

**Gómez, Alejandro ; Newland, Carlos**

*Alberdi, sobre héroes y empresarios*

Revista Cultura Económica N° 86, 2013

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central "San Benito Abad". Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la Institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Gómez, A., Newland, C. (2013). Alberdi, sobre héroes y empresarios [en línea], *Revista Cultura Económica*, 31(86). Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/alberdi-sobre-heroes-empresarios.pdf> [Fecha de consulta:.....]

# Alberdi, sobre héroes y empresarios

ALEJANDRO GÓMEZ\* Y CARLOS NEWLAND\*\*

Revista Cultura Económica

Año XXXI • N° 86

Diciembre 2013: 30-37

**Resumen:** El artículo analiza la visión de Juan Bautista Alberdi sobre el rol del empresario en la sociedad, cuya idea fuera desarrollada por éste en el marco de la biografía que elaboró sobre William Wheelwright –un emprendedor que creó múltiples compañías en Sudamérica–. Así, los autores plantean las consideraciones propuestas por Alberdi sobre los empresarios, quienes –para él– son héroes y los verdaderos generadores de progreso al movilizar los recursos en favor del desarrollo económico.

**Palabras clave:** Empresario; Juan Bautista Alberdi; capital; desarrollo económico; militarismo

## Alberdi, on Heroes and Businessmen

**Abstract:** The article analyzes Juan Bautista Alberdi's thought about businessmen's role in society. This ideas had been referred in the biography he wrote about William Wheelwright –an entrepreneur who created many companies in South America–. Thus, the authors focus on Alberdi's ideas about businessmen, who –according to him– are heroes and progress makers as they mobilize financial resources for economic development.

**Keywords:** Businessman; Juan Bautista Alberdi; capital; economic development; militarism

## I. Introducción

La figura del empresario ha sido frecuentemente considerada de manera negativa en los textos que se han ocupado de explicar los procesos de desarrollo de las naciones. Quienes rechazan los aportes del empresariado, suelen rechazar también la

economía de mercado, culpando a ambos de los males que han sufrido los trabajadores y los sectores marginados de la sociedad. Ya en la Baja Edad Media, la actividad de la incipiente clase burguesa dedicada al comercio era tolerada como un mal necesario. Hacia el siglo XVIII, el mismo rechazo lo sufrían aquellos hombres que experimentaban con nuevas maquinarias,

\*Universidad del CEMA; Universidad Di Tella; ESEADE.

ag@cema.edu.ar

\*\*ESEADE

newland@eseade.edu.ar

y que terminarían transformando radicalmente los procesos productivos. Inclusive Adam Smith, que valoraba la acción de los empresarios por ser quienes arriesgan su capital, no deja de presentar una imagen negativa de los mismos, al considerar como una constante su conducta de conspirar contra la sociedad cada vez que tenían la oportunidad. Para Marx, el hombre de negocios es un agente imprescindible en la evolución social, aunque su función se traduce en la explotación creciente de los trabajadores, en medio de un proceso de concentración del capital (Baumol, 1976). Más tarde, uno de los autores que más influyó con su prédica antiempresarial fue Thorstein Veblen, en su obra *Theory of Business Enterprise*, publicada en 1904. En la misma, Veblen sostiene que a la empresa moderna sólo le interesa acumular capital, sin importarle si para hacerlo perjudica o beneficia a la comunidad en donde se desempeña. En los años treinta, esta visión crítica se vio encarnada en la obra de Matthew Josephson, *The Robber Barons*, publicada en 1934, en la que se retoma la idea de Marx, al sostener que la riqueza del empresario era producto del trabajo robado a los obreros.

En este contexto intelectual, sorprende la biografía escrita por Juan Bautista Alberdi sobre *La vida y los trabajos industriales de William Wheelwright en la América del Sud*, publicada en 1876, en la que se hace un análisis de la figura empresarial y su impacto -con una perspectiva positiva- en el desarrollo económico. En 1845, cuando se encontraba exiliado en Valparaíso, Alberdi comenzó a trabajar como abogado para el norteamericano Wheelwright. A partir de ese momento, se inició una relación profesional y amistosa que se extendería por casi tres décadas. De hecho, el último encuentro entre ambos se produjo unos días antes del fallecimiento del empresario cuando Alberdi lo visitara en Londres en 1873. En esta obra, Alberdi describe los proyectos de Wheelwright, los que se destacaban por ser diseños espectaculares que promovían la mejora del transporte e infraestructura, desde una perspectiva continental y mundial. Su primera gran propuesta fue conectar todos los puertos del Océano Pacífico hispanoamericano, cubriendo unos 7500 kilómetros desde Valparaíso hasta Panamá, mediante una flota regular de vapores. La línea permitiría que pasajeros, carga y correo se trasladasen con

rapidez y previsibilidad, logrando un gran avance respecto de los viajes irregulares por embarcaciones a vela (Alberdi, 1876: 100-101). La segunda gran idea de Wheelwright fue la construcción de un ferrocarril interoceánico, que uniría el Atlántico con el Pacífico a través de Argentina y Chile. Su objetivo era no sólo facilitar el comercio entre los dos países vecinos sino ser una vía de tránsito entre Asia y Europa. Su último gran proyecto buscó generar un nuevo puerto argentino de gran envergadura en Ensenada, a unos 60 km al sur de la Ciudad de Buenos Aires. El puerto -muy superior en sus características al de Buenos Aires- permitiría atracar embarcaciones de gran calado, además de brindar un refugio apropiado por su geografía. Wheelwright inició este emprendimiento con la construcción de un ferrocarril que corrió desde Buenos Aires hasta la localización de los muelles, el cual serviría para el transporte de exportaciones e importaciones, así como de pasajeros. El análisis de la personalidad y las obras del estadounidense dan a Alberdi la oportunidad de introducir su visión sobre el papel de los empresarios y sus características.

## II. El desarrollo económico

Para Alberdi, el empresario puede ser un héroe. El buen empresario es siempre un héroe. Esta opinión mucho tuvo que ver con su conciencia de la necesidad de desarrollar económicamente a las nuevas repúblicas sudamericanas. El progreso debía lograrse integrando a las nóveles economías al intercambio internacional, mediante la apertura comercial y la creación de infraestructura adecuada. Por otra parte, la llegada de capitales y especialmente de inmigrantes, complementaría y potenciaría los recursos naturales existentes. En todo el proceso el rol de los empresarios era vital, al permitir y facilitar la movilización de los factores y capitales requeridos. Alberdi presentó su esquema del desarrollo en varios escritos, los más destacados el *Fragmento Preliminar al Estudio del Derecho* (1837), las *Bases y Puntos de Partida para la Organización Política de la República Argentina* (1852) y el *Sistema Económico y Rentístico de la Confederación Argentina* (1854). En la primera de estas obras, Alberdi aborda el tema del progreso como una serie de pasos de la sociedad, en una transición

desde un estadio menos desarrollado hacia uno superador. Ello sería consecuencia de lograr una verdadera emancipación, no sólo de gobiernos foráneos, sino respecto a la opresión de los gobiernos locales. Cuando los habitantes de la nación pudieran desarrollar todas sus capacidades en libertad, entonces llegaría el progreso. Quince años más tarde, en las *Bases*, vuelve sobre el mismo tema, e identifica como enemigo del progreso al “desierto” y al atraso material, a los que se debería combatir por medio del desarrollo de la industria, y de la educación práctica (Alberdi, 1852: 418-419). En este sentido, la figura del empresario es fundamental, ya que éste era el principal impulsor del cambio, dado que era quien poseía los conocimientos requeridos y en algunas circunstancias también aportaba el capital para los emprendimientos. Es por ello, que se debía dar impulso a las empresas sin distinción de origen. Alberdi propone especialmente que se fomente la creación de compañías de transporte y comunicación que serían el medio idóneo para acortar las distancias en tiempo y espacio. En su análisis no bastaba con el capital, sino que además hacía falta atraer a los inmigrantes que vendrían a aportar sus conocimientos y su trabajo. Los países que se habían desarrollado, como Estados Unidos y Holanda habían propiciado y protegido a la inmigración para dar impulso a sus economías (Alberdi, 1852: 434).

Alberdi señala que las nuevas repúblicas americanas tenían algunos impedimentos para su desarrollo, entre los que se destacaban su herencia colonial tanto en lo cultural como en lo legal, así como también las disputas internas que se habían producido durante las décadas posteriores a la independencia. En este contexto, el escritor argentino se pregunta quiénes son los héroes propuestos para las nuevas naciones hispanoamericanas que comenzaban a inmortalizarse en los monumentos públicos y en los primeros libros de historia. Usualmente son los militares y políticos. Pero Alberdi estimaba que estos actores más que promover el progreso, provocaban el atraso. Por este motivo, los denominó “héroes de destrucción” (Alberdi, 1876: 7) ya que frecuentemente ocasionaban violencia y empobrecimiento. En este sentido, su pensamiento se alinea con el de los padres fundadores de Estados Unidos, que presentaban

a la guerra como la causa de la mayoría de las calamidades de las naciones. Para éstos, la guerra era sinónimo de destrucción y pérdida de libertades individuales. De hecho, entendían que a lo largo de la historia, la guerra sólo había producido un incremento de los impuestos y una concentración de poder en manos del gobierno (Denson, 2001: 4). Del mismo modo se pronunciaba James Madison al decir que “la guerra es pariente de los ejércitos, de ahí provienen las deudas y los impuestos; los ejércitos, las deudas, y los impuestos son instrumentos conocidos para someter a los muchos bajo la dominación de unos pocos” (Denson, 2001: 7). Unos años antes de escribir la biografía de Wheelwright, Alberdi ya había presentado su visión general sobre el impacto negativo de los conflictos violentos en su escrito *El Crimen de la Guerra* (1870). Allí denostaba a militares y a los empresarios proveedores de armas y equipamientos militares. Los propulsores del pacifismo afectaban sus intereses económicos, ya que de lograr la paz terminarían con la demanda de su producción: “Abolir la guerra, es tocar al pan de todo ese mundo” (Alberdi, 1895, II: 85).

Así las cosas, según Alberdi mientras las nuevas naciones les dedicaban homenajes, poesías y monumentos a los militares, le negaban el reconocimiento a los verdaderos motores del crecimiento que eran los hombres de empresa, los responsables de impulsar la producción y generar el bienestar de las personas. De alguna manera, los historiadores también eran causantes de esta situación, ya que en sus trabajos dejaban de lado la verdadera historia del progreso lograda a través del comercio y la industria. En sus textos, por lo general, no se analizaba el proceso económico por el cual se estaba superando la situación general de pobreza a partir de la Revolución Industrial. Por esta razón, Alberdi considera que es imprescindible que haya un cambio de actitud hacia el rol del empresario, quien debía ser visto como un héroe promotor del progreso. El nuevo paradigma debía ser el emprendedor que desarrolle industrias, abra nuevos mercados y comunique regiones que hasta ese momento permanecían improductivas con todo su potencial desaprovechado. Por ello escribe en las *Bases* que:

[1]a nueva política debe tender a glorificar los triunfos industriales, a ennoblecer el trabajo, a rodear de honor las empresas de colonización, de navegación y de industria, a reemplazar en las costumbres del pueblo, como estímulo moral, la vanagloria militar por el honor del trabajo, el entusiasmo guerrero por el entusiasmo industrial que distingue a los países libres de la raza inglesa, el patriotismo belicoso por el patriotismo de las empresas industriales que cambian la faz estéril de nuestros desiertos en lugares poblados y animados (Alberdi, 1852: 535).

En el *Sistema Económico y Rentístico*, Alberdi vuelve a hacer hincapié en la importancia que tienen los empresarios y sus empresas -muchas veces complejas sociedades- a la hora de promover el crecimiento del país y el progreso de sus habitantes:

(...) los capitales extranjeros, atraídos y establecidos por el estímulo de una legislación de libertad, son el medio previsto por la Constitución para fomento de las empresas de ferrocarriles, de colonización, de líneas de vapores, bancos de circulación, seguros, etc. Pero los capitales no tienen el poder de llevar a cabo esas grandes empresas, sino por medio de la asociación. Los ferrocarriles, los canales, los bancos, las líneas de vapores, en ningún país del mundo son empresas que se acometan por un solo capitalista. Así, pues, la omnipotencia del capital, las maravillas de transformación y progreso que la América desierta espera de ese agente soberano de producción, residen y dependen de la asociación o compañía, que es la unión industrial de muchos para obtener un beneficio común. Este medio de acción del capital es igualmente aplicable a la producción agrícola, fabril y comercial. En todos los terrenos de la industria, la asociación es la fuerza que da al capital el poder de obrar resultados en grande escala (Alberdi, 1854: 240).

### III. Función del empresario: El caso de William Wheelwright

En la biografía de Wheelwright, Alberdi no sólo relata su vida y las vicisitudes por las que atravesaron sus diferentes empresas, sino que también presenta un análisis conceptual de la función del empresario en la sociedad. En su análisis, se aprecia la influencia de las ideas de Jean-Baptiste Say, el autor clásico que mejor analizó al hombre de negocios. Lo que describe como un agente de múltiples capacidades, quien cuenta con habilidades de gestión, liderazgo, visión, perseverancia, juicio y experiencia, todo lo cual le permitía generar valor (Van Praag, 1999: 314-316). En línea con el pensamiento de Say, Alberdi destaca, entre las características fundamentales que deben poseer los hombres de negocios, la visión estratégica y la capacidad de generar nuevos proyectos. También hace referencia a la distinción entre empresario y financista, cuando menciona la construcción de la línea de vapores en el Pacífico, al decir que “no bastaba concebir la idea. Era necesario buscarle acogida en el público, es decir, en los gobiernos y los capitalistas” (Alberdi, 1876: 69).

Al separar la figura del emprendedor del capitalista, el empresario debe lograr convencer a los inversores para que financien sus proyectos. Esto es así, porque una característica distintiva del emprendedor es la de tener una visión anticipatoria con respecto a qué proyectos son necesarios. Aquí se aprecia una similitud con el concepto desarrollado por Kirzner, quien denominó a esta actitud del emprendedor como el “estado de alerta” o *alertness* en inglés (Kirzner, 1973: 85-86). El emprendedor es el que ve lo que otros no ven en su momento. Así lo consigna Alberdi en dos pasajes de su trabajo al decir que: “[1]a verdadera originalidad de Wheelwright consistía en haber sido el primero que vio la posibilidad de esa obra (...)” (Alberdi, 1876: 69). Y luego agrega en el mismo sentido que:

Toda empresa, antes de ser un hecho, ha pasado por utopía. Los grandes hombres no son sino locos de la víspera. Todas las empresas de Wheelwright en Sud América se distinguen en una cosa: todas han sido vistas como paradojas irrealizables antes de ser convertidas en hechos (Alberdi, 1876: 51-52).

Las expresiones de Alberdi también se pueden asociar con la distinción que hace Schumpeter entre el emprendedor creativo y el emprendedor adaptativo (Schumpeter, 1947: 222). Al referirse a las propuestas de Wheelwright, Alberdi comenta:

En todas ha tenido por principal adversario, a la incredulidad. No porque sus concepciones no fuesen ya hechos practicados en otras partes, sino porque no lo eran en los países de Sud América en que la idea de introducirlas y aplicarlas, le pertenecían a él primero que a nadie. Si el mérito de esta importación, en circunstancias dadas, no igualase al de la invención misma, no sería digno del privilegio con que lo premia la legislación de todo país civilizado (Alberdi, 1876: 52).

Alberdi es consciente de la diferencia que existe entre un empresario que realiza una innovación hasta ese momento inexistente en un mercado, y aquel que introduce una innovación que ya existía en otros mercados. Sabe que lo que proponía Wheelwright no era nada nuevo porque existía en otras latitudes, pero sí era innovador para Sud América, y por este motivo, merecedor de reconocimiento.

Para convencer a quienes aportarían los fondos, Wheelwright preparaba cuidadosas proyecciones de ingresos y egresos para demostrar la rentabilidad esperada de las empresas. Los cálculos incluían el costo financiero, de modo de poder evaluar el coste de oportunidad de las inversiones. (Campbell Scarlett, 1838: 340-345). A su vez, Wheelwright debió ocupar gran parte de su tiempo publicitando y tratando de lograr apoyo para sus empresas (Alberdi, 1876: 110). Además de idear y proyectar nuevas organizaciones, y obtener los fondos requeridos, había que poseer una gran dosis de paciencia y perseverancia para su concreción, ya que debía soportar las críticas de los incrédulos (Alberdi, 1876: 52). En este punto, es interesante apreciar otra de las características que señala Schumpeter y que Alberdi identifica particularmente para el caso de Wheelwright. El autor austríaco señala tres aspectos de la función del emprendedor: primero, debe estar dispuesto a asumir los costos de cometer más errores y de mayor magnitud

que los riesgos que asumirían si continuaran haciendo las cosas de la manera habitual; el segundo aspecto se relaciona con la peculiar psiquis del hombre de negocios, dispuesta desde el momento en que opta por hacer las cosas de una forma diferente, a enfrentar las dificultades que tal decisión trae aparejada en las primeras etapas de su emprendimiento; y el tercer punto, se asocia con el rechazo social que se manifiesta en contra de aquellos que vienen a impulsar nuevas formas de hacer las cosas (Schumpeter, 1951: 85-87). Todas estas características son tenidas en cuenta por Alberdi cuando analiza la vida empresarial de Wheelwright, especialmente dado que los proyectos que impulsó implicaban grandes inversiones que debían ser aplicadas a lo largo de cientos de kilómetros en distintos países. Los emprendimientos sólo podían tener éxito a largo plazo, y el empresario debía estar preparado para soportar con templanza años de pérdidas antes recibir los beneficios esperados (Alberdi, 1876: 171).

En el caso de la creación de "*Pacific Steam Navigation Company*", Wheelwright tuvo que enfrentar la inestabilidad política de la región, que dificultaba la obtención de interlocutores políticos que le garantizaran seguridad para operar en los diversos puertos. Establecer la línea le tomó siete años, desde 1833 hasta 1840, para el tramo de Valparaíso a Callao, y otros cinco años para extenderla hasta Panamá. Durante los diez primeros años de vida, la línea fue deficitaria, sólo aportando beneficios después de haber completado las rutas diseñadas originalmente. Como señala Alberdi, Wheelwright se comprometió con todo el proceso de programación, construcción y desarrollo de la empresa:

Persistió no por cálculo de ganancia, sino por honor y buena fe de empresario superior (...) Él tenía el temperamento que la moral de la industria requiere en el grande empresario. Solo la moral sabe ser paciente en la adquisición de la fortuna por las obras de la industria (Alberdi, 1876: 171-172).

Esta actitud de paciencia y perseverancia que es distintiva del emprendedor queda claramente expuesta cuando dice:

(...) la empresa no hizo sino pérdidas durante los primeros diez años de su establecimiento, y hace extremo honor a sus fundadores la fe inteligente con que arrojaron la natural adversidad de toda empresa naciente, contando con los beneficios que el tráfico futuro les traería inevitablemente (Alberdi, 1876: 171).

Entre las dificultades que tuvo que superar para llevar adelante su compañía de vapores, se encontró con la necesidad de desarrollar minas locales de carbón, así como promover la modernización de diversos puertos mediante la instalación de faros y balizas, la construcción de muelles y la preparación de nuevas cartas de navegación. Por su parte, el emprendimiento del Ferrocarril Central Argentino no estuvo exento de inconvenientes, no sólo por los problemas financieros de su socio inicial, sino por la guerra civil y luego la guerra de la Triple Alianza. Ello implicó que la línea, iniciada en 1854, sólo pudiera comenzar a correr entre Rosario y Córdoba en 1870. Asimismo, tuvo que ser paciente en su último emprendimiento, el ferrocarril entre Buenos Aires y Ensenada, fundado en 1863 pero sólo completado un año antes de su muerte, en 1872. El puerto, por su parte, no llegaría a desarrollarse por falta de interés de las autoridades nacionales argentinas.

#### IV. El empresario y la sociedad

¿Cuáles eran, para Alberdi, las características de un buen empresario desde el punto de vista social? En primer lugar, destacaba que debían actuar con independencia de injerencias políticas y burocráticas, y –por sobre todo– no participar en entramados corruptos. Alberdi destaca la cuestión de las concesiones o permisos legales para poder realizar obras privadas de infraestructura, como ferrocarriles y puertos. En este tema y facilitando su accionar por redes políticas, aparecían siempre buscadores de renta, como funcionarios, que se hacían otorgar los permisos para luego proceder a venderlos, al no tener capacidad de concretar las obras pertinentes. Para Alberdi “el tráfico o comercio de concesiones ha venido a ser un escollo para los empresarios de capacidad y buena fe, y

una vergüenza para las Administraciones de América” (Alberdi, 1876: 303).

En esta apreciación podemos ver un antecedente del concepto de emprendedor destructivo que desarrolló William Baumol (Baumol, 1990: 894). Este autor identifica la existencia de emprendedores improductivos que sólo ven la posibilidad de obtener una ganancia económica aprovechando oportunidades o leyes que los beneficien. Alberdi detecta este comportamiento por parte de muchos empresarios oportunistas que se aprovechan de un sistema corrupto e ineficiente que les permitía hacerse de grandes fortunas, no por encarar proyectos económicamente productivos, sino por obtener privilegios de los gobiernos. En este sentido, señala que una de las formas de obtener riqueza era la función política, que tanto mal le hacía a las nacientes repúblicas de la región: “la política en una palabra, que naturalmente se ha convertido en la única industria y manera de adquirir fortuna, en que el extranjero no puede hacer concurrencia al patriota nativo” (Alberdi, 1876: 14). De este modo, en lugar de buscar el sustento en la industria productiva, muchos hombres en posición privilegiada se hacían otorgar beneficios y concesiones para cuya implementación no estaban preparados. Luego las vendían a quien sí las pondría en práctica, obteniendo en esa operación, beneficios sin hacer ninguna inversión ni asumir ningún riesgo (Alberdi, 1876: 302-303). Por el contrario, Wheelwright jamás tuvo este tipo de comportamiento. Nunca en sus negocios buscó asociarse con políticos o altos funcionarios; “Wheelwright no entró jamás en negocio que tuviese aire de sociedad con individuos del poder” (Alberdi, 1876: 303). Tampoco llevó a cabo sus emprendimientos con fondos públicos, realizándolos con capitales privados: “Wheelwright se valió de capitales particulares, levantados de su gran crédito, para llevar a cabo su línea de vapores del Pacífico, sus ferrocarriles de Copiapó, su Gran Central argentino y su ferrocarril de Ensenada” (Alberdi, 1876: 213). Finalmente el estadounidense expresaba que prefería perder un negocio antes que recurrir a los sobornos, tan comunes en aquella época a la hora de hacer tratos con los gobiernos (McGarry, 2006: 1865).

Al hacer coincidir sus intereses con los

de los habitantes de la sociedad en la que actúa, el buen empresario logra, además de beneficios particulares, aumentar la producción, incrementar los salarios y abaratar el precio de los productos consumidos:

Wheelwright ha aumentado el producto y el haber de cada hombre en los países de sus obras, encareciendo el valor de su trabajo, por la facilidad que sus empresas de comunicación han dado a la extracción de la riqueza nativa; y ha abaratado los consumos de cada habitante multiplicando la importación de los productos extranjeros por las facilidades que sus puertos han dado al comercio marítimo. En una palabra, por sus nobles y fecundos trabajos ha enriquecido de algunos pesos el presupuesto anual de entradas de cada habitante de la América beneficiada por sus obras (Alberdi, 1876: 313).

Para que esto fuera posible, el gobierno no debía inmiscuirse en actividades empresariales –una perspectiva que toma de Herbert Spencer– ya que cuando se dedicaba a ser industrial, banquero, ferrocarrilero o telegrafista, perdía eficiencia y descuidaba sus funciones propias (Alberdi, 1876: 190). Esto se agravaba ya que el Estado, al ser regulador y policía, indudablemente usaría de estas potestades para debilitar o eliminar la competencia de particulares a sus propios emprendimientos (Alberdi, 1854: 198). Alberdi destaca el caso del Banco de la Provincia de Buenos Aires, una institución pública que era la mayor entidad financiera del país. Que el estado manejara una entidad de la banca comercial era una aberración, ya que debía naturalmente estar en manos del sector privado y no de los políticos. La consecuencia de tal accionar era que la entidad y sus directores basaban sus decisiones en consideraciones políticas y no empresariales. Dado que el Banco tenía facultad de emitir circulante, cuando el gobierno requería fondos o quería fomentar una política de crédito “fácil”, lo forzaba a imprimir billetes (Alberdi, 1876: 369). Ello engendraba más circulante por sobre sus reservas en oro. Así las cosas, cuando el público poseedor de estos billetes tomaba conciencia de la situación, se volcaba a demandar metálico, produciendo

una corrida bancaria, ante la cual el gobierno terminaba declarando la inconvertibilidad de los billetes.

Por su parte, los bancos privados claramente no tenían este privilegio y siempre debían ser prudentes en el manejo de sus préstamos y sus reservas (Alberdi, 1895, T. I: 365-366). Alberdi no creía posible reformar el comportamiento de las entidades bancarias públicas y consideraba que la única solución a este problema era el cierre de dichas entidades o bien su privatización (Alberdi, 1876: 367-420).

Alberdi finaliza su biografía sobre Wheelwright haciendo un llamado a la construcción de una estatua al estadounidense, como un monumento al progreso, al trabajo, a la honradez y a la hermandad de las naciones (Alberdi, 1876: 316-317). Su llamado fue escuchado y poco después de la publicación de su libro, se inauguraba –el 12 de febrero de 1877– una estatua a Wheelwright en la Plaza de la Aduana de Valparaíso, levantada por suscripción pública. Alberdi expresaría que monumentos de este tipo servirían para estimular a la actividad empresarial en América, y también para estimular la llegada de inmigrantes, que –con su capacidad industrial– contribuían en gran medida al desarrollo de las naciones hispanoamericanas (Alberdi, 1876: 318-319). Pocos años más tarde, en lo que sería su testamento intelectual, “*La Omnipotencia del Estado es la Negación de la Libertad Individual*” (1880), el autor volvería sobre las cuestiones planteadas en su biografía de Wheelwright. Allí recalcaría de nuevo el papel que tenía la iniciativa privada en la transformación favorable de los recursos naturales, creando infraestructura y aplicando mejoras tecnológicas para promover el desarrollo. Alberdi indicaría que en el caso argentino era especialmente relevante la acción de los estancieros, “modestos obreros de nuestra grandeza rural”. Para ellos también pedía estatuas en las plazas, ya que sin su aporte productivo hubiera sido “estéril la gloria de nuestra independencia nacional” (Alberdi, 1880: 172).

### Referencias bibliográficas

Alberdi, J. B. ([1852] 1886), “Bases y puntos de partida para la organización política de la República de Argentina”. En *Obras completas*, La Tribuna Nacional, Tomo III, Buenos Aires.



- Alberdi, J. B. ([1854] 1886), "Sistema Económico y Rentístico de la Confederación Argentina según su Constitución de 1853". En *Obras completas*, La Tribuna Nacional, Tomo IV, Buenos Aires.
- Alberdi, J. B. ([1880] 1886), La Omnipotencia del Estado es la Negación de la Libertad Individual. En: *Obras completas*, La Tribuna Nacional, Tomo VIII, Buenos Aires.
- Alberdi, J. B. (1876), *La vida y los trabajos industriales de William Wheelwright en la América del Sud*, Librería de Garnier Hermanos, Paris.
- Alberdi, J. B. (1895), *Escritos Póstumos*. Imp. Alberto Monkes, Buenos Aires.
- Baumol, W. J. (1976), "Smith vs. Marx on Business Morality and the Social Interest". En *American Economist*, 20(2), Fall, pp. 1-6.
- Baumol, W. J. (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. En *The Journal of Political Economy*, 98, no. 5, October, pp. 893-921.
- Campbell Scarlett, P. (1838), *South America and the Pacific*, Henry Colburn, London.
- Denson, J. V. (2001), "War and American Freedom". En Denson, J. *The Costs of War. America's Pyrrhic Victories*, Transaction Publishers, New Brunswick and London.
- Fifer, J. V. (1998), *William Wheelwright (1798-1873), steamship and railroad pioneer*. Historical Society of Old Newbury, Newburyport.
- Kirzner, I. (1973), *Competition and Entrepreneursh*, University of Chicago Press, Chicago.
- Kirzner, I. (1979), *Perception, Opportunity and Profit*, University of Chicago Press, Chicago.
- McGarry, J. (2006), *Ploughing the South Sea: A History of Merchant Shipping on the West Coast of South America*, AuthorHouse (ebook), Bloomington.
- Schumpeter, J. ([1947] 2000), "The creative response in economic history". En Clemence, R. (ed.) *Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism*, Transaction Publishers, New Brunswick.
- Schumpeter, J. (1951). *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge.
- Van Praag, M. (1999), "Some classic views on entrepreneurship". En *The Economist*, 147, NO. 3, pp. 311-335.