaciones éticas.

pueden convertir en activos tangibles y al contrario, cuando las exigencias de los negocios lo decidan. Incluso, mientras que las dos categorías de activos establecen una estrecha relación entre una y otra como este estado de cosas lo presume, es aun evidente del mismo estado de cosas que no deben confundirse una con la otra.

Considerando que el *good will* es algo típico entre la categoría de los activos intangibles y que es el más ampliamente predominante y, al mismo tiempo, el más alejado en sus características de la clase de activos tangibles, una discusión algo más detallada debe servir para establecer las diferencias entre las dos categorías de activos al mismo tiempo que para poner de relieve su congruencia esencial como activos, lo mismo que la razón sustancial entre ellos. En los primeros días del concepto, en el período de crecimiento al que debe su nombre, cuando el *good will* empezaba a reconocerse como un factor que afecta a los activos, claramente se juzgaba con base en el hábito como una ventaja diferencial adventicia que surgía espontáneamente, para el interés de negocios al cual pertenecía. Un producto inmaterial del comportamiento de las empresas de negocios, el cual se presumía era un beneficio accidental de un correcto y humano curso de la vida de los negocios. El pobre Richard expresaría esta expresión diciendo que 'la honestidad es la mejor política'. Pero actualmente, sin lugar a dudas, algunos piensan que el *good will* se debe adquirir y que los hombres de negocios prudentes deben hacer algunos gastos para preservarlo. Para facilitar su venta, los bienes deberían tener un acabado más elegante, superior al que sería necesario simplemente por su utilidad bruta; los vendedores de maneras suaves y obsequiosas, dotados de una desfachatez discreta y solícita, deberían ser preferidos a los demás, que sin estos méritos, deberían poseer toda la diligencia, destreza y fuerza muscular requerida en su comercio; gastar algo en persuadir no es lo mismo que en la vanagloria, en vitrinas que pueden prometer mucho más de lo que uno estaría dispuesto a comprometerse en palabras; los agentes viajeros y semejantes se emplean, con algún gasto, para asegurar una clientela; se gasta demasiado pensamiento y sustancia en propaganda de muchas clases.

El último rubro mencionado puede considerarse típico de la presente etapa de crecimiento en la producción o generación de *good will* y, por consiguiente, en la creación de activos intangibles. La propaganda ha llegado a ser una importante rama de las empresas de negocios en sí misma y emplea un conjunto grande y variado de artefactos y procesos materiales (activos tangibles). Se invierte en ciertos rubros materiales (bienes productivos), impresos, avisos y similares, con el fin de crear cierto cuerpo de *good will*. La magnitud

precisa del producto no puede preverse, pero, si se hace sagazmente, esa inversión raramente fracasa en conseguir los objetivos, y –a menos que una empresa rival con una sagacidad aún mayor maniobre y compense esos deseos con un conjunto superior de artefactos (bienes) productivos y trabajadores para la generación de *good will*. El producto que se busca, generalmente con eficacia, es el *good will* –un activo intangible– el cual debe considerarse que ha sido generado por la conversión de ciertos activos tangibles en activos intangibles; podría considerarse como un producto industrial, un resultado de ciertos procesos industriales en los que rubros dados de equipo material son empleados y satisfacen el requisito de la eficiencia tecnológica. Cualquiera que sea la opinión sobre la relación causal entre el equipo material y los procesos empleados, de un lado, y el *good will*, de otro lado, el resultado es sustancialmente idéntico para el propósito que se busca.

Cabe decir que la finalidad ulterior de la propaganda es vender una cantidad creciente de artículos publicitados y obtener una ganancia neta creciente; lo que debería significar un valor creciente de los rubros materiales ofrecidos en venta, y esto a su vez es lo mismo que decir un aumento de activos tangibles. Se debe suponer sin mayor debate que la finalidad del esfuerzo comercial es una ganancia en términos finales de valores tangibles. Pero en el caso de las empresas de publicidad esta finalidad ulterior sólo se consigue mediante la fase intermedia de producción de un rubro inmaterial de *good will*, un activo intangible.

El caso que ilustramos muestra no sólo la conversión de los activos tangibles (bienes de capital materiales como los impresos) en riqueza inmaterial o, si se prefiere esta fórmula, la producción de riqueza inmaterial por el uso productivo de la riqueza material, sino también, inversamente, en la segunda etapa del proceso muestra la conversión de los activos intangibles en riqueza tangible (valor mejorado de los bienes vendibles) o, si prefiere la expresión, la producción de activos tangibles por el uso de riqueza intangible.

Esta creación de riqueza tangible a partir de los activos tangibles tal vez se vea, en forma más nítida, en el mejoramiento de los valores de la tierra por el esfuerzo de las partes interesadas. El patrimonio real es por supuesto un activo intangible de la más auténtica tangibilidad, y es un activo por el volumen de su valor, el cual se determina, digamos, por la cantidad a la que puede venderse o comprarse el patrimonio real en cuestión. Éste es el valor corriente del patrimonio real y, por consiguiente, su magnitud real como activo tangible. El valor del patrimonio real también debe contabilizarse por la

capitalización del valor de su renta; pero, cuando el valor corriente de mercado no coincide con el valor capitalizado de la renta, el primero debe, de acuerdo con las concepciones de los negocios, aceptarse como el valor real. En muchas partes de este país, quizá en la mayoría, aunque particularmente en los estados del oeste y en las vecindades de las ciudades que empiezan a florecer, estos dos métodos de juzgar la magnitud pecuniaria del patrimonio real habitualmente no coinciden. Los derechos de concesión, a menudo muy considerables, hacen que el valor capitalizado de la renta de la tierra se considere como una medida de su utilidad corriente, como rubro de equipo material; mientras que la suma en la que el valor del mercado de la tierra excede al valor de su renta capitalizada se considera como el producto, el residuo tangible, de un activo intangible de naturaleza semejante a la del *good will*, que se aprovecha o se ‘emplea productivamente’, en favor de esta parcela de la tierra⁶.

Algunas de las tierras de California se pueden considerar como un buen, aunque quizá no extremo, ejemplo de creación de patrimonio real por mediaciones espirituales. Probablemente pueda afirmarse que, dentro de esta clasificación, algunas de estas tierras deben menos de la mitad de su valor corriente de mercado a su utilidad corriente como instrumento de producción o uso. El exceso puede atribuirse a ilusiones sobre las oportunidades de venta, a la anticipación de una utilidad futura mejorada y a cosas semejantes; pero todos estos son factores inmateriales que tienen la naturaleza de *good will*. Como otros activos, estas tierras se capitalizan sobre la base del ingreso anticipado que puedan producir, parte del cual es una anticipación de las ventas beneficiosas a personas que se espera persuadir para que adopten una actitud optimista sobre la situación de tierras, mientras que parte de este ingreso puede obedecer a expectativas demasiado optimistas de la utilidad generada por las actividades y a los esfuerzos de publicidad de los agentes de tierras dirigidos a lo que se llama el ‘desarrollo del país’.

Para alguien preocupado con la idea de que ‘capital’ significa ‘bienes de capital’, esa conversión de activos tangibles e intangibles, esa generación de activos intangibles por el uso productivo de los activos tangibles, debe parecer un rompecabezas. Si el término ‘activos’ fuera

⁶ La tierra capitalizada en cuestión no es un rubro de *good will*, ni como magnitud física (‘tierra’) ni como magnitud pecuniaria (‘patrimonio real’); pero su valor como patrimonio real –es decir, su magnitud como activo– es en parte un producto del *good will* (ilusiones y similares) que opera a favor y es aprovechado por el agente de tierras. El patrimonio real es un activo tangible, un rubro de riqueza material, mientras que el *good will* al que debe en parte su magnitud como rubro de riqueza es un activo intangible, un rubro de riqueza inmaterial.

un concepto físico que abarca un rango de cosas físicas, en lugar de un concepto pecuniario, esa conversión de activos tangibles en intangibles y viceversa, sería un ejemplo de transubstanciación. Pero aquí no hay nada milagroso, los 'activos' son una magnitud pecuniaria y pertenecen a la clase de hechos de la inversión. Excepto en relación con la inversión, los rubros de riqueza involucrados no son activos. En otras palabras, los activos son una cuestión de capitalización, que es un caso especial de valoración; y la cuestión de la tangibilidad o intangibilidad de una porción dada de activos es una cuestión de qué tipo de valoración se asigna o imputa a ese artículo o clase de artículos. Si, por ejemplo, el hecho al que la valoración imputa valor es la demanda habitual de un artículo o mercancía dada, o la concurrencia habitual de un grupo de clientes a una tienda o mercado particular, o un control o limitación monopólicos de los precios y de la oferta, entonces el rubro de activos resultante será 'intangible', puesto que el objeto en cuestión al que se le imputa un valor capitalizado es un objeto inmaterial. Si el hecho al que se le imputa un valor capitalizado es un objeto material como, por ejemplo, los bienes comerciables cuya oferta se limita arbitrariamente o cuyo precio se fija en forma arbitraria, o si es el medio material para ofrecer tales bienes, entonces, el valor capitalizado en cuestión es un caso de activos tangibles. El valor involucrado es, como todo valor, una cuestión de imputación, y como activos es una cuestión de capitalización; pero la capitalización es una estimación de una 'corriente de ingresos' pecuniaria, en términos de los objetos vendibles a la propiedad de los cuales se presume se habitúa el ingreso. A qué objeto se debe imputar el valor capitalizado de la 'corriente de ingresos' es una cuestión de qué objeto de propiedad asegura al propietario un derecho efectivo sobre esta 'corriente de ingresos'; es decir, es una cuestión de qué objeto de propiedad se presume tiene adherida la ventaja estratégica, lo que es una cuestión del juego de las exigencias de los negocios en el caso dado.

La 'corriente de ingresos' en cuestión es una corriente de ingresos pecuniarios y, en último análisis, es un producto de las transacciones de venta. Dentro del ámbito de los negocios –y, por consiguiente, dentro de los objetivos del capital, de las inversiones, de los activos, y de conceptos de negocios similares– las transacciones de compra y venta son los términos finales de cualquier análisis. Pero más allá de ese ámbito, que abarca y condiciona el sistema de negocios, se encuentran los hechos materiales del trabajo y la subsistencia de la comunidad. En la transacción final de venta, los bienes comerciables son valorados por el consumidor, no como activos sino como bienes de subsistencia⁷ y, en último análisis y a largo plazo, esta transacción

valida todas las imputaciones de valor y las estimaciones capitalistas de los activos. Por consiguiente, disociados de los hechos del trabajo y de la subsistencia de la comunidad, los activos dejan de ser activos; pero esto no significa que, a veces, su relación con los hechos del trabajo y del nivel de vida sea remota y amplia.

Sin recurrir, inmediata o remotamente, a ciertos hechos materiales de los procesos y equipos industriales, los activos no producirán ganancias; es decir, completamente separados de estos hechos materiales, aquellos dejan de tener efectos como activos. Esto es verdad para los activos tangibles e intangibles, aunque la relación de los activos con los hechos materiales de la industria no sea la misma en los dos casos. El caso de los activos tangibles no requiere mayor discusión. Los activos intangibles, como las licencias de patentes o el control monopólico, no tienen efecto excepto si se ponen en contacto efectivo con los hechos industriales. Las licencias de patente sólo se hacen efectivas para este propósito en el funcionamiento material de la innovación que cubren; y el control monopólico sólo es una fuente de ganancias hasta donde modifique o divida efectivamente la oferta de bienes.

A la luz de estas consideraciones, parece posible mostrar la congruencia y la distinción entre las dos categorías de bienes, en una forma más rigurosa que la desarrollada hasta ahora. Ambos son activos, es decir, ambos son valores determinados por la capitalización de la capacidad anticipada de generar ingresos; en ambos casos, su eficiencia depende del uso de ciertos objetos materiales; como activos, ambos pueden aumentar o disminuir, en forma independiente de cualquier aumento o disminución de los objetos materiales involucrados. Los activos tangibles capitalizan el uso preferencial de los artefactos tecnológicos e industriales –artefactos productivos que se relacionan con los hechos brutos de la naturaleza bajo las leyes de causas y efectos físicos– este uso preferencial es asegurado por la propiedad de los artículos materiales que se emplean en los procesos en los que esos artefactos son puestos en juego. Los activos intangibles capitalizan el uso preferencial de ciertos hechos de naturaleza humana –hábitos, propensiones, creencias, aspiraciones, necesidades– que se relacionan bajo las leyes psicológicas de la motivación humana; este uso preferencial es garantizado por la costumbre, como en el caso del

⁷ El término 'bienes de subsistencia' es, por supuesto, utilizado en un sentido amplio, no para denotar el simple significado de subsistencia, ni siquiera el significado de confort físico, sino para expresar que las compras en cuestión se hacen con el fin de consumir los bienes, antes que con el fin de usarlos para obtener un beneficio.

arcaico *good will*, por asignación legal, como los derechos de patente o de autor, por la propiedad de los instrumentos de producción, como en el caso de los monopolios industriales⁸.

Los activos intangibles son capital, del mismo modo que los activos tangibles; es decir, son rubros de riqueza capitalizada. Por consiguiente, ambas categorías de activos representan 'corrientes de ingreso esperadas', las cuales tienen un carácter tan definido que pueden clasificarse en términos porcentuales o por unidad de tiempo; aunque no es necesario que el ingreso esperado fluya de manera uniforme o se distribuya en partes iguales a través del período de tiempo. Las corrientes de ingresos que aquí se clasifican y capitalizan se asocian, de tal forma, a un uso externo (impersonal para quien las reclama), sea material o inmaterial, como para que se puedan atribuir a la capacidad de generar ingresos por parte de este hecho externo, al cual se debe imputar esta valoración como un todo y el cual se puede entonces capitalizar como un ítem de riqueza que produce esta corriente de ingresos. Las corrientes de ingresos que no satisfacen estos requisitos no dan lugar a activos y, por tanto, no aumentan el volumen de la riqueza capitalizada.

Hay corrientes de ingresos que no satisfacen las especificaciones exigidas para la riqueza capitalizable; y en el moderno tráfico de los negocios, particularmente, hay grandes y seguras fuentes de ingresos que no se pueden capitalizar de esta manera y rendir un ingreso legitimado para los negocios. De hecho, éstas se deben clasificar entre los factores de mayores consecuencias en la situación actual de los negocios. Bajo la guía de tradiciones que provienen de una situación de negocios más primitiva, ha sido usual hablar de corrientes de ingresos derivadas de cuestiones como 'salarios de superintendencia' o 'salarios de contratistas' o 'beneficios de los empresarios' o, últimamente, 'beneficios' simple y específicamente. Fenómenos de esta clase, que son de consecuencias en los negocios, comúnmente se consideran, teóricamente, bajo esta clasificación; y el esfuerzo que se ha hecho para considerarlos en esta forma es por lo menos un esfuerzo apreciable para evitar una indebida multiplicación de términos y categorías técnicas⁹. Incluso los más notables fenómenos de esta clase,

⁸ Los instrumentos de producción así monopolizados son, por supuesto, activos tangibles, pero la propiedad de esos medios de producción en una cantidad suficiente para permitir que el propietario monopolice o controle el mercado, sea en la compra (de materiales o de trabajo) o en la venta (como bienes o servicios comerciales), da lugar a una ventaja de negocios diferencial, que se clasifica como activo intangible.

⁹ Incluso, un escritor va más allá de este esfuerzo para clasificar los hechos dentro del uso corriente de los conceptos de teoría en esta cuestión, en términos

y los que son de mayores consecuencias para los negocios y la industria modernos, tanto respecto de su magnitud como del dominio y discreción pecuniarios que ellos representan, no se pueden considerar como ganancias de los empresarios, en el sentido ordinario de ese término. Las enormes ganancias de los grandes financieros industriales, o de los grandes 'intereses', no responden a la descripción de ganancias del empresario, en el sentido de que ellos no llegan al capitán de industria únicamente sobre la base de su 'habilidad empresarial', independientemente de su riqueza o fuera de su relación con esta riqueza; incluso, no es adecuado afirmar que esas ganancias (que son ante todo los rendimientos ordinarios de sus inversiones) provienen únicamente de la base de la cantidad de riqueza requerida, aparte o independientemente de que se ejerza una gran discreción empresarial de parte del propietario de esa riqueza o de parte de su agente, a quien se ha delegado esa discreción. Administrativas o estratégicas, la discreción y la actividad deben estar necesariamente presentes en ese caso; de otro modo, el ingreso en cuestión podría asociarse correctamente a un ingreso simplemente proveniente del capital.

El capitán de industria, el magnate pecuniario, normalmente recibe ingresos que exceden la tasa porcentual ordinaria sobre las inversiones; pero independientemente de sus grandes posesiones él no está en posición de conseguir esas grandes ganancias. Disociado de estas grandes posesiones, él no es un gran capitán de industria, pero no es sólo el tamaño de su posesión el que determina, en la industria moderna, cuál será el monto de ganancias del magnate pecuniario. Ganancias de la clase y magnitud que corrientemente llegan a esta clase de hombres de negocios sólo pueden hacerlo a condición de que el propietario (o su agente) ejerza una discreción y un control semejantes sobre los asuntos de la comunidad de negocios; pero la magnitud de las ganancias, tanto como la discreción y el control ejercidos, es algo que está condicionado definitivamente por la magnitud de la riqueza que les da esa discreción en forma efectiva.

La disposición de las fuerzas pecuniarias en esas cuestiones puede ser bien vista en la operación y remuneración de cualquier coalición de 'intereses' en tal forma que la comunidad de negocios modernos se ha familiarizado con ellos. En tal caso, los 'intereses' son de un carácter personal –ellos son 'partes interesadas'– y la sagacidad, experiencia y ánimo de esas partes interesadas cuentan en el resultado tanto en relación con las ganancias agregadas de la coalición como en relación

de que las personas involucradas en tal caso son 'capital', después de haberse convencido a sí mismo de que tales corrientes de ingresos se derivan de una fuente personal. Ver, Fisher. *Nature of Capital and Income*, cap. 5.

con la distribución de esas ganancias entre las diversas partes interesadas; pero el peso de un 'interés' dado en la coalición o 'sistema' está más estrechamente relacionado con la riqueza que controla ese 'interés' dado y con la posición estratégica de esa riqueza, que con cualquier talento o eficiencia personal de la 'parte interesada'. El talento y la eficiencia involucrada no son el hecho principal. En efecto, los movimientos de ese 'sistema' y de los diversos componentes de intereses son, principalmente, un asunto de simple rutina, en la cual el mayor ingenio e iniciativa involucrados en las premisas comúnmente se ejerce por el consejo legal que trabaja por una tarifa.

Un estudioso desapasionado del tráfico de negocios actual que no se deje intimidar por las grandes cifras quedará más impresionado por la facilidad y simplicidad de las maniobras que producen grandes resultados pecuniarios en los grandes negocios financieros que por cualquier evidencia de sagacidad preeminente e iniciativa entre los magnates pecuniarios. Sólo se debe tener en cuenta la manera simple y obvia como los promotores de la Steel Corporation fueron sacados magníficamente del juego por los financistas de los 'intereses' Carnegie, cuando esa grande y repelente corporación fue puesta a flote, o las tácticas despreciables de la Standard Oil en sus últimos tiempos. En el agotamiento de su visible carencia de iniciativa y de visión no se debe dejar de tener en cuenta que muchos de los directores discrecionales de esos grandes 'intereses' son ancianos, y que por la naturaleza de la cuestión, los magnates pecuniarios de la presente generación en general deben ser hombres de edad avanzada; y que sólo durante esta generación ha surgido esa situación, con sus oportunidades y demandas características. Para tener el primer lugar en los nuevos negocios financieros que estamos estudiando, estos deben haber acumulado una gran riqueza, sobre la cual descansa su control discrecional de los negocios, y su mejor esfuerzo ha sido empleado en ese trabajo de preparación; de modo que ellos sólo llegan a alcanzar la posición estratégica requerida después de haber dejado de vivir sus 'años de discreción'.

Sin embargo, aquí no existe la intención de despreciar el trabajo de los magnates pecuniarios o de los voceros de los grandes 'intereses'. El asunto sólo se menciona para mostrar que esta categoría de ingreso capitalista surge en un campo distinto de la 'capacidad de ganancia' de los activos involucrados, el cual no puede imputarse a la capacidad de ganancia de estos hombres de negocios en forma independiente de la de esos activos. Evidentemente no es el caso de los 'salarios de superintendencia' o 'beneficios de los empresarios'; pero tampoco es el caso de la capacidad de ganancia de los activos. La prueba de esta última afirmación es bastante más fácil que la de la primera. Si las

ganancias del 'sistema' o de los 'intereses' y magnates que lo constituyen fueran imputables a la capacidad de ganancia de los activos involucrados –en cualquier sentido aceptado del término 'ganancias'– se seguiría inmediatamente que estos activos se deberían recapitalizar sobre la base de esas ganancias extraordinarias y que el ingreso obtenido en esta clase de tráfico debería reaparecer como intereses o dividendos sobre el capital que así se incrementa para que correspondiera con las ganancias aumentadas. Pero esa recapitalización sólo se lleva a cabo en una magnitud relativamente muy limitada, y la cuestión recae entonces sobre el ingreso que no se tiene en cuenta en la recapitalización.

Por supuesto, las ganancias de esta clase de tráfico también se capitalizan; en su mayor parte, éstas provienen de la forma capitalizada, como las emisiones de títulos y similares. Pero las fuentes de este ingreso no se capitalizan como tales. La gran riqueza acumulada, o activos, que da peso a los movimientos de los 'intereses' y magnates en cuestión y que proporciona el terreno para el control discrecional de los negocios que ellos ejercen, es, al menos para la mayor parte, invertida en negocios con riesgos ordinarios, en la forma de títulos de empresas y similares, y obtiene dividendos o intereses a las tasas corrientes. Esos activos se valoran en el mercado (y, por tanto, son capitalizados) sobre la base de sus ganancias corrientes en las diversas empresas en las que son invertidos. Pero el que éstos sean invertidos en empresas de negocios rentables no oculta, en últimas, su utilidad en las manos de los magnates como base o medio para continuar en las grandes y altamente rentables transacciones de las grandes industrias financieras. Por consiguiente, imputar esas ganancias a esos activos como ganancia sería contabilizar los activos dos veces como capital o, si se prefiere, contarlos una y otra vez.

Una perplejidad adicional cuando se intenta manejar teóricamente esta clase las ganancias como salarios, en el sentido ordinario del término, proviene del hecho de que éstas no tienen una relación de tiempo definida con los activos implícitos. Estos no tienen una 'forma temporal' definida, como propuso Fisher¹⁰; tales ganancias son intemporales, en el sentido de que la relación temporal no cuenta en forma sustancial o en un grado sensible en su determinación¹¹.

En un planteamiento más cuidadoso de este punto de teoría, sería necesario anotar que estas ganancias son 'intemporales' en el sentido

¹⁰ Ver Fisher, *Rate of Interest*, cap. 6.

¹¹ A esta conclusión llega, por ejemplo, G. P. Walkins, *The Group of Large Fortunes*, cap. 3, sección 10. Aunque a través de una curiosa incompreensión etimológica, rechaza el término 'intemporal'.

indicado, hasta donde la empresa que las obtiene se disocia de las circunstancias y procesos de la industria, y sólo hasta ese punto. Los procedimientos tecnológicos (industriales), al tener la naturaleza de causación física, están sujetos a la relación temporal en la que opera la secuencia causal. Esta es la base de las discusiones del capital y del interés, como las de Böhm-Bawerk y Fisher. Pero el tráfico comercial, como algo distinto de los procesos de la industria, no está relacionado inmediatamente con los procesos tecnológicos, y tampoco está sujeto inmediata y uniformemente a la relación temporal involucrada en la secuencia causal de los procesos tecnológicos. El tráfico comercial está sujeto a la relación temporal en la medida en que depende de los procesos de producción y es posterior a ellos. Las empresas de negocios corrientes o arcaicas, el sistema competitivo de inversión en simples industrias de negocios, generalmente descansa muy directamente en la debida secuencia de los procesos industriales en los cuales se colocan las inversiones de las empresas. Esas empresas, tal y como las conciben las teorías corrientes del capital, en principio hacen negocios sobre la eficiencia industrial de la comunidad, que está condicionada por la relación temporal de la secuencia causal, que es por supuesto en gran medida una función del tiempo consumido en los procesos tecnológicos. Por consiguiente, las ganancias, tanto como las transacciones de dichas empresas, también están condicionadas estrechamente por algo semejante a la relación de tiempo, y es típico que ellas emerjan bajo la forma de un porcentaje por unidad de tiempo; es decir, como una función de un lapso de tiempo. Sin embargo, las transacciones de los negocios en sí mismas no son una cuestión del lapso de tiempo. El tiempo no es la esencia de la cuestión. La magnitud de una transacción pecuniaria no es una función del tiempo empleado en concluirla, como tampoco las ganancias que se derivan de esa transacción. En el alto nivel de las empresas de negocios, que es nuestro objeto de estudio, la relación de las transacciones y de sus ganancias con la consecución de los procesos tecnológicos subyace remotamente a la distancia, de modo flexible e incierto, de manera que el elemento temporal aquí no se entromete para nada, por el contrario, es algo que queda en suspenso, realzando el grado de su lejanía. Sin embargo, esta fase de la empresa de negocios, como cualquier otra, por supuesto ocurre en el tiempo; y se debería señalar también que el volumen del tráfico y de las ganancias que de ellas se derivan están condicionados, más o menos estrechamente, a largo plazo por la relación de tiempo que define esa eficiencia tecnológica (industrial), sobre la cual también esta empresa descansa en últimas e indirectamente y de la cual obtiene finalmente sus ganancias, así sea en forma remota e indirecta.

Un análisis de estos fenómenos, a lo largo de líneas semejantes a las que se siguieron en la anterior discusión de los activos, no carece de dificultades, ni puede esperarse que arroje resultados exactos sino resultados tentativos y provisionales. El asunto ha recibido tan poca atención de los teóricos de la economía, que incluso errores de gran importancia a este respecto ocurren pocas veces.¹² La causa de la poca atención que han recibido estas cuestiones reside sin duda en la relativa novedad de los hechos tratados. Estos se pueden describir en forma burda con el nombre de 'tráfico de capital vendible', aunque este término es más adecuado para designar en forma comprensiva la clase de empresas de negocios de las que provienen estas ganancias que como caracterización del juego de fuerzas involucradas¹³. El tráfico de capital vendible no ha sido algo desconocido en el pasado, pero sólo hasta tiempos muy recientes se ha convertido en la base de la más importante línea de empresas de negocios. De tal modo que en la actualidad la iniciativa y discreción más desarrolladas se encuentran en ese tráfico. Al mismo tiempo es la empresa de negocios más rentable, no sólo en términos absolutos sino en relación con la magnitud de los activos involucrados. Una razón para esta rentabilidad superior es el hecho de que los activos involucrados en este tráfico están al mismo tiempo comprometidos como activos en toda su extensión, en los negocios ordinarios; de modo que las ganancias peculiares de este tráfico tienen la naturaleza de una prima por encima de los ingresos de la riqueza invertida. 'Es como encontrar dinero'.

Como se dijo antes, el método o el uso y medio característico de esta empresa de negocios superior es el tráfico de capital vendible. La riqueza obtenida o ganada en este campo corrientemente se capitaliza y constituye, en cada transacción o 'trato', una deducción o abstracción de la riqueza capitalizada de los negocios de la comunidad en favor de los magnates o intereses a los cuales fluye esta ganancia. Su objetivo próximo es transferir riqueza capitalizada, de otros capitalistas hacia aquéllos que la ganan. La transferencia o abstracción de la riqueza capitalizada desde los primeros propietarios se efectúa comúnmente mediante un aumento del capital nominal, basado en una ventaja (transitoria) a la que se acostumbran los intereses particulares cuya capitalización es así aumentada¹⁴. Cualquier incremento de la

¹² Incluso Walkins (como se citó más arriba) es llevado a una generalización superficial que clasifica estas ganancias como 'especulativas' y esto lo excusa de adentrarse más estrictamente en el carácter y en los objetivos del tipo de empresa de negocios que él mismo plantea.

¹³ Ver *Teoría de la empresa de negocios*, cap. 5, pp. 119-130; cap. 6, pp. 132-174.

¹⁴ Ver *Teoría de la empresa de negocios*, nota al pie de las pp. 169 y 170.

capitalización agregada de la comunidad, sin un aumento correspondiente de la riqueza material en la que se basa esta capitalización, involucra en efecto una redistribución de la riqueza capitalizada agregada; y en esta redistribución, los grandes financistas tienen una posición ganadora. Las ganancias en cuestión, como veremos, provienen de la comunidad de negocios, aparte de la riqueza invertida, y sólo remota e indirectamente de la comunidad en conjunto, de la cual obtiene su ingreso la comunidad de negocios. Por consiguiente, estas ganancias son un impuesto a las empresas de negocios corrientes, del mismo modo y en forma muy semejante a como las ganancias de las empresas de negocios corrientes –beneficios e intereses corrientes– son un impuesto a la industria¹⁵. En forma análoga a como el viejo capitalista empleador acapara la eficiencia tecnológica de la comunidad, el moderno magnate pecuniario acapara la eficiencia capitalista de la comunidad de negocios. Esta eficiencia capitalista reside en la habilidad de los capitalistas empleadores –por fuerza de la propiedad del equipo material– para inducir a la comunidad industrial, a través de negociaciones adecuadas, para que devuelva al propietario del equipo material el exceso del producto que esté por encima de las necesidades de subsistencia de la comunidad industrial. La fortuna del capitalista empleador depende estrechamente del comportamiento del mercado, de las coyunturas de compras y ventas ventajosas; y de aquí, su constante esfuerzo por crear o ganar, para sí mismo, algún grado particular de ventaja en el mercado –en forma de monopolio, *good will*, privilegio legalizado, y similares– algo parecido a los activos intangibles. Pero el magnate pecuniario, en la medida en que responde exactamente al concepto, es superior al mercado del que depende el capitalista empleador, y puede producir o estropear sus coyunturas ventajosas de compras y ventas de bienes; es decir, está en la posición de producir o estropear cualquier ventaja peculiar poseída por el capitalista empleador que encuentre en su camino. Hace esto gracias a sus inmensas posesiones de capital, cuyo peso puede desplazar de un punto de inversión a otro cuando la eficiencia relativa –capacidad de ganancia– de una u otra línea de inversión lo haga conveniente; y en cada movimiento de este tipo, hasta donde

¹⁵ Debería ser evidente, del desarrollo de la argumentación en las primeras secciones de este documento, que el uso de las palabras ‘impuesto’, ‘deducción,’ ‘abstracción’, a este respecto, no debe implicar aprobación o desaprobación de los fenómenos que se caracterizan. Las palabras se usan, a falta de mejores términos, para indicar la fuente de las ganancias de los negocios y para caracterizar objetivamente la relación de toma y daca entre la industria y los negocios capitalistas ordinarios, de una parte, y entre los negocios ordinarios y las empresas capitalistas de alto nivel, de otra parte.

sea efectivo para sus fines, absorbe y asimila una fracción de la riqueza invertida involucrada, en tanto que absorbe y secuestra una fracción de la capacidad de ganancia del capital en esa línea dada. Es decir, en la medida en que es un magnate pecuniario, y no simplemente un capitalista empleador, acapara la eficiencia capitalista de la riqueza invertida; utiliza para su propio provecho el acaparamiento efectivo del capitalista empleador de la eficiencia industrial de la comunidad. El magnate acapara la iniciativa y la eficiencia pecuniaria de la comunidad. Por consiguiente, en la medida en que esta relativamente nueva utilidad de la riqueza extraordinariamente grande es efectiva para su función de negocio peculiar, el viejo capitalista empleador pierde su iniciativa discrecional y se convierte en un mediador, en un instrumento de extracción y transmisión, un recolector y transportador de ingresos desde la comunidad en su conjunto hacia el magnate pecuniario, quien, en el caso ideal, sólo debería permitirle obtener una parte de los ingresos recolectados y transmitidos como para inducirlo a continuar en el negocio.

Para la comunidad como un todo, cuya eficiencia industrial ya está acaparada virtualmente por la propiedad y el control del equipo material ejercido por el capitalista empleador, esta última fase de la evolución aparentemente no debería ser una cuestión de consecuencias sustanciales o un asunto de perturbaciones sentimentales. Pero, para las clases de la comunidad que no derivan un ingreso de las inversiones, podría parecer que esto no tiene más que un interés especulativo; particularmente para la clase trabajadora, la cual no posee nada importante y cuya única dependencia es su eficiencia tecnológica, la cual virtualmente ha dejado de ser suya. Sin embargo, éste no es el estado actual de los sentimientos. Esta incoada nueva fase del capitalismo, esta empresa de negocios de alto nivel es de hecho considerada con la más enérgica aprensión. En un laberinto de consternación y solicitud, los hombres más valientes, más prudentes, con más espíritu público, más ilustres de nuestro tiempo, emplean su virilidad en el esfuerzo de hacer que la gallina continúe sentada en el nido después de que los pollitos han salido de la cáscara. La comunidad moderna está imbuida de los principios de negocios de la vieja administración. Para precepto y ejemplo, los hombres han aprendido que los intereses de los negocios (que la escala y la clase auténtica pasada de moda) son la salvaguardia de nuestra civilización, como diría Dooley; y se siente que cualquier perturbación del dominio pecuniario del capitalista empleador –en contraste con el magnate pecuniario– convertiría el bienestar de la comunidad en una situación común de agonía y desolación.

Por supuesto, los méritos de esta perturbación o los remedios que se proponen para salvar la vida pecuniaria del antiguo capitalista empleador no conciernen a la presente investigación, pero la cuestión se ha mencionado aquí como una evidencia de que el trabajo del magnate pecuniario y el dominio que le produce su extraordinaria riqueza son en efecto una fase sustancialmente nueva del desarrollo económico, y que estos fenómenos son desagradablemente poco familiares y se piensa que tienen consecuencias tan grandes que amenazan la estructura institucional recibida. Es decir, se piensa que es una nueva fase de la empresa de negocios, desagradable para aquellos que pueden perder con ella.

La base de esta empresa de negocios de alto nivel es el gran capital, considerado como algo distinto del capital invertido en una línea dada de empresa industrial, que se vuelve efectivo cuando la riqueza se ha acumulado en posiciones suficientemente grandes como para dar al poseedor (o combinación de poseedores, el 'sistema') un fuerte control en algún grupo o ramificación de intereses de negocios sobre los cuales puede descargar su peso con base en inversiones sesudas (o por suscripciones o métodos semejantes). El magnate pecuniario debe ser eficazmente capaz de acaparar la iniciativa pecuniaria y las oportunidades de negocios de los cuales depende tal sección o rama de la comunidad de negocios para sus ganancias ordinarias. Qué tan grande sea la proporción del capital de negocios de la comunidad que se necesita para este acaparamiento efectivo de su eficiencia capitalista en un nivel dado, es una cuestión que no se puede resolver, de ningún modo, en términos absolutos, ni siquiera en términos relativos de un tipo definitivamente satisfactorio. Por supuesto, es evidente que se necesita un cuerpo de capital relativamente grande para ese propósito y también es evidente, por los hechos corrientes de los negocios, que el cuerpo de capital que se necesita no llega a la mayoría, ni siquiera cerca de la mayoría, de las inversiones involucradas, al menos no en la fase actual relativamente incoada de esta gran empresa de negocios. Cuanto mayores sean las pertenencias del magnate, más efectivo y expedito será su trabajo de absorber las pertenencias de los capitalistas empleadores más pequeños y más precipitadamente serán entregados sus activos al nuevo solicitante.

Evidentemente, el trabajo del magnate pecuniario guarda un gran parecido con la creación de activos intangibles en el sistema competitivo ordinario. Éste es sin duda el punto de la cercana relación con la empresa capitalista corriente. Pero como ya se indicó no se puede decir que el trabajo peculiar del magnate pecuniario sea crear activos intangibles u otros, aunque corrientemente haya alguna

recapitalización involucrada en sus maniobras, y aunque generalmente sus ganancias se conviertan en activos, por ejemplo, en la forma capitalizada. Tampoco se puede decir, como ya se indicó, que la riqueza que le sirve como medio para su negocio particular esté en relación de activos con respecto a su empresa o a las ganancias en cuestión, puesto que esta riqueza ya ha establecido una relación exhaustiva, como activos, con respecto a alguna empresa de negocios ordinaria y con los rubros correspondientes de intereses y dividendos. Desde luego, se puede afirmar que el actual estado de cosas de la empresa de alto nivel sólo es transitorio y de transición, y que en las condiciones establecidas puede conseguirse que sobrevenga una relación del magnate con los negocios tan grande como para que se capitalice en alguna forma de activos intangibles, y en forma semejante a como se capitaliza la ventaja monopólica de un *trust* ordinario. Pero, en el mejor de los casos, esto es sólo una conjetura, deducida por generalizaciones inaplicables que surgen de una situación pasada, en la que la gran empresa no acaparaba la iniciativa pecuniaria ni jugaba el papel dominante.

OBRAS DE THORSTEIN VEBLEN

- 1882 "J. S. Mill's Theory of the Taxation of Land", Johns Hopkins University, *University Circulars*, febrero, 176.
- 1884 "Kant's Critique of judgment",¹ *Journal of Speculative Philosophy*, julio, 260-274.
- 1891 "Some Neglected Points in the Theory of Socialism",² *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, noviembre, 345-362.
- 1892 "Böhm-Bawerk's Definition of Capital and the Source of Wages",¹ *Quarterly Journal of Economics*, enero, 247-252.
 "The Overproduction Fallacy",¹ *Quarterly Journal of Economics*, julio, 484-492.
 "The Price of Wheat Since 1867", *Journal of Political Economy*, diciembre, 68-103, y apéndice 156-161.
- 1893 Review of Thomas Kirkup's "A History of Socialism", *Journal of Political Economy*, marzo, 300-302.
 Review of Otto Warschauer's "Geschichte des Socialismus und Communismus im 19. Jahrhundert", *Journal of Political Economy*, marzo, 302.
 "The Food Supply and the Price of Wheat", *Journal of Political Economy*, junio, 365-379.
- Review of B. H. Baden-Powell's "The Land-Systems of British India", *Journal of Political Economy*, diciembre, 112-115.
- 1894 Review of Karl Kautsky's "Der Parlamentarismus und die Volksgesetzgebung und die Socialdemokratie", *Journal of Political Economy*, marzo, 312-314.
 Review of William E. Bear's "A Study of Small Holdings", *Journal of Political Economy*, marzo, 325-326.
 "The Army of the Commonweal",¹ *Journal of Political Economy*, junio, 456-461.
 Review of Joseph Stammhammer's "Bibliographie des Socialismus und Communismus", *Journal of Political Economy*, junio, 474-475.
 Review of Russell M. Garnier's "History of the English Landed Interest (Modern Period)", *Journal of Political Economy*, junio, 475-477.
 Review of Émile Levasseur's "L'Agriculture aux États-Unis", *Journal of Political Economy*, agosto, 592-596.
 "The Economic Theory of Woman's Dress",¹ *Popular Science Monthly*, noviembre, 198-205.
- 1895 Review of Robert Flint's "Socialism", *Journal of Political Economy*, marzo, 247-252.

- The Science of Finance*, traducción de Gustav Cohn's *System der Finanzwissenschaft*.
- 1896 Review of Karl Marx's "Misère de la Philosophie", *Journal of Political Economy*, diciembre, 97-98.
Review of Enrico Ferri's "Socialisme et Science Positive", *Journal of Political Economy*, diciembre, 93-103.
- 1897 Review of Richard Calwer's "Einführung in den Socialismus", *Journal of Political Economy*, marzo, 270-272.
Review of G. de Molinari's "La Viriculture-Ralentissement de la Population-Dégénérescence-Causes et Remèdes", *Journal of Political Economy*, marzo, 273-275.
Review of Antonio Labriola's "Essais sur la conception materialiste de l'histoire", *Journal of Political Economy*, junio, 390-391.
Review of Werner Sombart's "Sozialismus und soziale Bewegung im 19. Jahrhundert", *Journal of Political Economy*, junio, 391-392.
Review of N. Ch. Bunge's "Esquisses de littérature politico-économique", *Journal of Political Economy*, diciembre, 126-123.
Review of Max Lorenz's "Die Marxistische Socialdemokratie", *Journal of Political Economy*, diciembre, 136-137.
- 1898 Review of Gustav Schmoller's "Über winige Grundfragen der Socialpolitik und der Volkswirtschaftslehre", *Journal of Political Economy*, junio, 416-419.
Review of William H. Mallock's "Aristocracy and Evolution: A Study of the Rights, the Origin and the Social Functions of the Wealthier Classes", *Journal of Political Economy*, junio, 430-435.
"Why Is Economics Not an Evolutionary Science?",² *Quarterly Journal of Economics*, julio, 373-397.
"The Instinct of Workmanship and the Irksomeness of Labour",¹ *American Journal of Sociology*, septiembre, 187-201.
Review of Turgot's "Reflections on the Formation and the Distribution of Riches", *Journal of Political Economy*, septiembre, 575-576.
"The Beginnings of Ownership",¹ *American Journal of Sociology*, noviembre, 352-365.
"The Barbarian Status of Women",¹ *American Journal of Sociology*, enero, 503-514.
- 1899 *The Theory of the Leisure Class: an Economic Study of the Evolution of Institutions*; título modificado en 1912 por *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*.
"The Preconceptions of Economic Science"¹, *Quarterly Journal of Economics*, enero, 121-150; julio, 396-426; enero, 1900, 240-269.
Review of Simon Patten's "Development of English Thought", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, julio, 125-131.
"Mr. Cummings's Strictures on *The Theory of the Leisure Class*"¹, *Journal of Political Economy*, diciembre, 106-117.
- 1900 Review of Sir William Crooks' "The Wheat Problem, Revised, with an Answer to Various Critics", *Journal of Political Economy*, marzo, 284-286.
Review of Arnold Fischer's "Die Entstehung des sozialen

- Problems”, *Journal of Political Economy*, marzo, 286-287.
- Review of Paul Lafargue’s “Pamphlets socialistes: Le droit á la Paresse; La religion du capital; L’appetit vendu; Pie IX au paradis”, *Journal of Political Economy*, marzo, 287-288.
- Review of G. Tarde’s “Social Laws; An Outline of Sociology”, *Journal of Political Economy*, septiembre, 562-563.
- Review of Basil A. Bauroff’s “The Impending Crisis; Conditions Resulting from the Concentration of Wealth in the United States”, *Journal of Political Economy*, diciembre, 159-160.
- “Industrial and Pecuniary Employments”,² *Publications of the American Economic Association*, Series 3, 1901, 190-235.
- 1901 *Science and the Workingmen*, traducido de *Die Wissenschaft und die Arbeiter*, de Ferdinand Lassalle, reimpresso por German Publication Society en *The German Classics* 10, 1914.
- “Gustav Schmoller’s Economics”,² *Quarterly Journal of Economics*, noviembre, 69-93.
- 1902 “Arts and Crafts”,¹ *Journal of Political Economy*, diciembre, 108-111.
- Review of Jules Gernaert’s and Vte. de Herbais de Thun’s “Associations industrielles et commerciales. Fédérations-En tentes partielles-Syndicats-Cartels-Comptoirs-Affiliations-Trusts”, *Journal of Political Economy*, diciembre, 130-131.
- Review of G. Tarde’s “Psychologie économique”, *Journal of Political Economy*, diciembre, 116-148.
- 1903 “The Use of Loan Credit in Modern Business”, *Decennial Publications of the University of Chicago* 1, 4, 31-50, reimpresso en *The Theory of Business Enterprise*.
- Review of Werner Sombart’s “Der moderne Kapitalismus”, *Journal of Political Economy*, marzo, 300-305.
- Review of T. U. Aschehoug’s “VørdiBog Prillørens Historie”, *Journal of Political Economy*, marzo, 306.
- Review of Maurice Lair’s “L’Impérialisme allemand”, *Journal of Political Economy*, marzo, 306.
- Review of J. A. Hobson’s “Imperialism: a Study”, *Journal of Political Economy*, marzo, 311-319.
- Review of Brooks Adam’s “The New Empire”, *Journal of Political Economy*, marzo, 314-315.
- Review of Theodore E. Burton’s “Financial Crisis and Periods of Industrial and Commercial Depression”, *Journal of Political Economy*, marzo, 321-326.
- Review of Lester F. Ward’s “Pure Sociology: a Treatise Concerning the Origin and Spontaneous Development of Society”, *Journal of Political Economy*, septiembre, 655-656.
- Review of Ludwig Pohle’s “Bevölkerungsbewegung, Kapitalbildung und periodische Wirtschaftskrisen”, *Journal of Political Economy*, septiembre, 656-657.
- Review of S. Tschierschky’s “Kartell und Trust: Vergleichende Untersuchungen über dem Wesen und Bedeutung”, *Journal of Political Economy*, septiembre, 657-658.
- 1904 “An Early Experiment in Trusts”,² *Journal of Political Economy*,

- marzo, 270-279.
 The Theory of Business Enterprise.
 Review of Adam Smith's "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of the Nations", *Journal of Political Economy*, diciembre, i36.
 Review of Francis W. Hirst's "Adam Smith", *Journal of Political Economy*, diciembre, 136-137.
 Review of Jacob Streider's "Zur Genesis des modernen Kapitalismus", *Journal of Political Economy*, diciembre, 120-122.
- 1905 Review of Robert Francis Harper's "The Code of Hammurabi, King of Babylon about 2250 B.C.", *Journal of Political Economy*, marzo, 319-320.
 "Credit and Prices",¹ *Journal of Political Economy*, junio, 460-472.
- 1906 "The Place of Science in Modern Civilisation",² *American Journal of Sociology*, marzo, 585-609.
 "Professor Clark's Economics",² *Quarterly Journal of Economics*, febrero, 147-195.
 "Socialist Economies of Karl Marx and His Followers",² *Quarterly Journal of Economics*, agosto, 578-595; febrero 1907, 299-322.
- 1907 Review of Sidney A. Reeve's "The Cost of Competition, An Effort at the Understanding of Familiar Faets", *Yale Review*, mayo, 92-95.
 "Fisher's Capital and Income",¹ *Political Science Quarterly*, marzo, 112-128.
- 1908 "The Evolution of the Scientific Point of View",² *University of California Chronicle*, mayo, 396-416.
 "On the Nature of Capital",² *Quarterly Journal of Economics*, agosto, 517-542; noviembre, 104-136.
- 1909 "Fisher's Rate of Interest",¹ *Political Science Quarterly*, junio, 296-303.
 Review of Albert Schatz's "L'individualisme économique et sociale: ses origines-son évolution-ses formes contemporaines", *Journal of Political Economy*, junio, 378-379.
 "The Limitations of Marginal Utility",² *Journal of Political Economy*, noviembre, 620-636.
- 1910 "Christian Morals and the Competitive System",¹ *International Journal of Ethics*, enero, 168-185.
 "As to a Proposed Inquiry into Baltic and Cretan Antiquities", memorándum presentado a la Carnegie Institution de Washington, publicado en *American Journal of Sociology*, septiembre, 1933, 237-241.
 "The Mutation Theory, the Blond Race, and the Aryan Culture", artículo presentado a la Carnegie Institution de Washington y luego editado en los dos trabajos siguientes:
- 1913 "The Mutation Theory and the Blond Race",² *Journal of Race Development*, abril, 491-507.
 "The Blond Race and the Aryan Culture",² *University of Missouri Bulletin, Science Series 2, 3*, abril, 39. 57.
- 1914 *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*.
- 1915 "The Opportunity of Japan"¹, *Journal of Race Development*, julio,

- 23-38. Review of Werner Sombart's "Der Bourgeois: zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen", *Journal of Political Economy*, octubre, 846-848.
- Imperial Germany and the Industrial Revolution.
- 1916 Review of Maurice Millioud's "The Ruling Caste and Frenzied Trade in Germany", *Journal of Political Economy*, diciembre, 1019-1020.
- 1917 "Another German Apologist", Review of *England, Its Political Organisation and Development and the War Against Germany*, de Eduard Meyer, *Dial*, abril 19, 344-345.
- An Inquiry into the Nature of Peace and the Terms of its Perpetuation*. "The Japanese Lose Hopes for Germany"⁴, carta para el *New Republic*, junio 30, 246-247.
- "Suggestions Touching the Working Program of an Inquiry into the Prospective Terms of Peace"⁵, memorándum presentado a la House Inquiry por Walter Lippmann, diciembre, publicado en *Political Science Quarterly*, junio 1932, 186-189.
- "An Outline of a Policy for the Control of the 'Economic Penetration' of Backward Countries and of Foreign Investments"⁶, memorándum presentado en el House Inquiry, publicado en *Political Science Quarterly*, junio 1932, 189-203.
- 1918 "On the General Principles of a Policy of Reconstruction", *Journal of the National Institute of Social Sciences*, abril, 37-46; reimpresso como:
- "A Policy of Reconstruction",¹ *New Republic*, abril 13, 318-320. Informe presentado a Raymond Pearl con el apoyo de la Statistical Division of Food Administration, publicado en *American Economic Review*, septiembre 1933, 478-479.
- "Passing of National Frontiers",¹ *Dial*, abril 25, 387-390.
- "Using the I.W.W. to Harvest Grain",¹ memorándum presentado a la Statistical Division of Food Administration, publicado en *Journal of Political Economy*, diciembre 1932, 796-807.
- "A Schedule of Prices for the Staple Foodstuffs",¹ memorándum presentado a la Statistical Division of Food Administration, publicado en *Southwestern Social Science Quarterly*, marzo 1933, 372-377.
- "Menial Servants during the Period of the War",¹ *Public*, mayo 11, 595-599.
- "The War and Higher Learning",¹ *Dial*, julio 18, 45-49.
- The Higher Learning in America, A Memorandum on the Conduct of Universities by Business Men*.
- "Farm Labour and the Country Towns", memorándum presentado a la Statistical Division of the Food Administration, publicado como:
- "Farm Labour for the Period of the War", *Public* 1, julio 13, 882-885; julio 20, 918-922; julio 27, 947-952; agosto 3, 981-985.
- "The Modern Point of View and the New Order", *Dial*, octubre 19, 289-293; noviembre 2, 349-354; noviembre 16, 409-414; noviembre 30, 482-488; diciembre 14, 543-549; diciembre 28, 605-611; enero 11, 1919; 19-24; enero 25, 75-82. Reimpresso como:
- 1919 *The Vested Interests and the State of the Industrial Arts*, título

- modificado en 1920 por *The Vested Interests and the Common Man*.
 “Bolshevism Is a Menace to Whom?”,¹ *Dial*, febrero 2, 174-179.
 “The Intellectual Pre-eminence of Jews in Modern Europe”,¹
Political Science Quarterly, marzo, 33-42.
 “On the Nature and Uses of Sabotage”, *Dial* 3, abril 5, 341-346.
 “Bolshevism Is a Menace to the Vested Interests”, editorial, *Dial*,
 abril 5, 360-361.
 “Sabotage”, editorial, *Dial*, abril 5, 363.
 “Congressional Sabotage”, editorial, *Dial*, abril 5, 363.
 “Immanuel Kant on Perpetual Peace”,¹ editorial, *Dial*, mayo 3,
 469.
 “Peace”, *Dial* 1, mayo 17, 485-487.
 “The Captains of Finance and the Engineers”,³ *Dial*, junio 14,
 599-606.
 “*Panem et Circenses*”,¹ editorial, *Dial*, junio 14, 609.
 “The Industrial System and the Captains of Industry”, *Dial* 8,
 mayo 31, 552-557.
 ““Open Covenants Openly Arrived At”¹ and the Elder Statesmen”,
 editorial, *Dial*, julio 12, 25-26.
 “A World Safe for the Vested Interests”,¹ editorial, *Dial*, julio 12,
 26.
 “The Red Terror - At Last It Has Come to America”, editorial,
Dial, septiembre 6, 205.
 “The Red Terror and the Vested Interests”, editorial, *Dial*,
 septiembre 6, 206.
 “Bolshevism and the Vested Interests in America”, *Dial*, octubre
 4, 296-301; octubre 18, 339-346; noviembre 1, 323-380.
 “The Twilight Peace of the Armistice”,¹ editorial, *Dial*, noviembre
 15, 443.
The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays.
 1920 Review of Keynes’s “Economic Consequences of the Peace”,
Political Science Quarterly, septiembre, 467-479.
 “Wire Barrage”, memorándum publicado en la segunda edición
 de *Essays in Our Changing Order* (1964).
 1921 *The Engineers and the Price System*.
 “Between Bolshevism and War”,¹ *Freeman*, mayo 25, 248-251.
 1922 “Dementia Præcox”,¹ *Freeman*, junio 21, 344-347.
 1923 “The Captain of Industry”,³ *Freeman*, abril 18, 127-132.
 “The Timber Lands and Oil Fields”,⁴ *Freeman*, mayo 23, 248-
 250, mayo 30, 272-274.
 “The Independent Farmer”,⁴ *Freeman*, junio 13, 321-324.
 “The Country Town”,⁴ *Freeman*, julio 11, 417-420; julio 18, 440-
 443.
 Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times;
 the Case of America.
 1925 “Economic Theory in the Calculable Future”,¹ *American Economic*
Review, marzo, suplemento, 48-55.
The Laxdæla Saga, traducido del islandés con una introducción.
 1927 “An Experiment in Eugenics”, publicado por primera vez en *Essays*
in Our Changing Order.⁵

OBRAS DE THORSTEIN VEBLEN TRADUCIDAS AL ESPAÑOL

- 1944 *Teoría de la clase ociosa*, México, Fondo de Cultura Económica. Traducción de Vicente Herrero. Existen varias reimpressiones de la misma casa editorial.
- 1965 *Teoría de la empresa de negocios*, Buenos Aires, Eudeba. Traducción de Carlos Alberto Trípodí.
- 1968 “Dos memorandos sobre la naturaleza de la paz”, Francis L. Loewenheim, compilador, *Historiadores y diplomáticos*, México, Uteha, 319- 347. Traducción de Manuel Ortuño. Informes presentados a la Oficina de Investigación de los Términos de Paz de los Estados Unidos establecida por el presidente Woodrow Wilson en 1917.
- 1972 “La curiosidad ociosa en la sociedad”, Barry Barnes *et al.*, *Estudios sobre sociología de la ciencia*, Madrid, Alianza, 314-322. Traducción de Néstor A. Míguez. Artículo tomado del libro *The Place of Science in Modern Civilization*.
- 1994 “El lugar de la universidad en la vida moderna”, *Revista Colombiana de Educación* 28, Bogotá, 7-42. Traducción de Enrique Hoyos Olier y Gonzalo Cataño. Capítulo del libro *The Higher Learning in America*.
- 2000 “Las limitaciones de la utilidad marginal”, *Cuadernos de Economía* 32, Bogotá, 225-242. Publicado originalmente en *Journal of Political Economy* 17, 9, noviembre de 1909. Traducción de Luis Lorente.
2000. “La naturaleza del capital”, primera parte, *Revista de Economía Institucional* 3, Bogotá, 197-218. Publicado originalmente en *Quarterly Journal of Economics* 22, agosto de 1908, 517-542. Traducción de Luis Lorente y Alberto Supelano.
2001. “La naturaleza del capital”, segunda parte, *Revista de Economía Institucional* 4, Bogotá, 123-147. Publicado originalmente en *Quarterly Journal of Economics* 23, noviembre de 1908, 104-136. Traducción de Luis Lorente y Alberto Supelano.

¹ Reimpreso en *Essays in Our Changing Order*.

² Reimpreso en *Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*.

³ Reimpreso en *The Engineers and the Price System*.

⁴ Reimpreso en *Absentee Ownership and Business Enterprise in recent Times: The Case of America*.

⁵ Existen varias reimpressiones de las obras de Veblen en inglés. Las más recientes son las de Augustus M. Kelly, bookseller, New York, 1964, y Greenwood Press, Publishers, Westport, Connecticut, 1984.