

El trabajo

Nociones fundamentales

Alejandro López



López Mejía, Alejandro

El trabajo. Nociones fundamentales / Alejandro López. -- Bogotá : Fondo Editorial Universidad EAFIT, 2011.

142 p. ; 24 cm. -- (Bicentenario de Antioquia)

ISBN 978-958-720-092-8

1. Economía del trabajo 2. Trabajo y trabajadores 3. Economía I. Tít.

II. Serie.

331 cd 21 ed.

A1291184

CEP-Banco de la República-Biblioteca Luis Ángel Arango

El trabajo

Nociones fundamentales

Publicado por primera vez en 1928
por Dangerfield Printing Co. ltd., Londres

Primera edición en la colección Bicentenario de Antioquia: junio de 2011

© Alejandro López

© Colección Bicentenario de Antioquia

© Fondo editorial Universidad EAFIT

Carrera 49 No. 7 sur - 50

Tel.: 261 95 23. Medellín

ISBN: 978-958-720-092-8

Diseño de carátula: Miguel Suárez

Editado en Medellín, Colombia

EL TRABAJO

NOCIONES FUNDAMENTALES.

Para papá y mamá
o quienes, más que este
ejemplar, debieron dedicarse
toda esta vida con
recuerdo de
Joaquín.

Facsímil de la dedicatoria para la primera edición, 1928.



Presentación

El trabajo, nociones fundamentales, publicado en Inglaterra en 1928, es fruto de la producción bibliográfica de un personaje cuyo legado hace parte de una tradición de ingenieros intelectuales, núcleo de profesionales con formación tecnocrática que quizás hoy echemos de menos.

Su trabajo intelectual es el producto de 15 años de estancia (1920-1935) en Europa y en especial en Inglaterra, donde alcanzó ejecutorias tan importantes como la de llegar a ser miembro de la *Royal Economic Society*, cuyo secretario era el célebre economista John Maynard Keynes, conocido como el artífice del pensamiento económico asociado a la superación de la crisis de la Gran Depresión de la década de 1930.

Luego de sus dos carreras ingenieriles, de Minas y Civil (programa con el que siempre rubricó su nombre: “Alejandro López, I.C.”) y de dirigir por más de una década la famosa Empresa Minera El Zancudo, en 1920 migró al continente europeo, lugar donde mantuvo una permanente inquietud intelectual, con un ojo permanentemente puesto en su país. Lo más ponderable de ello descansa en el hecho de construir sus reflexiones pausadamente (este libro es el producto de diez años de trabajo) con las vicisitudes de una nación periférica en la epidermis. Atrásada ella o por desarrollar, según como se mire, para López, en palabras de Mayor Mora, “la organización y la defensa de las fuerzas productivas del trabajo no eran un problema de afición o predilección, sino, ante todo, de soberanía nacional”.¹

¹ Alberto Mayor Mora, *Ética, trabajo y productividad en Antioquia*, Bogotá, Tercer Mundo, 1984, p. 406. (El capítulo 6 de esta obra, “La sociología del trabajo” de Alejandro López y “El catecismo de los industriales” está dedicado al análisis del libro *El trabajo*).

El trabajo se inspira en el curso de Economía Industrial, propuesto e impartido por él en la Escuela Nacional de Minas en 1912, en el cual se incorporaron nociones de administración, economía, estadística, las cualidades morales del dirigente y nociones de psicología social que pretendían beber de las mejores raíces norteamericanas y francesas para que el Ingeniero de Minas pasara a convertirse en el primer profesional en el país en recibir una formación orientada al manejo de negocios, al empresarismo y a la gestión.

Con la idea de traer lo mejor de los países avanzados y adaptarlo “al alma nacional”, como solía decir López, compartía con el fundador de la Escuela, don Tulio Ospina, consideraciones sobre el trabajo que alimentarían el curso y que ampliarían su resonancia en ese largo sabático de tres lustros en Inglaterra. Se partía del diagnóstico de científicos sociales franceses como Gabriel Tarde y Gustave Lebon; este último afirmaba de nuestras naciones: “Los caracteres más generales de la psicología de estos pueblos [hispanoamericanos] pueden resumirse en pocas líneas: poseen como particularidad fundamental, con una inteligencia muy viva, constancia y voluntad muy débiles”.²

Quizás no se exagere al tomar lo anterior como un diagnóstico de la propensión al trabajo aun hoy en poblaciones tropicales. López se constituye a partir de esta obra en un pionero de lo que hoy llamaríamos estudios del trabajo, como una necesidad de entender esta dimensión del hombre no solo desde lo técnico sino desde las ciencias sociales, un adelantado de aquella concepción del Instituto Tavistock de Londres al considerar las organizaciones como “sistemas sociotécnicos”, aquellos que integran la dimensión psicosocial con la científico-tecnológica. Un dique para mantener, a partir de la Revolución Industrial, cierto equilibrio mental en las organizaciones

Tal puede ser el *leitmotiv* del libro, inspirado en el susodicho curso: el objetivo de “Dotar a Colombia de un Administrador Técnico que bien amaestrado y preparado para estudiar los motivos técnicos de cualquier industria, fuese especialmente apto para la organización y el manejo del trabajo y el mejor

² *Anales de la Escuela Nacional de Minas*, citado en Alberto Mayor Mora, *op. cit.*, p. 80 [Nota 68].

aprovechamiento del factor humano, con el propósito de dotar así a ese país de verdaderos ‘leaders’ industriales”.

López escribía para los ingenieros de la Escuela que se decantaran por la línea empresarial o de negocios, un antecedente de la carrera de Administración; el libro podría fungir como un texto para un curso que hoy el programa de extensión de una universidad denominaría “Economía para ingenieros”. El tipo de ingeniero que egresaba de la Escuela de Minas con un énfasis en administración, antes de configurarse este pregrado. Impregnado de las teorías y corrientes en boga en su momento, el autor del libro propende por ese ingeniero o por ese empresario imbuido de las teorías económicas “evitando en lo posible los inconvenientes de lo abstracto”.

Estas teorías, que en el siglo XIX se conocen como Economía Política, fueron encontrando a finales de ese siglo un nuevo paradigma conocido en el pensamiento económico como “neoclásico”; suele suceder que nuevos enfoques se avienen a ese prefijo y es difícil deslindar la continuidad de la discontinuidad: dónde está lo “neo” y dónde permanece lo tradicional o clásico: neoliberal, neoinstitucionalismo y un largo etcétera. Pero los personeros del nuevo paradigma trataban de vender el naciente *corpus* de conocimientos apuntalado en preocupaciones e interrogantes emergentes como el estudio del mercado y el análisis marginal.

El análisis marginal es aquel que se preocupa por cuánto afecta “una unidad de más” el modelo económico de producción: cuánto cuesta producir una unidad de más. Si por ejemplo tengo justo la producción para abastecer un número de pedidos, me llega otro y quiero saber cuánto me cuesta ese pedido adicional. O cuánta es la utilidad adicional que me produce una unidad de más (por ejemplo, qué placer adicional me produce una cerveza de más). Este análisis, central en la economía neoclásica, dio origen al principio de los rendimientos marginales físicos decrecientes o ley de la saciedad de las necesidades.

Hablar del campo de la Economía Industrial a comienzos del siglo XX es también hablar de una nueva manera de ver el trabajo, de la que van a emerger aspectos tan novedosos para la época como la psicología económica del hombre, la fisiología de la acción; el principio de idoneidad para el puesto (aptitudes y deficiencias) y la medicina industrial.

Una de las nociones con las que trabaja López es el principio económico que en su época se conoció como “Ley de la Parsimonia”: cómo lograr mediante el trabajo los mayores resultados con el máximo de eficiencia sin caer en el equívoco de que se trata de realizar el menor esfuerzo.

Son variadísimas las nociones, elementos, clases y factores que se analizan acerca del trabajo a partir del análisis marginal y en especial de autores como el economista neoclásico, Alfred Marshall. Lo más novedoso de las concepciones que buscan traspasar el mecanicismo de enfoque meramente técnico tienen que ver con el quiebre utilitarista de entender el interés económico como lo único que motiva al trabajador y al trabajo como un mero satisfactor de necesidades. Es de avanzada, por decir lo menos, la concepción existencial de Marshall: “El trabajo, en su mejor sentido, es el objeto de la vida, de la vida misma”. Evidentemente sí se advierte una discontinuidad acá. Nada más apropiado para asociarlo con aquellas concepciones sobre el *ethos* empresarial antioqueño del trabajo, que lo conciben como un fin en sí mismo: se vive para trabajar.

Es este, el “paradigma Marshalliano”, sobre el cual descansan las profundas reflexiones acerca del trabajo, de posible aplicación en el país, según el biógrafo de López, el sociólogo e historiador Alberto Mayor Mora.

La obra que nos ocupa, al llegar al país, gozó de muy escasa difusión. Uno de los pocos que dio cuenta de su lectura fue el presidente Carlos E. Restrepo, quien la catalogó de obra “moral y moralizadora”; según él su filosofía estaba sintetizada en la expresión: “Volver actual toda la energía potencial del trabajador”, algo que suena cercano hoy a las estrategias de desarrollo del potencial humano en el trabajo. Mayor Mora, aunque considera aguda esta lectura del dirigente político, resalta la necesidad de una interpretación más incisiva en su propósito de “proporcionar un modelo voluntarista sociológico al agente económico”.³ Por esto el auditorio al que apuntaba era la clase dirigente, no los sindicatos o trabajadores. Son los gerentes quienes deben mover el resorte del enriquecimiento del trabajo, es decir del trabajador en la búsqueda de su conciencia.

³ Alberto Mayor Mora, *Técnica y utopía; biografía intelectual y política de Alejandro López 1876-1940*, Medellín, Fondo Editorial Universidad EAFIT, 2001, pp. 259-260.

*

Alejandro López

Enhorabuena, una de las pocas obras no reeditadas de este ingeniero intelectual, hondamente preocupado por el devenir del país, encuentra su espacio de rescate editorial en una de las colecciones del Fondo Editorial Universidad EAFIT, comprometido con la formación de una conciencia histórica y la actualización de las ideas.

Juan Carlos López
Grupo de Historia Empresarial Universidad EAFIT
Mayo 12 de 2011

*



Prólogo

Para dar a conocer al lector el carácter y el propósito de esta obra lo mejor será exponerle los motivos que indujeron al autor a escribirla.

De 1912 a 1920 estuve dictando conferencias en la Escuela de Minas de Medellín, Colombia, sobre Economía Industrial y Estadística. Fundado aquel establecimiento en el principal centro minero de Colombia para la enseñanza que su nombre indica, se ensanchó ésta posteriormente para abarcar la de Ingeniería Civil, a fin de atender a la demanda de ingenieros para las vías locales de comunicación. Más tarde conseguí que la enseñanza se orientase en el sentido de dotar a Colombia de dos tipos de ingenieros: el propiamente técnico, con carácter acentuadamente matemático, y el de administrador técnico que, bien amaestrado y preparado para estudiar los motivos técnicos de cualquier industria, fuese especialmente apto para la organización y manejo del trabajo y el mejor aprovechamiento del factor humano, con el propósito de dotar así a ese país de verdaderos “leaders” industriales, esto es, empresarios que pudiesen asumir acertadamente la dirección de todo trabajo.

A este efecto se crearon varias asignaturas adicionales, entre ellas la de Economía Industria y Estadística. La Estadística estaba encaminada a dar, en general, mayor solidez y realidad a los estudios económicos; a facilitarle al estudiante un mejor conocimiento del país y a despertar en él la predilección por el estudio del hombre y de los fenómenos sociales, fuera de que se estimaba indispensable el conocimiento de las teorías y procedimientos estadísticos para quienes habían de fundar sus métodos de dirección del trabajo en la estadística

industrial y emplearla como criterio general de manejo. Si bien se observa, se verá que todo ingeniero emplea la Estadística, se apoya en datos estadísticos y los recoge y arregla, aunque no haya estudiado sus métodos. Por otra parte, todo estudio económico tiene la estadística como punto de apoyo, a menos que se trate de estudios simplemente especulativos.

De grado o fuerza, la Estadística conduce al estudio del hombre y de los fenómenos sociales; el fenómeno carece de importancia si no ha de referirse al hombre más o menos directamente. Y era precisamente el estudio del hombre lo que buscaba la Escuela Nacional al orientar los estudios en el sentido indicado. La Ingeniería enseña los principios y procedimientos adecuados para modificar la materia y adaptarla a las necesidades del hombre; su enseñanza toda se refiere a la materia directamente y el hombre sólo va implicado en esa ciencia como destinación final de esas transformaciones. El siglo XIX dio lugar al desarrollo y florecimiento de las ciencias técnicas; nunca antes había el hombre arrebatado a la naturaleza tantos secretos como los que reveló el genio inventivo del siglo pasado; cada invención daba lugar a otras diversas, y cada triunfo se multiplicaba miles de veces en sus efectos, preparando así el camino a otros nuevos. El mundo civilizado se enardeció en esa lucha por las transformaciones de la materia y concentró en ella toda la atención, haciendo de la materia el objetivo principal de sus investigaciones. El siglo XIX, llamado también de las luces, fue ante todo el siglo de la materia, que la magia de la invención transformaba y elaboraba para beneficio del hombre en su carácter de *consumidor*.

El otro aspecto del hombre, como agente principal de aquellas transformaciones, recibió menos atención de parte de los investigadores. Los postulados de la ciencia económica naciente habían establecido una división sencilla y, por lo mismo, destinada a perdurar, en el elemento humano de la producción, distinguiendo el trabajo del músculo y el del cerebro y apellidando al primero mano de obra, colectivamente. Se consideraba bastante que las masas trabajadoras hubiesen alcanzado la evolución que las convertía en obrerismo, como nueva forma histórica a que se había llegado tras la extinción de la esclavitud de la antigüedad y el servilismo de los tiempos medioevales. Durante la revolución industrial de Inglaterra los labriegos veían como una redención el trabajo en las fábricas, que les permitía librarse del cuasi-servilismo a que estaban sometidos como siervos de la gleba al servicio del señor de la tierra, situación que se agra-

vaba cada día con el alto crecimiento vegetativo de la población que es causa y efecto a la vez de la miseria. De otro lado, el “fabriquismo” iba destruyendo la independencia del artesano de otros tiempos e incorporando su pequeña producción en la gran evolución. El siglo XIX tuvo la ventaja de disponer de “mano de obra” en suficiente abundancia para no tener que preocuparse de la mayor productividad del trabajo de cada obrero individualmente considerado; y como las frecuentes invenciones de máquinas nuevas dejaban sin empleo a una multitud de trabajadores, la masa obrera ni inquietaba a nadie ni provocaba investigaciones por el estilo de las que se hacían sobre la materia.

Hay que convenir en que la economía clásica fue más favorable a las masas como consumidoras que en su aspecto productivo, esto es, la invención mecánica y el descubrimiento tendían a extender el radio de los consumos o mercados sin darle la debida importancia al trabajador que producía los artefactos o mercancías. El individualismo, así económico como político de aquel entonces, favorecía las diferenciaciones arriba, exagerando y sancionando desigualdades, a la vez que acentuaba los caracteres pasivos de la masa restante. La grande empresa industrial triunfaba en toda la línea, derrotando al artesano como competidor, al obrero con la máquina, aunque ofreciéndoles a todos los beneficios de la barata producción en grande. Por añadidura, la consideración del motivo económico o compensación pecuniaria del trabajo con exclusión de todo otro resorte, establecido como postulado de la Economía Política, contribuía a que los empresarios les diesen a los trabajadores un trato igual por medio de un pago igual, lo que venía a acentuar el concepto de masas obreras y a justificar el carácter colectivo de sus quejas.

Estos y otros errores de principio, como el de considerar el trabajo sometido a la tan discutida ley de la oferta y la demanda, como si fuera una mercancía cualquiera, muestran claramente que la tendencia del siglo XIX hacia la investigación de la materia tuvo por efecto desatender la investigación del factor humano en la producción, hacinándolo en masas colectivas que se vieron obligadas a reaccionar por medio de reclamaciones o reivindicaciones de carácter colectivo.

Un ramo especial de los estudios económicos ha venido a suplir las deficiencias de la Economía Política respecto al factor humano de la producción: la Economía Industrial, que en los últimos años ha venido a constituir un estudio

especial del trabajo, con la ayuda de otras ciencias de origen relativamente reciente, como son la Sociología, la Psicología experimental y la Psicología colectiva.

La Economía Industrial podría definirse como el estudio especial del trabajo en cuanto es función económica del hombre, y de los principios, doctrinas y métodos según los cuales se puede ejercer esa función en las condiciones más ventajosas para el trabajador mismo y para la colectividad.

Estudiar el trabajo considerándolo como una función es estudiar al trabajador mismo, al hombre que trabaja en condiciones de seguir trabajando eficientemente; es asumir que el hombre que trabaja es un centro de fuerzas cuya resultante es el trabajo. La Economía Industrial se ocupa del hombre, no de la materia, que al fin y al cabo no es sino un medio de incorporar los servicios que aquél le presta a la colectividad a cambio de los servicios que de ella requiere; y se diferencia de las otras ciencias antropológicas en que estudia al hombre exclusivamente como trabajador, en su capacidad de trabajo, esto es, de ser útil y prestar servicio. Investiga la psicología económica del hombre y la fisiología de la acción; estudia las aptitudes y las deficiencias para el trabajo, o para un trabajo dado, y por ese camino se hermana con otro aspecto de las ciencias aplicadas, que es la Medicina Industrial. Estudia al hombre en las diversas posiciones que puede ocupar en la realidad, sea como trabajador autónomo, como célula de una empresa o como unidad del cuerpo industrial; esto es, estudia el trabajador, la empresa y la industria.

Tras de estudiar al trabajador en sí mismo y como unidad de trabajo, lo considera en relación con los otros trabajadores con quienes puede hallarse en contacto como miembro de una organización, ya sea coordinado o subordinado a otros, o coordinando y dirigiendo a otros, ya sea para deducir principios de manejo (organización dinámica) o para derivar los principios a que ha de ajustarse la organización estructural o estática de agregados de hombres que se adapten como organismo para el fin específico del agregado. De ahí resultan los principios, doctrinas y normas según las cuales se organizan y manejan las empresas, que son los organismos de la industria, para que cumplan su fin específico en las condiciones más ventajosas.

Lo anterior comprendería la función activa del hombre en su aspecto económico; la Economía Industrial ha de ocuparse también del aspecto pasivo del

trabajador, o sea en cuanto *consume* o, para hablar con más propiedad, en cuanto es servido por la colectividad en la satisfacción de sus deseos. El trabajador, dotado del poder de compra que ha adquirido en el trabajo mismo, es demanda de servicios, demanda que se concreta y realiza en el mercado y que es lo que pone en movimiento la producción y circulación de servicios. La demanda y el mercado consiguientes son fuerzas que hacen parte integrante de las empresas y, como tales, son motivo de estudio de la Economía Industrial. Los textos y tratados de Economía Política estudian estos mismos temas, entre otros, pero desde un punto de vista diferente y clasificados de modo distinto para deducir principios generales y leyes económicas; los fenómenos del trabajo se tratan allí en relaciones diferentes. Generalmente se agrupan todos los fenómenos económicos en cuatro categorías que son: la producción, repartición, circulación y consumo de las riquezas o bienes económicos, en que se ve claramente que lo dominante en ese estudio es el producto o resultado del trabajo, o sea la materia que se transforma o elabora, circula, se reparte y se consume; allí está apenas implicado el hombre, en cuanto es él quien transforma y consume. Quienquiera que analice un tratado de Economía Política podrá observar que allí no puede quedar estudiado el trabajo en toda su extensión y profundidad, sino someramente y en cuanto dice relación a la gran variedad de temas que abarca esa ciencia. Sería tan absurdo esperar que en tales tratados se estudiase a fondo toda la materia económica, como pretender agrupar en un solo tratado toda la ciencia médica; ni habría autor capaz de ello. Algún día habrá de descomponerse la materia económica en diversas ciencias particulares, como la financiera, la bancaria, la monetaria, etc., etc., y se verá entonces la necesidad de agrupar bajo un nombre como el de Economía General, la concepción sistematizada y coordinada de las ciencias económicas particulares, así como la Sociología es la filosofía general de las ciencias sociales. La Economía Industrial vendría así a constituir el estudio especial y más profundo del trabajo, como ramo particular de las ciencias económicas.

Corresponde al ingeniero norteamericano Frederic W. Taylor y a sus compañeros y continuadores, Emerson, Gant, etc., el mérito de haber iniciado en la última década del siglo pasado las investigaciones que vienen dando por resultado una actitud a la vez más humana y económica respecto a los obreros, y principios y métodos más racionales de organización y manejo del trabajo.

Esos investigadores fundaron, acreditaron y sistematizaron el estudio del hombre como trabajador, no con el objeto de explotarlo mejor y hacerlo trabajar más que antes, sino con el de hacer más racional el trabajo, evitar desperdicios y suprimir métodos empíricos que a nadie aprovechaban y a todos perjudicaban, y que han sido el estorbo que la ignorancia opone a la dignidad humana. Hasta entonces el obrero seguía los métodos de trabajo aprendidos por imitación o por una larga tradición, y disponía de una amplia libertad para seguirlos o acomodarse a los que su instinto le aconsejase; Taylor y sus compañeros vieron en eso un rincón oscuro que podía iluminarse con las luces de la razón, haciendo del método del trabajo un motivo de ciencia aplicada, como lo ha sido el del procedimiento técnico; así se estudiaron los trabajadores como antes las cosas. Esto sin duda los indujo a diferenciar unos trabajadores de otros, desechando el trato en cuadrilla o en masa, que en Europa ha ocasionado la asociación de los obreros en masas económico-políticas. Diferenciar un obrero de otro es considerarlo individualmente, y conduce a estudiarlo para aumentar su potencia productiva, tanto por el empleo de incentivos adecuados, como por otros medios indirectos, como son: el cuidado de su salud, de su alojamiento, sus recreaciones, o la supresión de todo motivo que pueda disminuir su potencia, como la fatiga industrial, la monotonía, etc.

La investigación se ha extendido en dos líneas paralelas, la una respecto a la organización estructural de la empresa, la otra respecto a los métodos mismos del trabajo. Para hacer que el obrero trabajase más racionalmente había que reformar la organización, a fin de introducir elementos llamados de “eficiencia”, los cuales sin hacer parte de la línea de mando con sus deberes y responsabilidades rutinarias, se dedicasen a estudiar las maneras de trabajar y todo aquello que no debiera dejarse a la iniciativa del obrero o que representara problemas generales. Así hubo necesidad de completar la organización llamada *de línea*, que era la de los ejércitos antiguos, con la de los “estados mayores” que venían a desempeñar funciones generales, como se viene haciendo en los ejércitos a partir de la guerra franco-prusiana. Fuera de esto, la organización de las empresas complejas ya hoy no es copia de las rutinas establecidas o simple imitación de las existentes, sino que poco a poco se van desarrollando y formulando los principios científicos a que obedece esa organización, derivados en parte del estudio de la organización militar y en parte de la maravillosa organización del cuerpo humano.

En cuanto a los métodos del trabajo, consisten éstos sustancialmente en una coordinación racional de los elementos humanos entre sí y con respecto a los elementos materiales, conforme a planes establecidos de antemano y en que se prevé hasta el más ínfimo detalle, sin dejar nada al azar ni a la iniciativa o voluntad de los obreros, lo que no es otra cosa que atribuir el planeamiento de toda operación a una dirección más ilustrada y preparada al efecto. Esta sistematización tiene por objeto eliminar todo desperdicio de materia, fuerza o tiempo, de manera que no haya ni movimiento inútil ni esfuerzo sin resultado. Se podría argüir que esta reforma no tiene de nuevo sino el nombre, y que sólo en casos excepcionales habrá dejado de perseguirse el mayor resultado posible, puesto que el ideal de todo empresario es y ha sido siempre la economía. En esto, como en todo, no hay cambios de ideales ni de objetivos, sino de medios para perseguirlos. En realidad, la organización y el manejo científico del trabajo son una doctrina nueva que se diferencia de las anteriores en que éstas buscaban la economía especialmente en el estudio de la materia, mientras que la nueva persigue la economía por el estudio y la investigación del trabajador y de las condiciones y métodos que hacen el trabajo más productivo para él, para la empresa a la que sirve y para la colectividad.

Conviene hacer notar que esta nueva orientación del trabajo no obedece a fines filantrópicos ni a presiones políticas del Socialismo. La caridad y la filantropía hay que reservarlas para ayuda de los que quedan definitivamente rendidos o vencidos en las luchas del trabajo, así como la Cruz Roja no se encarga del soldado en la lucha sino del herido. El mérito de la reforma en el concepto del trabajo es haber mostrado de modo palpable y con resultados positivos que los conflictos del trabajo, que en Europa se iban agravando a medida que se complicaban con las cuestiones políticas, se resuelven fácilmente al considerarlos únicamente desde el punto de vista económico; mejor dicho, se ha venido a poner en claro que el conflicto no sobreviene cuando intereses que parecen encontrados se manejan como si fuesen paralelos, haciendo solidarios los intereses de todos los hombres que intervienen en una empresa. Esta solidaridad se ha logrado restableciendo la individualidad del obrero y dejando de considerar el trabajo físico como distinto del cerebral, y el trabajador para quien el trabajo es una pena como distinto del que está en situación de trabajar con fruición y ardor. El equivalente económico de estas dos situaciones sería

que unos trabajasen tratando de hacer el menor esfuerzo posible, mientras que otros puedan desarrollar todo su esfuerzo en la seguridad de las compensaciones correspondientes. Organizando el trabajo de toda la empresa de manera que todos puedan desarrollar el máximo esfuerzo, se ha llegado a comprobar la paradoja del precio de costo mínimo obtenido mediante los más altos salarios, así como esto otro: que considerado el trabajador como el atleta que cada día ha de dar un resultado máximo, la jornada de más de ocho horas diarias es un desperdicio de tiempo, de esfuerzo y aún de materia que a nadie aprovecha.

Infortunadamente, no existe hasta el presente una exposición metódica y completa de esta doctrina, sino monografías y estudios aislados que, aunque obedecen a una unidad, a una orientación de ideas y a prácticas bien definidas, resultan fragmentarios y [incoordinados] descoordinados para el principiante que se inicie en ese estudio. Común a casi todos los libros publicados sobre la materia es el empeño de ahondar la psicología colectiva e individual de los trabajadores, así como el de *racionalizar* tanto el plan o conjunto de cada trabajo como sus más ínfimos detalles. Los dos libros de Fred. W. Taylor, *Principios del manejo científico* y *Manejo de talleres*; los dos de Harrington Emerson *Eficiencia* y *Los doce principios de eficiencia*; las obras de H. L. Gant, las de Hamilton Church y las de otros autores, son análisis detallados y científicos de los diversos aspectos de la organización o del manejo; observaciones, resultados y conclusiones que el lector estudioso y disciplinado en tales estudios adivina que son puntos que hacen parte de una misma doctrina o sistema, cuya síntesis no ha sido aún formulada. El libro de Charles B. Going, *Principios de Ingeniería Industrial*, es ya un comienzo de exposición general, sin ser completo ni abarcar todo el programa que desarrollaba en mis conferencias. Otro libro interesante es el de Henri Fayol, sobre *Administración Industrial y General*, sin ser lo que fuera de desearse de parte de un expositor francés.

A las enseñanzas y doctrinas de aquellos autores añadía en mis conferencias nociones corrientes sobre organización y administración de empresas industriales. Aunque es de usanza que quienes aspiran a ser jefes o capitanes de industria adquieran esas nociones por imitación de la experiencia colectiva y que cada cual alcance la habilidad administrativa por ensayos y errores, la enseñanza teórica ofrece la ventaja de obviar tiempo y de presentar esa práctica colectiva verificada

por un proceso lógico en que se destaquen los principios a que obedecen, más que las conveniencias a que se ajustan. La exposición de lo que podría apellidarse anatomía, fisiología y patología de la empresa resultaba de gran interés en las aplicaciones a la industria nacional; pero lo que más llamaba la atención de los estudiantes era contemplar el panorama industrial en conjunto, después de pasar una veintena de cursos en que se veían desfilar las nociones abstractas y puntos de detalles de un conjunto hasta entonces ignorado, puesto que la enseñanza técnica en su totalidad no se refiere sino a una parte, principal pero pequeña, de la industria respectiva. En la Economía Industrial el estudiante abarca por primera vez los diversos factores de la industria y le presta atención al más esencial de todos, la demanda, factor que presenta más dificultades y resistencias que la transformación de la materia. De ahí las repetidas insinuaciones para que recogiese en un libro esas conferencias y el propósito que hice de atenderlas, al retirarme definitivamente del profesorado.

El libro que proyectaba escribir, y que escribí en gran parte, había de titularse *El trabajo-su organización y manejo*. Es una contribución al estudio de algunas de las materias y tópicos que comprende la Economía Industrial, pues me proponía dejar para más tarde otros puntos del programa, más difíciles de tratar por cuanto se refieren a cuestiones menos concretas que el manejo y la organización del trabajo y en que este ramo particular de la Economía se acerca tanto a los tópicos tratados en la Economía Política, que ha menester un estudio más profundo y comparativo de las doctrinas económicas. La noción misma del trabajo y todo lo relativo a la psicología del trabajador, por ejemplo, son materias en que la Economía Industrial y la Política debieran partir de principios fundamentales idénticos; la clasificación del trabajo no tiene por qué ser diferentemente enunciada en una y otra; finalmente, como toda la ciencia económica se basa en el Principio económico, es claro que un tratado completo de Economía Industrial ha de incluir su estudio, por más que hasta ahora ningún autor lo haya emprendido.

Creo no estar equivocado al afirmar que la dificultad para reunir en una síntesis doctrinaria y en una forma didáctica los principios y métodos que se han ido desarrollando, primero en los Estados Unidos y luego en los demás países civilizados, consiste en que las doctrinas relativas a la organización y manejo

científicos del trabajo no armonizan con los postulados y doctrinas enunciados en la economía clásica, que formularon los economistas del siglo XIX. Las nuevas prácticas y métodos se han ido desarrollando independientemente como si fuesen un arte nuevo cuyos principios fundamentales, me atrevo a decirlo, no están precisamente de acuerdo con los principios formulados antes y generalmente aceptados, ni tampoco pueden coincidir con ellos.

Juzgándome incapaz de reajustar los antiguos principios a la actual experiencia colectiva hube de desistir por entonces del primitivo empeño de escribir un libro sobre “Manejo científico”; mas como durante estos últimos ocho años mi predilección natural y [expontánea] espontánea me ha mantenido aplicado de modo irresistible a estos estudios e investigaciones, he resuelto, no obstante mi insuficiencia, emprender la tarea de escribir este pequeño volumen que trata de los principios fundamentales del trabajo, tal cual los entiendo, el cual servirá también como una introducción al estudio más práctico y concreto del manejo y organización del trabajo, que me propongo tratar más tarde en un segundo volumen.

Tanto para advertencia de los lectores no bien versados en estas disciplinas, como para señalar los puntos de la economía clásica que considero objetables, voy a hacer un ligero resumen explicativo de las premisas y puntos de vista que no encuentro en armonía con el nuevo arte del manejo. En algunos casos he tenido que presentar las doctrinas opuestas de modo abreviado y sin los matices que casi siempre atenúan el contenido, lo que induce a exagerarlas involuntariamente; sin embargo, como se trata de nociones y doctrinas tan generalmente conocidas, aun por el lector común y corriente, basta enunciarlas para provocar asociaciones que completen cuanto al tema se refiere.

Tal sucede, por ejemplo, con la noción del trabajo tal cual aparece en las definiciones corrientes. Quizás no hay tratadista que no defina el trabajo diciendo que es un esfuerzo penoso, lo que sugiere asociaciones más o menos implícitas con la sentencia bíblica que condenó al hombre a la pena del trabajo. El esfuerzo supone, desde luego, el empleo de fuerza extraordinaria que ocurre en algunos trabajos, aunque no en la generalidad; un esfuerzo de atención, por ejemplo, supone la totalidad de la conciencia concentrada en un momento dado, lo que no es normal sino extraordinario. Luego, describir la humanidad como

afligida por el mal irremediable del trabajo es noción irreal y que no se presta a desarrollo posterior alguno; se diría que si el trabajo es como una enfermedad incurable no queda otro camino que soportarlo, lo que cierra todo camino en el sentido de hacerlo agradable. Sin embargo, la realidad nos muestra que sólo algunos trabajos son penosos, aumentado la pena con la prolongación de la tarea; que hay gran número de trabajadores que gozan y aún se apasionan trabajando, que sufren cuando les falta el trabajo y aun perecen al palpar la dura realidad de que se les considere incapaces para continuar desempeñando la tarea cotidiana. Fuera de que el avance de las ciencias y las artes ha vuelto fáciles muchos trabajos que un espectador podría considerar como penosos, pero que quien los ejecuta los encuentra fáciles en comparación con otros que dejó atrás en el proceso de mejoramiento personal.

No pocos autores suponen al hombre como un ser quieto y perezoso que no abandona la quietud sino al impulso de sus necesidades, lo que equivale a afirmar que el hombre trabaja para poder vivir. Esto puede ocurrir en casos particulares, mas no en lo general. Se diría más bien que el hombre vive para obrar, que una de sus más imperiosas necesidades es la de mejorar, y como uno de sus grandes placeres es la expresión completa de su personalidad, se acoge al trabajo como arena irremplazable para sus realizaciones individuales y como fuente inagotable de esperanzas y en donde puede sentir constantemente la sensación del progreso individual y de que avanza del punto de partida hacia algo mejor.

La clave del manejo científico consiste en lograr la perfecta cooperación y lealtad de los trabajadores todos –empleados y obreros– y de que ponga a andar el conjunto de la empresa en condiciones tales que todo el personal trabaje con un rendimiento insuperable, y esto concentrando el máximo esfuerzo en pocas horas con un resultado máximo. Todo ello implica un nuevo espíritu, voluntades que se aúnen, sentimientos y esperanzas compartidos, ideales comunes, al par que cada uno ha recobrado su personalidad. Esta movilización de fuerzas espirituales no podría concordar con la premisa del trabajo penoso, puesto que se apoya en la satisfacción que todo hombre experimenta con las realizaciones personales. El manejo empírico y autoritario canalizó en su favor aquella noción artificial del trabajo penoso, y se comprende fácilmente que el empresario asumiera la

actitud de quien da a las clases inferiores la oportunidad de cumplir su condena, proporcionándoles trabajo como un favor especial. El manejo científico siembra y cultiva el sentimiento de solidaridad entre todas las unidades de cada empresa y les imparte a todos la impresión de ser elementos útiles e indispensables en la cadena, de la que el jefe o director no es sino un eslabón más grande y de mayores responsabilidades.

Queda dicho que la premisa que vengo analizando tiende a acentuar la división de clases entre los que trabajan, puesto que si hay trabajos en que efectivamente los obreros experimentan desagrado al trabajar, al lado de ellos hay siempre otros que gozan y se entusiasman con su labor. Otra premisa económica que ha contribuido no poco a sancionar el espíritu de clases es la que divide o clasifica el trabajo en físico e intelectual. Esta premisa me parece irreal, estéril e infecunda; es simplemente mental, porque no hay trabajo por sencillo y bajo que sea que no implique elementos de criterio que sólo puede dar el intelecto del hombre, ni hay trabajo tan puramente cerebral que no requiera alguna cooperación de orden físico. Además, tal clasificación carece de objeto y de desarrollo posterior, no conduce a parte alguna; es como otros postulados de la actual ciencia económica, que son puntos de vista hacia un callejón sin salida, y que si algún efecto tienen es el de acentuar la división de clases y añadir un rasgo más a los caracteres de lo que se ha llamado la masa proletaria.

Propongo, pues, que se borre esta clasificación del horizonte mental económico y se reemplace por otra más acorde con la realidad, más fecunda en desarrollos doctrinarios y del orden pragmático, que bien pudiera ser la que he adoptado en este volumen, en que establezco cuatro categorías de trabajos, a saber: de ejecución, de coordinación, de decisión y de iniciativa o combinación. Se verá que esta clasificación cuadra bien con la realidad y se apoya en las prácticas y principios de la organización estructural o estática de las empresas, fuera de ser utilísima en la organización dinámica o administración de las mismas. Útil al jefe de industria para los efectos de organizar y administrar, no lo es menos para el individuo mismo, como guía del desarrollo de una personalidad sólida y madura; resultados que en balde se buscarían sin pasar por los distintos grados o etapas que marca la clasificación, desde la ejecución a que debe someterse todo principiante, hasta llegar a la culminación de la potencia del individuo que en

sus iniciativas combina y crea. La clasificación de trabajos mentales y musculares tiende a marcar a los hombres de modo indeleble, estableciendo barreras que aparecen infranqueables; la que propongo es como un plano inclinado que le muestra al empresario la línea de promociones, y al individuo mismo el camino que ha de seguir para culminar, el medio de efectuar sus acumulaciones de potencia y de reafirmar la conciencia de su progreso.

Con toda razón se ha afirmado que si el hombre careciese de necesidades a si tuviese todo a la mano y a la medida de sus deseos, no habría ciencia económica. Los problemas surgen de los obstáculos que tiene que vencer el hombre para proporcionarse lo que ha menester. Esos dos datos no bastarían para dar lugar a la ciencia económica; hay una relación entre los deseos y los esfuerzos hechos para satisfacerlos que se ha denominado Principio de Economía y que se enuncia diciendo que el hombre tiende a economizar el esfuerzo que ha de emplear en todo cuanto hace en el sentido de dar satisfacción a sus necesidades. También se dice que el hombre tiende a obtener la mayor ganancia con el menor esfuerzo. Digamos, pues, que el hombre tiende a obtener los mayores resultados de su esfuerzo; y como uno de esos resultados es el dinero, con el cual puede comprar casi todo lo que ha menester, también tiende a obtener los más amplios resultados del empleo o inversión de este dinero. Planteado así el Principio fundamental de economía, podemos observar dos modalidades en las aplicaciones de tal principio que corresponden a dos actitudes distintas del hombre, fácilmente comprobables en la realidad: el caso en que el hombre emplea toda su potencia en un tiempo dado, en espera de obtener los más amplios resultados, y el caso más corriente en que para obtener un resultado dado trata de economizar su fuerza o su tiempo. Esta última forma la llamaremos comercial, puesto que es la que observamos en todo cambio, en que el hombre trata de derivar todo el provecho posible de cada moneda que gasta, esto es, busca el más bajo precio de compra de cuanto desea y está en capacidad de comprar. Diríase, pues, que siendo fijo el resultado, economiza la fuerza o el tiempo para llegar a él, y que siendo el resultado personal proporcionado al esfuerzo, desarrollará el máximo esfuerzo.

En este volumen me he esforzado en acentuar que uno de los rasgos característicos del trabajo es el cambio o trueque de servicios. Por consiguiente,

todo trabajador puede hallarse en una de las dos situaciones mencionadas antes, a saber: la de conseguir un resultado dado, economizando fuerza y tiempo; o bien, emplear su esfuerzo máximo para conseguir los más amplios resultados. Si el resultado del trabajo es una retribución pecuniaria, como la que obtienen usualmente los obreros, éstos mermarán su esfuerzo hasta acompañarlo al equilibrio de la ganancia sin perder el puesto; si las retribuciones o adquisiciones son variadas y proporcionadas al esfuerzo, esto es, si el trabajador adquiere dinero, reputación, satisfacciones, mejoras individuales, etc., como es el caso de los trabajadores autónomos, entonces funcionará el Principio en su forma más verdaderamente económica, en que se empleará toda la amplitud del esfuerzo o capacidad en busca de los más amplios resultados.

Estos dos aspectos del principio fundamental de toda economía vierten claridad sobre los problemas del trabajo y se prestan a fecundos desarrollos, tanto en la doctrina como en la práctica. Si ese punto de vista resultare aceptable, ello contribuiría también a atenuar la separación de clases y a aplacar los conflictos actuales que hay en el seno del trabajo, suscitados en gran parte, a mi modo de ver, por el error doctrinario que consiste en postergar la forma más económica del Principio fundamental y emplear la comercial, según la cual cada uno trata de obtener lo más con lo menos, tanto los obreros como los patrones. No sería exagerado, injusto o inexacto afirmar que el manejo empírico y autoritario que prevaleció durante el siglo XIX empleó casi exclusivamente la forma comercial del Principio en sus relaciones con la “mano de obra,” mientras que los métodos científicos que tratan de implantarse hoy parten de la base que para conseguir la mayor solidaridad de todo el factor humano de cada empresa hay que establecer condiciones en que cada trabajador pueda emplear en las horas de su trabajo todo el acervo de su energía, con resultados personales proporcionados a los servicios que haya prestado; esto es, el mayor esfuerzo con los más amplios resultados para todos, patrones, trabajadores y la sociedad misma.

Este punto de vista es fecundísimo y ensancha los horizontes del trabajo en todos sentidos. El trabajador que ha de emplear el máximo esfuerzo no es el hombre abstracto y considerado en masas, sino el soldado industrial cuya salud, bienestar, higiene, alimentación, sueño y ambiente les interesan por igual al individuo y a la empresa a que sirve; es el campeón de deporte que ha de man-

tenerse en las condiciones individuales más perfectas, para así poder desplegar en un momento dado el esfuerzo máximo que ha de darle el triunfo individual a él y el colectivo al *team*, que para el caso es la empresa. La medida exacta de los resultados de cada hombre le devuelve a éste su individualidad, que antes se había perdido o confundido bajo el concepto del manejo en cuadrilla.

Es indiscutible y evidente que en la empresa típica del siglo pasado se ha venido aplicando el Principio de Economía en sus dos aspectos, el más económico para los de arriba y el comercial para los de abajo, sancionando así las divisiones preestablecidas. Pobre o rico, blanco o de color, ilustrado o ignorante, el hombre economiza esfuerzo o tiempo al perseguir cualquier resultado; si ese resultado es un salario dado, tanto el que lo da como el que lo recibe obran tan a derechas al tratar de dar lo menos en cambio de lo más, como la dueña que estira el valor de su dinero en las compras. Planteada así la ecuación del trabajo se reduce a una codicia enfrentada a otra codicia. Obligado el obrero a aceptar esa fórmula, merma el esfuerzo diario y produce menos, atrofiando con ello sus capacidades, con lo cual la colectividad de que es miembro sufre doble perjuicio, la disminución de la renta nacional y la desmejora del capital nacional representado en cada capacidad. En los países apenas semi-civilizados esta actitud se revela en una forma peculiar y no menos nociva socialmente, pues la disminución del esfuerzo va acompañada de una rebaja voluntaria del individuo a un mínimo de comodidades, lo que equivale a una regresión a la barbarie.

La economía clásica sacó sus conclusiones respecto del trabajo al iniciarse y acreditarse el maquinismo, y esas doctrinas refluyeron a su vez sobre las prácticas industriales de entonces. Fue aquella la época en que predominó el concepto del *homo economicus* y en que la economía se negaba a considerar el aspecto afectivo o anímico del hombre que trabaja. Esta limitación voluntaria del campo de estudio da lugar a varias concepciones y deducciones erróneas, pero ahora se trata de examinar o revisar la relativa a las compensaciones del trabajo y de recordar que tanto el economista como el industrial coincidían en no considerar sino la retribución pecuniaria o salario como factor económico. En este volumen se insistirá en la necesidad y conveniencia de ampliar ese concepto para sacar la fórmula del trabajo del círculo estrecho del concepto comercial del Principio de Economía, teniendo en cuenta *todo* el hombre que hay dentro de cada trabajador, y también

que éste ha de derivar de su trabajo otros elementos cuasi-vitales que le permitirán mejorar y hacer una carrera además de subsistir. Bastaría mencionar aquí que todo hombre medianamente progresivo es un permanente estudiante, que busca el desarrollo máximo de sus facultades y capacidades; estimular y retribuir por medio de promociones en el trabajo ese crecimiento de potencia que da el estudio, es emplear un incentivo poderoso sin incurrir en gasto alguno. La solidaridad del obrero y del empleado la obtendrá el empresario recordando que el hombre trabaja para adquirir y que estas adquisiciones no solamente se acumulan en forma de continuación de vida, sino como potencia de todo otro orden, monetaria, profesional, moral, social, etc., etc. La esperanza o ambición de acumular es lo que hace que el hombre ponga toda especie de medios en juego para lograrla, o al menos, para sentir la ilusión de que “el mañana lo encuentra más lejos que el ayer”, y ante esa consideración y ese propósito resultan despreciables o imperceptibles los peligros, esfuerzos y fatigas.

El autor hace especial hincapié en el concepto de empresa en contraposición al de industria, que es abstracto; al de compañía, que es legal, y al de negocio (business), que los ingleses empleaban más usualmente en el siglo pasado. La empresa, sea industrial o no, pero aún más siendo industrial, es un órgano o asociación de hombres adaptados entre sí para un fin dado. Es un todo completo con su organización y sus elementos; compra, transforma y vende para volver a comenzar el mismo ciclo continuamente, y vive si lo cumple o se extingue si falla, dando lugar a otro organismo más equilibrado, y prospera ensanchándose o dando lugar a otros organismos análogos. La economía clásica concebía la empresa como el instrumento de un negocio creado para invertir capitales y sacar provechos, sin otra restricción que la competencia y pagando salarios de acuerdo con la ley de la oferta y la demanda. Exagerando un poco, se ha comparado el funcionamiento de la empresa industrial al de una bomba que aspira y chupa el dinero de la colectividad, al impulso del poder motor que es el interés individual de los dueños.

Si ésta fuese la concepción actual de las empresas no veríamos hoy, por ejemplo, a Henry Ford empeñado en pagarles los salarios más altos a sus obreros y empleados, y en reducir continuamente el precio de sus carros; ni a Sir Alfred

Mond rehusando entrar con sus inmensas empresas en una combinación mayor para establecer el precio más alto posible de los nitratos sintéticos, alegando que le conviene más al enorme organismo industrial que tiene bajo su dirección una gran rebaja de precios para alimentar la demanda y obtener así mayores frutos. Ni se entendería cómo es que los gobiernos apoyan y provocan la *cartelización* o amalgamación de las empresas de una industria dada, como el carbón o el algodón, buscando precios más bajos para la colectividad, precisamente por medios que eliminan el desperdicio de la competencia. Ni veríamos tampoco ejemplos como el del mismo Ford y de W. Morris, ambos fabricantes de automóviles, quienes, sacrificando el dividendo para aumentar la potencia de sus empresas, reservan todos sus beneficios al desarrollo de éstas. ¿Se dará cuenta el lector de lo que pasaría si todos los dueños de empresas hicieran otro tanto? Ello equivaldría a subordinar el interés del dueño al de la empresa, esto es, eliminar el interés extraño a ella conservando el empresario, lo que realmente engendra la armonía dentro de la empresa.

Demanda quiere decir hoy lo mismo que hace 150 años y sin embargo el contenido de esa noción ha cambiado tanto como el concepto mismo del trabajo. Razón tenía Stuart Mill en negarse a incluir el consumo como una de las grandes categorías de fenómenos económicos. El consumo, empleo o uso de las cosas, no le interesa al economista o al industrial sino en cuanto es indicio de nueva demanda. Demanda es deseo o carencia de algo, asociado al poder de compra adquirido; es el poder de compra mismo canalizado por el deseo hacia el mercado correspondiente. El poder total de compra de una nación, en un momento o período dados, puede descomponerse según las diversas necesidades, y recomponerse en seguida en valores que representan las diversas demandas generales, realizables en los mercados del territorio propio o en los del extranjero, dando así alimento a las diversas empresas. Por consiguiente, las empresas siguen los vaivenes del poder de compra de la nación en donde están establecidas y de las otras naciones a las cuales proveen con sus productos, lo que establece esa solidaridad internacional, que es confraternidad, en la cual cada nación está interesada en que suba el poder de compra de las que le sirven de clientes y prospera o decae según suba o baje el poder de compra de éstas. Consumo es un concepto estéril; lo importante es la demanda, que vivifica y anima las empresas.

Es bueno repetir que las empresas compran, transforman y venden; si no tienen a quien venderle sus productos, mueren, ya sea porque la escasa demanda se deba a merma del poder de compra o a que la demanda de una empresa particular se ha desviado hacia otra. De ahí se sigue que la demanda o clientela de una empresa es uno de sus elementos indispensables, que la empresa prospere sea porque aumente su demanda peculiar a expensas de otras o porque el poder de compra de la colectividad general ha aumentado. La empresa es esclava de la demanda.

Digamos, pues, que la función específica de la empresa es servir a su demanda, esto es, prestar servicio a la colectividad. La empresa presta un servicio público, como el profesional.

En otras épocas, el caudillo político o militar, omnipotente e irresponsable, era el benefactor de su pueblo, y su interés se confundía con el de los gobernados, de quienes se consideraba como protector; hoy la demanda política lo es todo y el jefe del gobierno es, teóricamente al menos, un servidor de los gobernados. Análogamente, la empresa era el instrumento de que se valían los dueños de los elementos del trabajo para hacer su negocio, dando a la vez trabajo a las gentes desprovistas de iniciativa o incapaces de crearse un trabajo independiente. Se consideraba el bien colectivo dependiente del de los más capaces, y el único medio de promoverlo era proteger y apoyar al dueño de la empresa. Hoy la demanda económica es concepto tan predominante como lo es la demanda o exigencia política, y la empresa ha de ser fiel servidora de su demanda. El espíritu de la doctrina democrática está invadiendo, como era natural y lógico, la esfera económica y está transformando el concepto de la empresa, sus ideales y métodos.

Adelante verá el lector que divido las empresas en simples o unicelulares y complejas o multicelulares. El tipo de aquellas es el profesional autónomo, el cual presta un servicio movido por ideales que no son exclusivamente una ganancia pecuniaria. Otro tanto puede observarse ya respecto a muchas de las empresas multicelulares del renombre universal y cuyo objetivo principal y dominante es servir a su clientela.

Para mejor servir a esta, la empresa debe servir y atender también a los trabajadores que entran en ella como componentes. El interés de los dueños de la

empresa viene en tercer lugar, como elemento financiero extraño, que persigue fines simplemente materiales, a menos que el carácter de propietario se confunda con el de empresario.

Se dijo antes que una de las nociones nuevas de este libro es definir el trabajo como un trueque de servicios. La economía clásica adoptó un punto de vista objetivo y confundió el trabajo con sus resultados, lo que condujo a nociones tan inaceptables como la de considerar el trabajo igual a una mercancía, y llevó a discusiones tan embrolladas y estériles como la del trabajo productivo e improductivo, según que el resultado quedase o no incorporado directa o indirectamente en alguna cosa material o producto.

Mi punto de vista es a la vez subjetivo y objetivo; considera lo que pasa dentro del trabajador mismo y en la relación que todo cambio supone. Trabajar es ser útil a otro, es coadyuvar a los fines de otro. Este punto de vista se aceptará mejor si se tiene en cuenta que el resultado del trabajo, tal como existe *generalmente* hoy, está destinado al empleo o uso del otro. El hombre que emplea o consume parte de lo que produce es un caso particular que conviene eliminar de la generalización, tanto más cuanto que siempre lo que produce es parte ínfima de lo que emplea el mismo individuo en satisfacer sus diversas necesidades. El hombre que no cambia servicios en absoluto no puede ser materia de ciencia. Es más exacto y verdadero generalizar tomando el tipo actual del trabajador de los países civilizados, que presta un servicio que regularmente no es sino detalle ínfimo de la obra, en cambio de una innumerable serie de servicios que le prestan muchos trabajadores del orbe entero. Las ciencias económicas ganarían en exactitud si eliminaran de una vez del campo de sus observaciones y generalizaciones al hombre salvaje, al bárbaro, al esclavo y al siervo, como también el trueque de frutos y aun el caso particular del trabajador que destina lo que hace a su uso, consumo, o empleo. Así se alejaría el peligro de promediar situaciones heterogéneas a modo de generalización, y como todo el mecanismo económico actual proviene del cambio libre y ventajoso, es más real considerar al hombre que está adaptado a las ventajas del cambio, puesto que esto ha sido la causa eficiente de todo progreso y todo desarrollo económico.

Ha sido costumbre dividir los resultados del trabajo en productos y servicios, según que tales resultados provengan de la acción del hombre sobre la materia

o sobre otros hombres, y hay toda una serie de economistas que le niegan al servicio su carácter de bien económico. Sabido es que ese concepto de bienes económicos o riquezas ha sido uno de los más discutidos, como lo fue el del trabajo productivo y el improductivo. Como en mis estudios me limito al trabajo simplemente, sólo debo advertir que desde mi punto de vista todo trabajo es servicio, ya se trate del hombre que maja el hierro para hacer hachas, por ejemplo, del sobrestante que verifica las operaciones, del portero que cuida la entrada de la fábrica, del policial que vigila la calle, del abogado que defiende los derechos de las patentes, del médico que vela por la sanidad, o del artista que en las veladas divierte a los trabajadores. La extrema división o fraccionamiento del trabajo en multitud de operaciones distintas a que se llegó durante el siglo pasado, es una forma histórica perfectamente diferenciada de la anterior, en que cada artesano elaboraba o fabricaba un producto completo, y en las haciendas donde se criaban los corderos se hilaba y tejía la lana; en este caso, hay una relación más directa y personal entre un producto y el que lo origina y aun entre éste y el destinatario o cliente. Hoy el artículo es producto de una multitud y generalmente se fabrica con anticipación a la necesidad que va a satisfacer, de manera que es más propio afirmar que el resultado o efecto funcional de todo trabajo es un servicio, quede o no incorporado en objeto material.

Establecer la diferencia entre el trabajo, cuyo efecto es ser útil a otro, y el resultado de esa acción, no es simple tautología, sino punto de vista que armoniza con otros postulados y principios y que ofrece una perspectiva más racional de los fenómenos económicos, así como la doctrina de Copérnico es más exacta y fecunda en desarrollos que la de Ptolomeo, aunque ambas puedan explicarle al vulgo el fenómeno celeste de todos los días. Esa doctrina no es nueva, como puede verse por este párrafo, que es el culminante de los tres tomos de la obra de Dunoyer sobre *La Liberté du Travail*:

Por no haber hecho la distinción entre el trabajo y sus resultados, es por lo que Smith y sus principales sucesores han caído en el error que señalo (de no considerar como riquezas o bienes económicos sino las cosas materiales). Todas las profesiones útiles, cualesquiera que sean, las que obran sobre las cosas, como las que operan sobre los hombres, hacen un trabajo que se desvanece a medida que se ejecuta y todas crean utilidad

que se acumula a medida que se obtiene. No hay que decir con Smith que la riqueza es *trabajo acumulado*, sino que es *utilidad acumulada*. El trabajo se disipa a medida que se hace; queda la utilidad producida [...]

Y luego agrega en una nota marginal: “Es importante notar que los hombres de industria que obran sobre las cosas generalmente no venden sino servicios, como lo hacen los que obran sobre los hombres. No hay más diferencia entre los resultados de uno y otro que ésta: los unos han modificado cosas y los otros modifican personas”.

Admitida la diferencia entre el trabajo y su resultado hay que rectificar otras nociones. Nadie negará que la invención es un resultado. Luego no es correcto decir que la invención es uno de los aspectos del trabajo ni hablar del trabajo de invención, puesto que el trabajo es la función misma y no el resultado. Ahora bien, como la invención es el resultado de una investigación, lo análogo al trabajo es la investigación, que también conduce al descubrimiento y a varias otras creaciones. Esta cadena lógica conduce a la conclusión que ya había enunciado Gabriel Tarde, al establecer la doctrina de que el trabajo es actividad distinta de la invención, doctrina que al ser incorporada en la ciencia económica daría lugar a la revisión de muchos conceptos con ella relacionados.

En el estudio que ahora presento he adoptado e incorporado esa doctrina de Tarde: he tratado de establecer entre la actividad de investigación, que llamo predilecta, y la económica o trabajo, diferencias verdaderamente específicas, y he aprovechado la ocasión de hacer ese análisis de caracteres paralelos para establecer mejor la naturaleza del trabajo. Tarde reafirma con tal motivo la opinión casi general de que es carácter peculiar del trabajo el ser penoso, apuntando que tiene de goce lo que participa de inventivo; verá el lector cómo pretendo ampliar el horizonte, en el sentido de que todo trabajo en que el trabajador se *descubra* a sí mismo, o de que derive la conciencia de su progreso individual o la afirmación de su personalidad, es agradable, y que es propio de buenos conductores de hombres el mover ese resorte.

No quedarían completos los caracteres distintivos del trabajo humano si no se le diferenciara de otra actividad muy semejante, como es la del juego, especialmente el deportivo. Ni sería demasiado utópico insinuar que, andando el tiempo y a medida que se destaque mejor la forma histórica de trabajo que

ha de suceder a la del obrerismo, y el progreso atienda más al hombre que a la materia, el trabajo se irá transformando en el sentido de confundirse con las otras dos actividades, la predilecta y la deportiva.

Finalmente, he de indicar que en este volumen he tratado de dar mayor consideración que de costumbre al estudio de las necesidades humanas, su desarrollo y las formas como se presentan al revestir carácter económico. El lector avisado comprenderá inmediatamente que en esa parte, menos familiar al autor que los otros temas, he seguido muy de cerca a Gabriel Tarde, que es el autor, entre los innumerables consultados, cuyas ideas armonizan mejor con el resto de las que se tratan en el presente volumen.

También debo consignar que en la obra de Lester Ward encontré un buen apoyo para algunas de mis tesis.

Alejandro López

Londres, julio de 1928