



**Miguel Alfonso Martínez-Echevarría**

# LOS ORÍGENES DE LA TEORÍA DE LA EMPRESA

CUADERNOS EMPRESA Y HUMANISMO

88



INSTITUTO EMPRESA Y HUMANISMO  
UNIVERSIDAD DE NAVARRA

*Miguel Alfonso Martínez-Echevarría*

## LOS ORÍGENES DE LA TEORÍA DE LA EMPRESA

febrero 2003

© *Instituto Empresa y Humanismo*

Universidad de Navarra

ISSN: 1139 - 8698

Depósito Legal: NA 638/87

Edita: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Navarra, S. A.

Diseño y producción: ENLACE Comunicación Multimedia

# Índice

Bases para una teoría de la empresa .....	5
El sentido de la producción económica .....	5
La producción en el mundo antiguo .....	11
La concepción materialista de la producción y la incomprensión del comercio .....	11
La aparición de la sociedad comercial y el concepto mecanicista de producción .....	16
La crisis de la concepción materialista de la producción .....	26
Libertad de comercio, división de la labor y nuevo orden revolucionario .....	26
Las instituciones y la producción .....	28
La producción sin labor y las máquinas como solución .....	31
El extraño caso de una división de la labor que no requiere labor .	35
Marx o el paroxismo de la producción materialista .....	38
Las primeras teorías de dirección de factorías .....	44
La división de la labor y el gobierno despótico .....	44
El panóptico o la factoría como reformatorio .....	51
La dirección como pedagogía .....	54
Owen: el directivo como reformador social .....	59
La dirección entre la técnica y la filantropía .....	63
La dirección como tecnología .....	68
Conclusiones .....	72
Bibliografía .....	75
Notas .....	76



## Nota Biográfica

Miguel Alfonso Martínez-Echevarría es Catedrático de Economía y Profesor Ordinario de la Universidad de Navarra. Es también Académico correspondiente de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras y Profesor Honoris Causa de la Universidad Católica de Buenos Aires. En la actualidad es subdirector del Instituto Empresa y Humanismo.



## Bases para una teoría de la empresa

### El sentido de la producción económica

Suele ser corriente que los manuales de Economía más al uso definan la empresa como el lugar en el que se realiza la producción. Aunque esta manera de definir la empresa es en principio aceptable, no deja de ser parcial y poco precisa. En realidad se limita a remitir al concepto de producción que, de algún modo, se da por conocido o, lo que es peor, se supone que no pertenece a la Economía. Parece por tanto conveniente aclarar primero en qué consiste la producción y, más en concreto, en qué consiste eso que se llama producción económica. Sólo una vez explicado este importante concepto será posible clarificar cuál es la naturaleza y la función de la empresa.

Desde el punto de vista etimológico, la producción parece referirse a la operación vital de dar lugar a algo. Por ejemplo, se suele decir que un árbol produce hojas o frutos, mientras que una piedra, que carece de vida, es incapaz de producir nada. En realidad, en el caso de la vida animal y vegetal sería más propio hablar de reproduc-

ción, ya que todo se limita a mantener un modelo de vida: el de cada especie. En ese sentido, las hojas y los frutos no son propiamente productos del árbol, sino más bien del hombre, como luego se explicará. Hablar de producción en sentido pleno es, por tanto, algo propio e inseparable de la vida humana: algo surgido de la inteligencia y la libertad. La vida del hombre no se limita a la reproducción biológica, a repetir un modelo que le viene dado, sino que de algún modo tiene que ser diseñada. Por decirlo de otro modo, el hombre produce porque es dueño de su propia acción, porque su vida no se ajusta a un modelo perfectamente establecido que tiene que reproducir.

Los individuos de las especies animales y vegetales, precisamente porque no son dueños de su acción, se comportan siempre del mismo modo, reproducen la misma vida bajo las mismas circunstancias. Siguen unas pautas de conducta que no les es posible modificar. Por contraste, el hombre, en cuanto que tiene dominio de su acción, puede hacer muchas cosas y de muchas maneras. Es de-



cir, su acción es intencional y deliberada. No está determinada por las circunstancias, sino que el hombre puede modificar el curso previsto de los procesos naturales. Por ejemplo, un manzano sólo puede reproducirse; en cambio, el hombre puede producir cosas muy diferentes a partir de los procesos naturales: desde hábitos morales o intelectuales hasta los artefactos más insospechados.

En un sentido más amplio, la producción supone algún tipo de movimiento hacia una finalidad. En el caso de los géneros de vida más elementales, ese movimiento se lleva a cabo de modo automático y no deliberado, como simple reacción a estímulos del medio. Por ejemplo, una semilla puesta en las condiciones apropiadas germina de acuerdo con un proceso perfectamente previsible, que la lleva a convertirse en una planta de su especie. En los tipos de vida animal superiores ese movimiento se hace cada vez más complejo e independiente del entorno. Pero en todas las formas de vida no humanas, los principios de acción nunca son plenamente autónomos. De un modo u otro esos seres están como incrustados en las

condiciones del medio. Sólo en el caso de la vida humana los principios de acción son libres. Sin salirse físicamente de su entorno, el hombre lo trasciende y lo domina. Esto explica por qué el hombre carece de medio, en el sentido de que no está condicionado por su entorno y vive en un mundo, en una elaboración intelectual del entorno que se distiende en el tiempo y en el espacio, llegando tanto a lo que todavía no está presente como a lo que ya sucedió y ha dejado de estar presente.

La inteligencia humana explora y descubre posibles modos de acción, pero es la voluntad la que decide y gobierna. Es precisamente esta articulación entre inteligencia y voluntad la que libera al hombre de la tiranía del medio y hace posible la producción económica. En el caso hipotético pero imposible de que el hombre tuviese sólo inteligencia, sin voluntad, sería capaz de diseñar distintos modos de hacer (para lo cual necesitaría algún criterio exógeno de distinción), pero en ningún caso podría decidirse por un modo de hacer, es decir, por iniciar libremente la acción. Acabaría por morirse, como le ocurría al famoso asno de Buridán, o actua-



ría movido por algo externo al agente, como en efecto sucede con los otros animales. En ese sentido, los brutos no pueden tener producción económica, ya que no deciden sobre su acción, sino que están guiados por factores que quedan más allá de su control.

Mientras los individuos de cada especie de animal se alimentan de un mismo modo, los hombres pueden hacerlo de muchas maneras. Pueden, por ejemplo, ayunar o incluso dejarse morir por inanición. Ciertamente, para alimentarse el hombre necesita de los procesos de la naturaleza, pero sólo una vez que los ha situado en su propio mundo con el concurso de su inteligencia y voluntad. Puede, por ejemplo, recolectar los frutos de la tierra o llevar adelante un cultivo sistemático: todo depende de su intención, de sus conocimientos y de las circunstancias en que se encuentre. Por contraste, un animal, por ejemplo la abeja, elabora miel de acuerdo con un proceso que no puede dejar de seguir. Aunque existe miel de brezo y miel de romero, ello no se debe a una elección libre de las abejas, sino que es consecuencia del entorno en que se encuentran. De tal modo

que esa misma variedad de miel sólo la puede apreciar el hombre, pero no la abeja.

El hombre, al ver más allá de la inmediatez sensible del entorno, capta la unidad esencial que hay debajo de la diversidad de todas las cosas. Delante, por ejemplo, de una vaca, el hombre ve algo que está más allá de lo inmediato, como carne, leche, queso, terneros, cuero, intercambios, dinero, etc., etc. Es decir, puede llegar a ver algo tan abstracto como la utilidad, o unidad y complementariedad de los bienes, concepto que hace posible el intercambio y la coordinación de las distintas actividades humanas; es decir, el hombre ve en último término el concepto de dinero y sociedad.

Hemos dicho que lo propio de los animales es la reproducción, la repetición incesante de un mismo proceso circular, destinado a la simple subsistencia, que es la misma en todos los individuos de la especie. Sin embargo, lo propio de la producción económica, la que lleva adelante el hombre, es que se trata de un proceso abierto y libre, que en principio no está perfectamente establecido y por eso mismo permite el crecimiento del





agente. La producción económica se convierte en palestra donde el hombre puede generar hábitos buenos o malos. En otras palabras, el fin de la producción humana no se reduce a la subsistencia de la especie, como sucede a los otros animales, sino que sobre todo consiste en diseñar un posible tipo de vida humana, algo al mismo tiempo personal y social. Cuando el hombre produce el mundo de los artefactos, de modo inseparable mejora o empeora sus potencias superiores en el plano de su interioridad individual; mientras tanto, en el plano objetivo de lo colectivo y externo, crea condiciones que potencian o reducen la capacidad de todos. Por tanto, es equivocado, o muy reduccionista, presentar la producción económica como un proceso que puede llevarse a cabo sin afectar para nada al desarrollo, positivo o negativo, de las potencias superiores del hombre. Hablar de producción económica es referirse, aunque sea de forma implícita, a unos fines más elevados que los simplemente biológicos o de subsistencia.

La producción económica supone por tanto un mundo previo de conocimientos de lo que debe ser

una vida humana. En otras palabras, una cultura, un lenguaje y un instrumento. En este sentido, el lenguaje, junto a la mano, constituyen los instrumentos por excelencia de la producción económica.

La producción económica no se basa primariamente en el esfuerzo corporal, como sucede en la reproducción animal, sino en las operaciones de su inteligencia y voluntad, que son lo propio del hombre. La observación de las condiciones morfológicas del cuerpo humano revela que no está preparado para sobrevivir con el simple esfuerzo físico, como les ocurre a los otros animales: no dispone, por ejemplo, ni de fauces, ni de garras, ni de pezuñas ni de cuernos, etc., que le adapten de modo automático a unas funciones biológicas predefinidas que resultan imprescindibles para subsistir en su propio medio. Se trata de un cuerpo "hominizado", carente de especialización, y que por eso mismo expresa la apertura a la trascendencia propia de la vida humana. Su garganta y su mano han sido capacitadas para el lenguaje, para dar expresión a su inteligencia, verdadera fuerza sobre la que se apoya la vida humana.



Mediante el lenguaje, los hombres pueden compartir un mismo mundo, lo cual plantea de modo inmediato el problema de la escasez cuando, a través de la mano, quieren poseer todas las cosas que conocen y comparten. Pero en la misma causa del conflicto, en la apertura del hombre a todas las cosas, radica la solución. El conocimiento de la unidad práctica de las cosas, o utilidad común de todas ellas, hace posible el intercambio y el dinero, que es un medio de enfrentar el problema de la escasez. De este modo, el dinero, en cuanto expresión de esa utilidad común de los bienes, desempeña una función similar al lenguaje. Ambos vendrían a ser expresión del dominio que el hombre tiene sobre las cosas.

El mismo hecho de la escasez, fenómeno que sólo se le plantea al hombre, pone a prueba sus capacidades superiores para alumbrar posibles soluciones. Por una parte, le lleva a reconocer la necesidad de la propiedad: que las cosas tengan sus dueños; a su vez, como todas las cosas constituyen un plexo de relaciones de diferencia y complementariedad, tienen una utilidad común, que hace vislumbrar

un sistema ordenado de intercambios. Por ejemplo, la rueda hace referencia al automóvil, al motor, al volante, a la carretera, a la gasolina, etc., etc. El hacha hace referencia a la operación de cortar madera y remite al árbol, a la leña, al fuego, etc. Un martillo hace referencia a la operación de clavar y, por tanto, a los clavos, a la madera, al hierro, etc. Esta relación entre todos los útiles constituye la esencia del dinero. De tal modo que se puede decir que el dinero está presente en todo tipo de intercambios, incluso en aquellos casos en que no hace falta recurrir a su símbolo material visible. En otras palabras, intercambio y dinero son posibles porque el hombre, mediante su conocimiento, construye un mundo, un plexo ordenado de relaciones entre los hombres a través de las cosas. Construye en el plano conceptual y simbólico una unidad que no es patente en el plano empírico de lo sensible.

Teniendo en cuenta, como se ha dicho, que la finalidad última de la producción económica es el crecimiento de una vida humana, habría que evitar presentar la propiedad como algo subordinado a la funcionalidad del intercambio y a



la producción. En realidad es exactamente al revés. El fundamento de la propiedad no es primariamente utilitarista, sino consecuencia del dominio del hombre sobre su propia acción. En este punto, la propiedad jurídica, o reconocida socialmente, se fundamenta en ese otro sentido ontológico y radical del dominio humano. El hombre no es propietario para que la producción sea más eficiente, sino que la producción económica es posible en la medida en que el hombre puede ejercer de propietario en su sentido más fundamental. Siempre son las potencias superiores las que hacen posible la producción económica.

Si la producción económica supone lenguaje, propiedad e intercambio, esto quiere decir que sólo es posible en el seno de una comunidad. Mientras que en la reproducción animal el ciclo de subsistencia se desarrolla en el silencio y cerramiento del proceso biológico, la producción económica es por sí misma un continuado tejer de relaciones humanas a través y con ocasión de las cosas. Esto nos adelanta una pista muy clara sobre la naturaleza de la producción económica: se trata de un plexo de re-

laciones de intercambio y, por tanto, de un reparto de tareas y funciones. Es algo que se va constituyendo con el paso del tiempo y que depende de la cultura y circunstancias de cada comunidad. Por ejemplo, en una comunidad familiar unos se encargan de hacer las camas, otros de hacer la comida, etc., y todos se ayudan mutuamente a vivir una vida lo más humana posible. Pero tampoco, y a pesar de las apariencias, realizan estas funciones aisladamente, sino que siempre hacen referencia a los otros, a una comunidad más amplia, la aldea o la ciudad, donde muchas otras familias se coordinan de diversos modos a la hora de llevar adelante la división de tareas y de organizar los intercambios. Todo ello presidido por el logro de una vida lo más humana posible, que se da primariamente en las familias, donde se desarrollan y viven las personas.

Así pues, la producción es una actividad que supone un beneficio para una comunidad, que mantiene o incrementa los intercambios que la constituyen y que facilita el establecimiento de una vida humana. Esto implica que la producción económica es un aspecto de



toda actividad humana y la llevan a cabo todas las personas e instituciones que constituyen la sociedad. Pero hay unas instituciones particulares, las empresas, que realizan un tipo de actividad productiva y que se regulan por la diferencia entre el flujo de entrada y salida de dinero que provocan sus compras y ventas de bienes y servicios. Se trata, por tanto, de una forma especial de producción económica, la que se regula directamente por la obtención de un exceden-

te monetario. En último término, depende y se subordina a los fines de la comunidad en la que se desarrolla.

Por ahora, las ideas que se han esbozado en este primer apartado son suficientes para adentrarnos en la historia de cómo han ido surgiendo las diversas teorías de la producción y de la empresa. Conforme vayamos avanzando en su análisis tendremos ocasión de descubrir cuál es la naturaleza de la empresa.

## La producción en el mundo antiguo

### La concepción materialista de la producción y la incomprensión del comercio

Es posible que la vida de los hombres más primitivos fuese en su apariencia muy parecida a la de otros animales superiores. Por ejemplo, gran parte de su actividad consistía en recolectar frutos, cazar animales o pescar. Se trataba de algo muy parecido al tipo de depredación que practicaban otros muchos animales; sin embargo, se trataba de una verdadera producción económica, en la medida en

que era realizada por hombres y constituía una forma de vida abierta a la mejora. Eran éstas actividades de interacción con los procesos naturales, aunque habían surgido en último término del conocimiento y del lenguaje. Es decir, estas actividades se llevaban a cabo en el seno de algún tipo de comunidad en unas circunstancias concretas y de acuerdo con una cultura y unas tradiciones. Prueba de ello es que en todos los pueblos antiguos tanto la caza como la agricultura tenían una patente dimensión cultural y religiosa, mani-



festación del modo propio de entender la vida humana y el mundo de cada comunidad. En cualquier caso, es evidente que para todas esas comunidades primitivas la subsistencia no era un fin en sí mismo, sino que aspiraban a un tipo de vida que juzgaban adecuada al hombre.

Lo propio de la producción económica, en cuanto orientada al intercambio y la relación, es la generación de un excedente, ya que sin él no hay posibilidad de llevar a cabo el intercambio. En la producción de los animales no hay generación de excedente: se limitan a lo necesario para el mantenimiento de la especie, ni más ni menos. Por eso se suele decir que lo propio del hombre no es tanto la especie como la historia.

Los mismos conceptos de riqueza y de lujo que están en la base de la producción económica implican la idea de excedente o superación de la simple supervivencia. Esto tiene que ver con la capacidad del conocimiento humano para conectar cosas que están más allá del aquí y ahora. En todas las culturas de la antigüedad los ricos eran quienes disponían de grandes excedentes, normalmente en for-

ma de ganados, de tierras y de esclavos, es decir, eran quienes podían situarse más allá de las urgentes exigencias de la supervivencia. La vida propiamente humana comienza más allá de la supervivencia: cuando se domina y se dispone.

Es interesante observar que la idea primitiva de riqueza supone disponer de cosas vivas, de animales y plantas, que tienen frutos naturales. Pero, por razones que ahora no son del caso, el hombre primitivo, en vez de atribuir la génesis de la riqueza al dominio sobre su propia acción, por lo general lo atribuyó a la vitalidad y fecundidad de los procesos naturales. El prejuicio de asignar el origen de la riqueza a las fuerzas de la materia y no a las potencias más altas de la naturaleza humana perduró durante mucho tiempo. Por ejemplo, ante el hecho de lo que sucede con el grano de trigo, que se siembra y produce sesenta o setenta granos, la tendencia ha sido a pensar que ese excedente tenía su origen en la capacidad germinativa de la tierra y no en la organización social que hace posible la agricultura.



El prejuicio que ha entendido la producción económica como un proceso biológico que se desarrolla y está localizado en los campos y en las granjas, en un ámbito que se considera previo y separado de la vida política, ha sido persistente. El origen de este planteamiento puede estar en una actitud que consideraba que la vida sólo es propiamente humana cuando se sitúa más allá de lo biológico y se libera de las exigencias de su corporalidad. En el mundo antiguo hubo una manifiesta tendencia a situar la parte de la sociedad que se dedicaba a la producción en un ámbito que se juzgaba como no propiamente humano, pero que resultaba necesario para que unos pocos pudieran dedicarse a vivir una existencia propiamente humana. Sólo los que quedaban liberados de las exigencias del duro esfuerzo corporal, de los llamados trabajos serviles, vivían una vida digna del hombre.

Como se ha dicho, el excedente de la producción económica sólo tiene sentido desde la perspectiva de los intercambios que tienen lugar en algún tipo de comunidad humana, es decir, en la prosecución de una ordenación de fines

particulares a un fin más amplio o común. Por supuesto que para producir se requiere de los procesos de la materia, pero no sólo de ellos, pues desde un punto de vista meramente físico esos procesos no son más que transformación de unas sustancias en otras. Por ejemplo, cuando el grano de trigo se multiplica en el seno de la tierra, no lo hace a partir de la nada, sino con el concurso de otras sustancias que están en el aire, el agua o la tierra, y que son imprescindibles para la germinación y crecimiento del grano. El excedente surge cuando esos procesos de transformación son parte de una determinada forma de organizar y coordinar los intercambios en el seno de una determinada comunidad. Es decir, cuando se diseñan con vistas al entramado de objetivos que persigue una comunidad.

Si cada uno de los miembros de una comunidad tratase de resolver por sí mismo sus carencias, no habría necesidad de generar excedente, pero no se trataría propiamente de una comunidad, sino de un agregado de individuos. Por eso, la producción económica, en cuanto intercambio de excedentes, no puede considerarse como un



requisito previo a una comunidad, sino como manifestación material y externa de las relaciones humanas que la constituyen. El excedente de la producción tiene su raíz última en la misma sociabilidad humana.

Cuando en el siglo XVIII surgieron las primeras teorías de la producción económica, la influencia de un ambiente intelectual dominado por una extraña conjunción de racionalismo y empirismo facilitó que se confirmara el antiguo prejuicio de que el excedente de la producción se debía sólo a la capacidad germinativa de la tierra, y no a la sociabilidad humana. Los fisiócratas<sup>1</sup>, primera escuela moderna de Economía, llegaron a establecer que el excedente agrícola se debía a que la cantidad de trigo que los campesinos producen era menor que la cantidad de trigo que necesitaban consumir para llevar a cabo esa producción. Ni se les pasaba por la cabeza que ese modo de medir el excedente presuponía una organización social y una distribución de la propiedad, ya vigente en la Francia de finales del siglo XVIII.

Las limitaciones de este enfoque materialista de la producción

se fueron haciendo cada vez más patentes, en la medida en que las formas de comunidad también se fueron haciendo más complejas y empezaron a manifestarse formas de creación de riqueza que muy poco tenían que ver con los procesos vitales de los animales o las plantas. Éste fue el caso de la producción artesanal, en la que se modificaban artificialmente substancias inermes. Un molinero, por ejemplo, se limita a moler el grano y a convertirlo en harina, sin que en esa transformación intervenga ningún proceso vital. Ante fenómenos de este tipo, llevados de su arraigado prejuicio, los antiguos, y con ellos los fisiócratas, sostuvieron que en el caso de la artesanía no había verdadera producción, ya que no había excedente o multiplicación vital de la substancia, como pensaban que ocurría en la agricultura. Ello no dejaba de constituir un problema, pues resultaba patente que los artesanos representaban una verdadera ventaja para la comunidad, que de algún modo necesitaba ser compensada. La solución fue establecer que los artesanos eran improductivos aunque necesarios, y por eso tenían derecho a consumir una parte del único



excedente verdadero, el que se genera en la agricultura y la ganadería. Pero, ¿cuál era el origen de ese derecho?

De todas maneras, el fenómeno que constituyó un verdadero reto a la visión materialista de la producción no fue la aparición del artesano sino la del comercio. En la operación que desarrollan los comerciantes ni siquiera se realiza una modificación artificial de una sustancia inerte, como sucedía en el caso de los artesanos, sino que todo se reduce a un intercambio. ¿Cómo era posible que comprando una cosa en un sitio y vendiéndola en otro el comerciante obtuviese un excedente? Desde una visión materialista de la producción, la única explicación posible del excedente generado por el comercio era una extraña e increíble alquimia, en la que una cantidad inicial de oro se transmutaba durante un tiempo en mercancía y volvía luego a transmutarse en una cantidad de oro mayor que la inicial. Ahora bien, si el excedente sólo podía surgir de lo biológico, de ningún modo podía emanar de una sustancia inerte como el oro.

Durante siglos, esta dificultad para entender el modo en que el

comercio genera un excedente a través del uso de dinero hizo que no sólo fuese mal entendido, sino considerado una actividad en la que se encerraba una cierta torpeza. Tuvo que pasar mucho tiempo hasta que se descubrió que la riqueza no proviene de la materialidad de las cosas, sino del modo en que éstas se insertan en el entramado de las relaciones humanas que configuran una comunidad política.

Para los antiguos, la producción era un proceso puramente biológico, situado en el ámbito de lo pre-político; fuera de ese ámbito no podía generarse ningún tipo de excedente. En consecuencia, el comercio o intercambio era algo improductivo, no se basaba en la generación de excedente, sino en una estricta igualdad de los objetos intercambiados. Era ésta una igualdad que se buscaba en la materialidad de lo intercambiado, y que se suponía independiente de las condiciones sociales de la comunidad en que se llevaba a cabo. De todas maneras, persistía un problema: ¿por qué se llevaba a cabo?

El dinero, en cuanto representación de la intercambiabilidad de





todas las cosas, era por tanto algo inaccesible para la mentalidad de los antiguos. Éstos consideraban que el dinero era la misma materialidad del oro, una sustancia inerte que sólo servía como patrón para medir la estricta igualdad de valor de todas las mercancías. En consecuencia, y bajo ningún supuesto, el dinero podía engendrar dinero. Esta actitud fue responsable de que durante mucho tiempo la producción y el intercambio, la empresa y el mercado, se considerasen realidades separadas, e incluso opuestas.

En cuanto expresión de la utilidad común de todas las cosas, el dinero está presente en todos los intercambios y, por tanto, en todo proceso de producción, aunque sólo se haga visible, mediante símbolos como el oro y la plata, en los procesos de intercambio que suponen un intervalo de tiempo entre la compra y la venta. Por eso, el dinero se hace necesariamente visible con el comercio, que requiere comprar en un sitio, transportar y vender en otro lugar. El dinero, en cuanto símbolo, se convierte entonces en un instrumento imprescindible para saber si ese comercio es efectivamente ventajoso o no para la comunidad.

Esta antigua concepción materialista de la producción se mantuvo hasta finales del siglo XVIII y durante gran parte del XIX<sup>2</sup>. En este tiempo se le siguió considerando un fenómeno biológico ajeno y previo al ámbito de las relaciones humanas, un proceso mediante el que una sustancia viva se multiplicaba, siempre que se pusieran las condiciones que facilitasen la fertilidad de lo biológico. La vida verdaderamente humana comenzaba cuando se traspasaba el misterioso y siempre oscuro ámbito de la fecundidad de los procesos vitales.

### La aparición de la sociedad comercial y el concepto mecanicista de producción

A finales del siglo XVIII y principios del XIX, la incesante acumulación de mejoras científicas y técnicas permitió nuevos y más seguros modos de navegación. Por un lado, se pudo agotar en poco tiempo la casi totalidad de los posibles descubrimientos geográficos y, por otro, se dio un fuerte crecimiento del comercio entre las naciones. En algún tipo de industrias, como la de los tejidos de lana, el comercio había comenzado dos siglos antes, pero se trataba de un fenó-



meno localizado en naciones como España e Inglaterra. Sólo a partir de finales del siglo XVIII el comercio llegó a convertirse en un fenómeno general, tanto en lo que se refiere a las mercaderías, como al número de países implicados.

El progresivo crecimiento del volumen de comercio interior y exterior dio lugar a la aparición de una cada vez más poderosa clase social, cuya riqueza no surgía de la posesión de la tierra, como era lo tradicional, sino de los grandes fondos monetarios empleados para el desarrollo del comercio. Era ésta una clase social fundamentalmente urbana, surgida sobre todo en grandes ciudades con fácil acceso a los puertos de mar, y que rivalizaba cada vez más en riqueza y poder con la tradicional clase social de los terratenientes, la aristocracia rural, acostumbrada a vivir en sus propias tierras.

Uno de los factores que facilitó la influencia política de esta nueva clase social fue que los grandes fondos monetarios de que disponía eran imprescindibles para mantener los ejércitos casi permanentes que los nacientes estados necesitaban para asegurar su dominio. De tal modo que muchos de

los soberanos de esos estados se vieron obligados a solicitar crédito a los más ricos comerciantes, que en poco tiempo adquirieron gran poder y ascendencia sobre los asuntos de Estado. Incluso algunos de ellos llegaron a ser ennoblecidos por sus soberanos, convirtiéndose así en una nueva y poderosa aristocracia de origen burgués<sup>3</sup>.

Este nuevo modo de enriquecimiento mediante el comercio y el uso del dinero, tuvo especial relevancia en Holanda a lo largo del siglo XVII<sup>4</sup>. Este pequeño país llegó a ser el paradigma del progreso y el bienestar que podían alcanzarse mediante el fomento del comercio y el cultivo de los hábitos burgueses. A pesar de una casi total ausencia de recursos naturales, y gracias al desarrollo de una muy buena marina, Holanda llegó a desarrollar un floreciente comercio con casi todos los puertos de las costas occidentales europeas. Inicialmente ese tráfico comercial fue casi exclusivamente de salazones de arenques, pero poco a poco se fue extendiendo a toda clase de mercaderías, hasta desarrollar una red comercial imponente que llegó a negociar con todo tipo de produc-



tos y con todos los países importantes de Europa.

Por contraste, en otros países como Inglaterra, donde el comercio se desarrolló a partir de la industria doméstica de tejidos de lana, el proceso de enriquecimiento presentaba luces y sombras. Se generaba una gran riqueza, pero se distribuía de modo desigual. Junto a una clase comerciante cada vez más rica y poderosa, era cada vez mayor el número de gentes que se quedaban sin medios de vida y caían en la pobreza. Por otro, la necesidad de obtener lana en grandes volúmenes y el alto precio alcanzado por esta mercancía habían hecho que muchos de los antiguos terratenientes, animados por estas expectativas de ganancias, se decidieran a emplear sus tierras en el desarrollo de una ganadería intensiva. Eso exigía el cerramiento de las tierras, que acabó con la práctica tradicional de mantenerlas en régimen comunal o abierto. El resultado fue que una parte importante de la población, que tradicionalmente vivía de la apertura de esas tierras, tuviera que practicar la mendicidad. Se planteó así de forma cada vez más aguda lo que se vino a llamar “el problema

de los pobres”, una gran preocupación para los sucesivos gobernantes ingleses desde hacía casi un siglo<sup>5</sup>.

Ante esta situación de creciente desintegración social surgieron en Inglaterra dos grandes corrientes de opinión opuestas, tanto a la hora de diagnosticar sus causas, como a la de proponer soluciones<sup>6</sup>. Para los que podrían considerarse partidarios de una actitud conservadora, las causas de esos males residían en la extensión del libre comercio que, impulsado por una ganancia monetaria aparentemente sin límite, estaba corrompiendo la tradicional cohesión social basada en la producción agrícola, en la que como correspondía a los procesos biológicos, la ganancia era limitada y previsible. La solución que proponían era la vuelta al orden tradicional basado en la propiedad de la tierra y el establecimiento de restricciones al comercio y a la ganancia monetaria. En último caso, y como solución de urgencia al lacerante problema de los pobres, propugnaban el establecimiento de las llamadas “leyes de pobres”, que obligaban a los terratenientes, enriquecidos mediante el “cerramiento” de las tie-



rras comunales, a subvencionar a los más desfavorecidos de su propio distrito, con cargo a sus nuevas ganancias. La otra corriente de opinión, la de los partidarios de una actitud innovadora, sostenía que la causa de los problemas de la sociedad británica radicaba precisamente en el exceso de trabas y controles sobre el comercio y en los frenos morales y legales impuestos al deseo de ganancia privada. La solución que proponían era seguir el ejemplo de Holanda. Es decir, hacer todo lo posible para convertir a Inglaterra en una sociedad basada en el comercio y en la búsqueda privada de la ganancia monetaria. Para eso, recomendaban fomentar la libertad de comercio, la industria y la navegación, así como un uso extensivo del dinero. Por supuesto, se oponían abiertamente a las “leyes de pobres”, que consideraban un freno al enriquecimiento privado y a la libertad de comercio.

Adam Smith, que se encontraba entre los partidarios de lo que podríamos llamar “solución holandesa”, o fomento a ultranza de la libertad de comercio, se propuso proporcionar una justificación teórica de cómo la extensión del co-

mercio y de la búsqueda privada de la ganancia monetaria no sólo no disolvía la cohesión social, sino que era la única solución posible al problema de los pobres. Esta justificación teórica<sup>7</sup> dio lugar a lo que desde entonces se conoce como “Economía Política”.

El éxito que rápidamente alcanzó la propuesta teórica de Smith pudo deberse a que no rompió con las concepciones tradicionales de la producción y del comercio. Es decir, sostuvo que el origen de las nuevas riquezas no provenía ni del comercio ni del dinero, actividades que, de acuerdo con el prejuicio tradicional, seguía considerando como estériles o improductivas, sino de un proceso mecánico, la “división de la labor”, que tenía la misma naturaleza que la agricultura y la ganadería, pero con la ventaja de que crecía con el aumento de la ganancia monetaria.

Para explicar que la causa del enriquecimiento de las naciones era el aumento continuo del proceso de la “división de la labor”, Smith tomó como punto de referencia una hipotética situación en la que los hombres vivían aislados y sólo disponían de su propia labor. En tal situación, cada hombre



remediaría sus propias necesidades con su labor y cuando, por ejemplo, recogía frutos de la naturaleza, se hacía propietario de esos frutos, ya que les incorporaba su labor. Una vez así obtenidos, los bienes se intercambiaban en razón de la labor que incorporasen. Por ejemplo, si para capturar un castor se requerían seis unidades de labor, y para capturar un ciervo se necesitaban dieciocho, entonces un ciervo se intercambiaría por tres castores. Se deduce que para Smith la producción y la propiedad constituían un mismo fenómeno, cuya única causa era la labor incurrida. De este modo, la labor, entendida como el esfuerzo y el sufrimiento corporal que un hombre tendría que hacer para satisfacer por sí mismo sus necesidades, algo individual, objetivo y perfectamente mensurable, constituía la fuente y raíz de toda riqueza.

El intercambio se presentaba como algo que tenía lugar después de la producción. Era una operación improductiva, en la que no había generación de excedente, ya que se basaba en la estricta igualdad cuantitativa de la labor que incorporaban las mercancías intercambiadas. Se limitaba a transmi-

tir valor, pero de ningún modo lo creaba. Como puede verse, Smith no se apartaba lo más mínimo de los antiguos prejuicios sobre la naturaleza de la producción y el intercambio.

Una vez superada esa hipotética situación inicial de producción y apropiación, realizada de forma aislada, lo propio de las sociedades desarrolladas sería, según Smith, que ninguno de sus miembros satisficiera sus necesidades exclusivamente a partir de su propia labor, sino mediante la “división de la labor”. Para eso era necesario que previamente se hubiera generado una acumulación, tanto de propiedades como de conocimientos, que hiciera posible la “división de la labor”.

Una consecuencia inmediata de lo anterior es que las mercancías que se producían en las sociedades desarrolladas ya no incorporaban sólo labor, como en la situación más primitiva, sino también algo que dependía del proceso social de acumulación de riquezas y conocimientos. Aunque podría parecer que la creación de riqueza tenía que ver con la densidad de las relaciones sociales, Smith mantuvo el antiguo prejuicio de la esteri-



lidad del intercambio, y sostuvo que, a pesar de todo, éste se llevaba a cabo sobre la estricta igualdad cuantitativa de la parte de labor que las mercancías incorporaban.

El empirismo de Smith le llevó a sostener que la causa de la riqueza de las naciones residía en la acumulación de artefactos u objetos materiales, y no en el crecimiento de la densidad de relaciones e instituciones sociales. Era ésta una acumulación causada y causante de la “división de la labor”, un proceso que para Smith era tan natural y objetivo como los procesos biológicos. Dicho en otras palabras, la manufactura no era algo improductivo, como se había pensado hasta entonces, sino que generaba un aumento objetivo del producto físico final; es decir, se comportaba de modo muy parecido a como la tierra multiplica el grano que se siembra.

Conviene advertir que Smith distinguía claramente entre “división del trabajo” (*division of work*) y “división de la labor” (*division of labour*)<sup>8</sup>. Con la primera parecía referirse a la estructura política e institucional de la sociedad; con la se-

gunda, al proceso mecánico de la producción manufacturera. De este modo, distinguía entre el sector improductivo de la sociedad -los aristócratas, sus criados o servidores, el clero, los jueces y oficiales del rey, etc.-, que sólo se dedicaban al intercambio y al consumo, y el sector productivo -los campesinos, artesanos, obreros, etc.-, que generaban las riquezas. Como puede verse, una vez más Smith no se apartaba de la distinción tradicional, al menos desde los tiempos de Platón, entre el sector pre-político y privado, donde se llevaba a cabo la producción, y el sector público, donde se desarrollaba lo que se juzgaba como verdadera vida humana.

Para explicar en qué consistía el proceso de la “división de la labor”, Smith recurría a su famoso ejemplo de lo que sucedía en el interior de una fábrica de alfileres: las tareas que podría realizar un solo artesano se dividían entre muchos obreros, de forma que, al posibilitarse una mayor velocidad en la ejecución, se lograba que de una misma cantidad de labor se obtuviera mayor cantidad de producto. Este incremento de riqueza era atribuible



según Smith al modo mecánico de utilizar la labor.

Así como para los antiguos, la riqueza surgía en una instancia previa al comercio y a las relaciones sociales, para Smith emanaba ya de la fecundidad de los campos, pero también de la eficiencia mecánica en el uso de la labor. De este modo, el valor de las cosas no tenía nada que ver con la estructura de relaciones de la sociedad, sino con un proceso natural y determinista, ya fuera biológico, como en el caso de la agricultura, o mecánico, como en el caso de la industria.

La extensión del comercio era, en opinión de Smith, una consecuencia directa del creciente proceso de “división de la labor”, pero no al revés. El comercio se basaba en el intercambio, que era una tendencia natural del hombre<sup>9</sup> y se limitaba a hacer circular la riqueza previamente creada, ya que por sí mismo era improductivo y estéril, de tal modo que sólo en la medida en que había más mercancías había más comercio, y no al revés. El progreso de la sociedad se debía primariamente a la productividad mecánica de la “división de la la-

bor” y no a la extensión del comercio.

A este respecto, es muy esclarecedora la postura de Smith respecto al dinero: no lo consideraba expresión de la utilidad común, o manifestación objetiva de la sociabilidad humana, sino acumulación de bienes previamente producidos. Tenía una visión materialista del dinero: éste consistía en fondos de cosas reales ya existentes o producidas. En este sentido, para llevar adelante la “división de la labor” se requería dinero, acumulación previa de fondos de mercancías que permitiera adelantar el sustento de los obreros y disponer de las materias primas necesarias. El resultado final de ese proceso era un incremento de la cantidad de dinero, es decir, del fondo de cosas reales y tangibles de que se disponía al principio. Para Smith, el dinero era estéril, su incremento sólo podía ser resultado de la “división de la labor” y en ningún caso de sí mismos, ya que se trataba de una sustancia inerte, algo neutral tanto respecto de la producción como del intercambio.

Al igual que en cualquier otro proceso natural, la “división de la labor” también tenía, para Smith,



un límite que no se podía traspasar. Este límite venía dado por el “precio natural”, o coste mínimo de cada mercancía en términos de labor requerida. Mientras no se hubiera alcanzado esa situación de máxima “división de la labor”, para cada mercancía existía un “precio de mercado” superior al “precio natural”. Esa diferencia era la que, según Smith, animaba a los propietarios de fondos de dinero, en busca de ganancia, a intensificar la “división de la labor” de todas las mercancías hasta alcanzar el “precio natural” de todas ellas, por debajo del cual no era posible aumentar “la división de la labor”.

Por otro lado, como la unidad natural e indivisible de labor era, para Smith, la que podía aportar el cuerpo de cada obrero, la “división de la labor” tenía también un límite natural, que provenía del número de obreros que podían llevar adelante una tarea sin molestarse unos a otros y sin que descendiera la productividad. De tal modo que el nivel de ocupación correspondiente al logro del “precio natural” de todos los productos sería también el de pleno empleo de todos los obreros, que a su vez sería el nivel óptimo de “división de la la-

bor” en la producción de cada mercancía, o número óptimo de obreros trabajando en cada taller.

Esto quiere decir que, según Smith, el rendimiento de los fondos de dinero decaería con su propia acumulación, en la medida en que la “división de la labor” se hiciese más intensa y fuera imitada por otros competidores. Reconocía, por ejemplo, que los salarios y los beneficios más altos se darían en aquellas industrias en las que la “división de la labor” estuviese en sus inicios. De este modo introdujo una idea destinada a perdurar hasta nuestros días en el seno de muchas teorías económicas: en la economía hay un componente real y objetivo, regulado por los procesos naturales o técnicos de producción, y otro componente subjetivo y perturbador, causado por las pasiones y los intereses de los hombres. Esta idea, como veremos más adelante, fue clave en los planteamientos de Marx.

De todas maneras, a Smith le interesaba destacar sobre todo que la extensión de la “división de la labor”, impulsada por la búsqueda de la ganancia, creaba riqueza para todos y daba solución al “problema de los pobres”. Ésta era una





alternativa mejor que las “leyes de pobres”, que forzaban a los ricos a subsidiar a los pobres, convirtiendo a estos últimos en parásitos. Por contraste, la extensión de la “división de la labor” permitía a los pobres ganarse la vida por sí mismos, al tiempo que los convertía en fuente de riqueza para los ricos. Además, al bajar el precio de todas las mercancías, aumentaba el bienestar de todos.

La Economía Política elaborada por Smith permitía explicar que la función social de los comerciantes era tan importante o más que la desempeñada por los terratenientes. Así como estos últimos obtenían la riqueza haciendo trabajar a los pobres en sus campos, los comerciantes, mediante el empleo de sus fondos monetarios, obtenían la riqueza haciendo trabajar a los pobres en sus talleres, en los que se llevaba a cabo la “división de la labor”. Sin embargo, aunque la tierra constituía un recurso limitado y fijo, el dinero podía acumularse mientras hubiera labor sin emplear. Es decir, la acumulación de dinero por parte de los ricos era la condición imprescindible para la creación de puestos de trabajo para los pobres. Por eso Smith estaba

firmemente convencido de que la “división de la labor” y la consecuente extensión del comercio eran las únicas soluciones posibles al “problema de los pobres”. En otras palabras, que una sociedad movida por el deseo de ganancia tenía dentro de sí un principio de moderación que le llevaba a la integración social y al bienestar de todos.

Los problemas y las contradicciones que subyacen en el planteamiento de la Economía Política de Smith empezaron a surgir cuando trató de explicar el reparto del producto obtenido por el proceso de la “división de la labor”. En una sociedad de hombres libres ese reparto sólo podía hacerse mediante contratos establecidos entre individuos iguales. Contratos que, según su propia teoría de la justicia de los intercambios, sólo debían realizarse si llevaban incorporada la misma cantidad de labor. En tal caso, el salario, o retribución de los obreros, debía coincidir con la totalidad de la producción, en la que había quedado incorporada la labor de los obreros. Pero entonces no quedaría nada para la ganancia, o retribución del capitalista. Para salir de esta dificultad Smith expli-



có el salario como retribución suficiente para reponer la labor gastada por el obrero en cada jornada, lo cual permitía asignar el resto al capitalista. Pero en tal caso la ganancia del capitalista no se debía al incremento de riqueza que teóricamente generaba en “la división de la labor”, sino a un reparto arbitrario. Esta grave dificultad ponía de manifiesto que, o la producción se explicaba desde la distribución y el intercambio, o ésta se convertía en una pura arbitrariedad. Éste fue el punto más débil del enfoque de Smith y el causante de las críticas que acabaron por demoler los principios de la Economía Política.

Como puede verse, la primera teoría moderna de la empresa, elaborada por Smith en el seno de su Economía Política, la describía como el lugar donde bajo el impulso de la ganancia monetaria se llevaba a cabo la “división de la labor” de manera contractual, es decir, el proceso de generación de riqueza. Adam fue, por tanto, el primero en presentar la empresa como un mecanismo esencial para explicar el progreso y la riqueza de las naciones. Sin embargo, conviene no olvidar que, para Smith, ganancia monetaria era sinónimo de aumen-

to real del volumen de producción, o sea, se trataba de algo independiente de la venta efectiva de ese producto. De este modo, la riqueza se producía dentro de la empresa, con independencia del resto de la sociedad.

Esto explica que en ese primitivo esquema de empresa la misión de lo que hoy llamaríamos empresario fuera relativamente sencilla: se limitaba a llevar adelante la “división de la labor” aplicando sus fondos a la producción de las mercancías que reportaran mayor ganancia, es decir, aquéllas en las que la diferencia entre el “precio de mercado” y el “precio natural” fuera mayor. De ese modo, sin pretenderlo, el empresario contribuía a conseguir el “precio natural” de todas las mercancías. En realidad ni siquiera tenía que encargarse de llevar adelante la “división de la labor”, ya que al tratarse de un proceso natural y objetivo, de resultado único, su realización no planteaba problemas. El empresario de Smith no tenía que preocuparse de vender, ni de diseñar nuevos productos o procesos. Se movía en un mundo en el que la inversión se convertía necesariamente en riqueza.



## La crisis de la concepción materialista de la producción

### Libertad de comercio, división de la labor y nuevo orden revolucionario

Al igual que otros miembros distinguidos de la Ilustración escocesa, al elaborar su Economía Política, Smith pretendía sobre todo proporcionar una explicación del progreso de la humanidad<sup>10</sup>. En otras palabras, quería determinar la causa endógena de la continua mejora del aspecto objetivo y externo de la historia. En su opinión, esa marcha hacia el progreso y el bienestar era inexorable, siempre que no se pusiesen obstáculos a lo que él llamaba “sistema de libertad natural”, o tendencia natural de todos los hombres a conseguir sus pasiones e intereses. Si esto se lograba llegaría un momento en que se daría una división óptima del trabajo, es decir, un sociedad con un adecuado tamaño productivo y una división óptima de la labor, de tal modo que todas las mercancías se venderían a su “precio natural”. De esta forma se alcanzaría el máximo bienestar.

Para que el sistema de “libertad natural” funcionase, para que todos los propietarios de fondos de dinero pudieran emplearlos en donde más les conviniera, era necesario un sector productivo constituido por empresas muy pequeñas y muy parecidas en tamaño, de tal modo que ninguna tuviera un poder de monopolio. Tenía que haber por tanto una tendencia hacia una sociedad igualitaria, con multitud de empresas muy pequeñas, con beneficios mínimos, que dieran pleno empleo a todos los obreros, aunque con salarios mínimos. Éste constituía un extraño tipo de sociedad que podría calificarse como una mezcla curiosa de republicanism y espíritu burgués, en la que los individuos que buscaban su propio interés caminaban hacia una creciente igualdad en la distribución de las riquezas. Una sociedad en la que habría progreso, civilización y bienestar para todos. La única condición para llegar a ella, según Smith, era luchar decididamente por eliminar todo tipo de monopolio y privilegio que impi-



diese el desarrollo de la libertad de fabricación y de comercio.

No puede por tanto causar extrañeza que los más radicales de los revolucionarios franceses<sup>11</sup>, como por ejemplo Condorcet, hiciesen una lectura revolucionaria de la Economía Política de Smith. La conclusión a la que llegaron es que Smith se contradecía al sostener que el camino para el logro del “precio natural” era la supresión de todo monopolio y privilegio si, al mismo tiempo, mantenía el principio de la propiedad privada de los fondos de dinero, ya que la propiedad constituía, en opinión de Condorcet, la fuente y raíz de todos los privilegios y monopolios. Para lograr la sociedad futura en la que de modo definitivo se produjese la superación del “problema de los pobres”, lo que en el nuevo lenguaje revolucionario pasó a llamarse la “cuestión social”<sup>12</sup>, era necesario eliminar de una vez por todas la propiedad privada de los medios de producción.

Además, si según Smith la riqueza tenía su fuente en la labor, única pertenencia de los pobres, y estos últimos constituían el concepto revolucionario de pueblo, la labor debía por tanto constituirse

en el fundamento del nuevo poder político revolucionario. Así como en el Antiguo Régimen la condición de propietario de la tierra había sido el título de acceso al poder político, en la nueva sociedad revolucionaria, la labor, aportación básica de cada individuo a la riqueza común y raíz de la igualdad de derechos de todos los hombres, era el nuevo título igualitario de acceso al poder político. En lugar de defender la propiedad de la tierra y los privilegios que se siguen de esa propiedad, como había sucedido en el Antiguo Régimen, el nuevo régimen revolucionario debía dirigir sus esfuerzos a garantizar el acceso de todos al progreso y el bienestar social.

Para los revolucionarios más radicales sólo la acción revolucionaria de suprimir los derechos de propiedad de los grandes capitales monetarios permitiría la resolución de la “cuestión social”. Smith se había equivocado al suponer que la búsqueda de la ganancia limitaría el poder de los grandes comerciantes y propietarios, y que llegaría un momento en que se lograría una economía de “precios naturales” y máximo bienestar social.



A partir de este momento, gran parte de la tarea de los seguidores de Smith, sobre todo de los que se daban cuenta de que el mantenimiento del derecho de propiedad era para su maestro una condición clave para el mantenimiento de las libertades políticas, consistió en llevar a cabo una revisión crítica de los principios de la Economía Política, que evitara las conclusiones revolucionarias. Esto llevó en un primer momento a la crisis del concepto materialista de producción y, posteriormente, a su completa superación. Todo esto es lo que a grandes rasgos nos proponemos exponer a continuación.

### Las instituciones y la producción

Uno de los primeros en reaccionar contra las conclusiones revolucionarias fue Malthus, quien se propuso demostrar que sin las instituciones y, de modo especial, sin la propiedad era imposible alcanzar el estado de bienestar avistado por la Economía Política. Cualquier intento de suprimir el principio de propiedad no sólo no llevaría al progreso y al bienestar de la humanidad, sino que provocaría un retroceso hacia un estado de ruina moral y de miseria colectiva.

Para llevar adelante la demostración de su tesis, Malthus planteó una especie de límite a la “división de la labor”, que no provenía de su propia estructura interna, como había dicho Smith, sino de algo exógeno como la fertilidad de la tierra. Dicho en otras palabras, la “división de la labor” estaba limitada por el volumen de las cosechas agrícolas. Es decir, el logro del “precio natural”, del máximo bienestar posible, no era algo que pudiese llevarse a cabo con total independencia de la cantidad de tierra fértil disponible. En tal caso, carecía de fundamento la tesis revolucionaria de que el problema de los pobres se resolvería sin más eliminando la propiedad privada de los fondos productivos, único obstáculo al logro de la economía de los “precios naturales”, o división óptima de la labor.

En opinión de Malthus, la “división de la labor” no podía ser llevada a cabo sin atender a la marcha de la agricultura, pues eso llevaría a un grave desajuste social. En un primer momento, la mejora de los salarios y el aumento del empleo, provocado por el incremento de la “división de la labor”, favorecería el ascenso de la población. Pero, se-



gún Malthus, ese aumento de población necesitaría un correspondiente aumento del “grano”, designación genérica del alimento. De tal modo que la “división de la labor” podía llevarse a cabo siempre que el crecimiento de las cosechas de grano lo permitiera, ya que en otro caso el precio del trigo empezaría a subir y, al tener que pagar salarios más altos, los beneficios de la “división de la labor” decaerían, con lo que ésta se interrumpiría, generándose desempleo y pobreza.

El planteamiento de Malthus arrojaba una sombra sobre el optimista diseño que Smith había hecho del porvenir de la humanidad. De algún modo representaba una vuelta al antiguo prejuicio de que los procesos artesanales eran por sí mismos improductivos y de que en realidad la verdadera y única producción era la que provenía de la fertilidad de la tierra.

Para presentar de modo más dramático su tesis de la necesaria coordinación entre la “división de la labor” y los procesos biológicos Malthus sostuvo, sin ninguna justificación convincente, que mientras los alimentos aumentaban en progresión lineal, la población lo

hacía en progresión geométrica. Malthus se atrevió a calificar como “ley de la población” a esta afirmación carente de rigor y, por tanto, indemostrable y que, en el mejor de los casos, se limitaba a establecer algo tan evidente como que para vivir hay que comer<sup>13</sup>. Para Malthus, esta supuesta ley de la población actuaba como un mecanismo de regulación natural encargado de corregir el crecimiento excesivo de la población. Si, por ejemplo, impulsada por una excesiva extensión de la “división de la labor”, la población llegase a crecer más rápido que los alimentos, pronto aparecerían el hambre, la miseria, el vicio y la mortalidad, haciendo que la población volviese a una tasa de crecimiento compatible con la de los alimentos.

Para Malthus, las instituciones tenían como función moderar y frenar la concupiscencia procreativa de los pobres, impidiendo así que se desatase la acción reguladora de la “ley de la población”. Mediante este complicado y retorcido razonamiento, Malthus pretendía hacer ver que la “división de la labor” no era un proceso autónomo o totalmente natural, sino que necesitaba del concurso de las insti-



tuciones. No es éste el momento de exponer las raíces de la visión tan negativa que Malthus tenía de las instituciones, pero sí es necesario resaltar que fue el primero en ligar la producción con la estructura institucional de la sociedad.

Desde el punto de vista de Malthus, los propietarios de fondos monetarios no debían guiarse solamente por la ganancia que sigue a la “división de la labor”, ni limitarse a un proceso determinista de acumular e invertir, sino que además tenían que estar vigilantes para no generar una sobreproducción que disparase el mecanismo corrector de la “ley de la población”. Un aumento excesivamente rápido de beneficios y salarios podría llevar a un aumento excesivo de la población, y poner en peligro el crecimiento equilibrado de la economía. De este modo, Malthus se convirtió en el primero en advertir, en contra de lo que pensaba Smith, que no todo aumento de la “división de la labor” genera riqueza, sino que a partir de un cierto punto puede ser negativo para el bienestar de la sociedad. En otras palabras, aunque sea de un modo un tanto confuso, Malthus trataba de decir que la creación de riqueza

no sólo depende de la propia estructura mecánica interna de la “división de la labor”, sino también del resto de las condiciones institucionales de la sociedad.

La visión de Malthus sobre la evolución de la sociedad comercial no puede ser más pesimista si se compara con la visión del progreso de la humanidad tal como la entendía Smith. Malthus llegaba a la triste conclusión de que el “problema de los pobres” no podía resolverse ni recurriendo a las “leyes de pobres” ni extendiendo “la división de la labor”. La “ley de la población” dejaba bien claro que los pobres estaban condenados a ganar un salario de subsistencia, que dependía de la fertilidad de la tierra. En consecuencia, todo intento de mejorar su condición, ya fuese mediante un subsidio o mediante un crecimiento excesivo de los salarios, no sólo no les ayudaría a salir de su dura condición, sino que haría crecer la población cada vez más deprisa hasta desatar el mecanismo corrector de la “ley de la población”, que volvería a su tamaño natural. La condición obrera se convertía para Malthus en una especie de maldición de la que difícilmente se podía escapar.



La única esperanza que cabía a los pobres era enseñarles cómo funcionaba la terrible amenaza del mecanismo corrector de la “ley de la población”, de tal modo que aprendiesen a vivir con moderación y pusiesen los medios para no caer en la miseria y la desesperación. Había que dejarles muy claro que dependían de sí mismos, y que los ricos no tenían ninguna responsabilidad hacia ellos ni podían ayudarles de ninguna manera. Esta postura fue muy bien recibida por amplios sectores de la emergente clase empresarial, que se veía así liberada de la angustiada responsabilidad que Smith había puesto sobre sus espaldas. El único modo de ayudar a los pobres era darles a conocer la dureza de su destino para que se esforzasen por ser virtuosos y trabajadores, sabiendo que sólo así, y a duras penas, se podrían mantener por encima del umbral de la miseria. La motivación de los obreros no podía ser la acumulación que, fuera de excepciones fortuitas, les estaba vedada, sino el miedo al hambre y la miseria. La naturaleza, sabiamente, había puesto los aguijones del hambre y la pobreza como poderosos estímulos que obliga-

ban a los pobres a llevar una vida honesta, sobria y laboriosa, contribuyendo así a la creación de riqueza y al bienestar de todos.

Preocupado por descubrir un modo de aumentar la producción de alimentos, Malthus intentó aplicar la “división de la labor” a las tareas agrícolas, algo que le llevó a descubrir lo que ahora se conoce como ley de la productividad marginal decreciente de la labor. Es decir, la existencia de una relación funcional óptima entre la cantidad de labor empleada y la cantidad de tierra cultivada, de tal modo que la primera unidad de labor era la más productiva, pero las unidades sucesivas iban teniendo una productividad cada vez menor, hasta llegar un momento en el que ésta se hacía nula o negativa. Es decir, la producción de alimentos no podía aumentarse a base de poner más personas a trabajar sobre la misma cantidad de tierra.

### La producción sin labor y las máquinas como solución

Aunque David Ricardo<sup>14</sup> nunca se atrevió a negar que la “división de la labor” fuese la fuente de riqueza, no obstante y a partir de las reflexiones de Malthus, puede afir-





marse que describió procesos de generación de riqueza que nada tenían que ver con el uso de la labor, sino con cambios que afectaban a la situación de la sociedad. De este modo, sin proponérselo, sus aportaciones resultaron decisivas para la superación definitiva de la rígida concepción materialista de la producción.

La admiración y el respeto que Ricardo sentía hacia Smith y su teoría materialista de la producción, le impidieron rechazarla abiertamente. Eso le llevó a sostener una ambigua teoría dualista de la producción, según la cual, algunas cosas tenían valor por su singularidad o rareza, y otras por la cantidad de labor que incorporaban. Esta postura dejaba en evidencia la falta de generalidad de la teoría de la producción sostenida por Smith.

Ricardo describió cómo el bloqueo comercial impuesto por Napoleón a Gran Bretaña en los primeros años del siglo XIX fue causante de creación de riqueza sin afectar para nada a la cantidad de labor empleada. La imposibilidad de importar trigo, causada por el bloqueo, hizo que pronto empezase a escasear. Lo elevado de su

precio llevó a muchos propietarios a poner en cultivo tierras menos fértiles o más alejadas de los núcleos de población, que hasta entonces no compensaba cultivar y habían permanecido baldías. La notable subida de los ingresos de los terratenientes y también de los dueños de las parcelas que siempre habían sido cultivadas, en las que los costes de producción seguían siendo los mismos, llamó la atención de Ricardo. A la vista de este fenómeno, llegó a la conclusión de que en la renta de la tierra había un componente que tenía que ver con el empleo de la labor, y otro que tenía que ver con un efecto diferencial propio de cada parcela, que dependía de su fertilidad o de su cercanía a las vías de comunicación. Este segundo factor podía verse afectado por cambios en la situación de la sociedad, como por ejemplo el bloqueo naval de Napoleón. Estas circunstancias no sólo habían aumentado la renta de la tierra, favoreciendo a la antigua clase social de los terratenientes, sino que el mayor precio del trigo había obligado a los empresarios a pagar salarios más elevados, con lo que se habían reducido sus ganancias. Esta expli-



cación de Ricardo debería haberle llevado a la conclusión de que la “división de la labor” no es un proceso natural que por sí mismo crea la riqueza, sino que depende de las condiciones generales de la sociedad. A pesar de todo, nunca llegó a reconocer que la producción depende de los costes, y que éstos a su vez dependen de las circunstancias concretas de cada sociedad. Eso le llevó a un irresoluble enfrentamiento entre la creación y la distribución social de la riqueza, a los que siempre consideró dos problemas distintos.

Si en opinión de Ricardo la fuente de la riqueza y del progreso seguía siendo la “división de la labor”, pero ésta podía verse afectada negativamente por fenómenos como el bloqueo naval, la solución era crear las condiciones para que la “división de la labor” pudiese recuperar su ventaja. Con este fin propuso liberalizar el comercio del trigo que los terratenientes habían logrado impedir, a pesar de que el bloqueo y la guerra ya habían concluido, con la disculpa de lo que había sucedido<sup>15</sup>. Con estas propuestas, Ricardo, sin advertirlo, estaba demostrando, por la vía de los hechos, que la producción

no podía ser una actividad puramente natural, que se mueve en el plano de lo prepolítico, sino que su éxito dependía de las situaciones que se establecieran para la convivencia social.

Otra prueba más de que Ricardo nunca llegaría a librarse de la concepción materialista de la producción es su justificación de las ventajas de introducción de maquinaria en el proceso de “división de la labor”<sup>16</sup>. Ricardo se dio cuenta de que la utilización de máquinas tiene el mismo efecto que un aumento de la población, pues ponía en marcha el mecanismo de la “ley de la población”. En efecto, al disminuir la demanda de labor bajaban los salarios, empeoraba la condición de los obreros y se provocaba un descenso efectivo de la población. Aunque la introducción de las máquinas se presentase como una medida puramente técnica, destinada a mejorar la eficiencia en el uso de la labor, en realidad se trataba de una medida política que afectaba a su demanda. Quedaba claro que bajo ningún concepto la producción podía considerarse un proceso de naturaleza técnica, algo neutral y prepolítico.



Esta misma explicación de las ventajas de las máquinas pone de manifiesto que la causa de que la “división de la labor” genere riqueza no está en ella misma, sino en la ventaja diferencial que supone. Por ejemplo, Ricardo sostenía con gran acierto que el primer fabricante que se decidiera a introducir maquinaria tendría una ventaja comparativa transitoria, una singularidad temporal que le daría un aumento también temporal de beneficios que, por imitación de los otros fabricantes, acabaría por ser eliminado. De este modo, la singularidad o efecto diferencial en el modo de hacer es, en último término, el causante de la riqueza, algo que sólo es posible con referencia a las circunstancias de una sociedad.

De lo que no llegó a darse cuenta Ricardo es de que la introducción de la maquinaria elimina el límite del cuerpo humano como unidad básica de la labor. Circunstancia que, como luego veremos al hablar de Babbage, implica una incompatibilidad con la idea Smithiana de competencia o “sistema de libertad natural”.

En cualquier caso, fue mérito de Ricardo haber sido el primero en

describir procesos en los que se dejaba claro que la generación de riqueza tenía que ver con la creación de algún tipo de ventaja diferencial, que podía ser permanente y no imitable, como en el caso de la fertilidad o ubicación de las tierras, o transitoria e imitable, como ocurría con la introducción de maquinaria. Pero en ninguno caso llegó a conectar el origen de la riqueza con la ventaja de la cambiante estructura de la sociedad, y se mantuvo fiel a la idea de Smith de que el origen del excedente tiene que ver con el proceso natural y localizado de la “división de la labor”.

Todavía más asombrosa fue su persistencia en mantener el concepto materialista de producción, después de su brillante análisis del fundamento del comercio internacional. Partiendo, por razones de simplicidad, del caso de dos países, por ejemplo Inglaterra y Portugal, que produjesen sólo dos mercancías, por ejemplo tejidos y vino, trató de establecer las razones del intercambio entre esas dos naciones. Supuso que en el caso de Inglaterra producir ambas mercancías representaría un coste de tres y seis unidades de labor, respecti-



vamente; en el caso de Portugal representaría un coste de cuatro y ocho unidades de labor, respectivamente. Según la teoría de Smith, en tal supuesto no habría posibilidad de comercio, ya que Inglaterra tendría ventaja absoluta en la producción de ambos bienes porque los producía con menos labor. Sin embargo, Ricardo se dio cuenta de que mediante el intercambio ambos países podían salir ganando, ya que cada uno de ellos podía especializarse en el producto cuya ventaja relativa fuera mayor: es decir, Inglaterra en la producción de tejidos, y Portugal en la producción de vinos, de tal modo que, mediante el comercio, ambos países consiguieran las dos mercancías con mayor abundancia y facilidad que si se autoabastecieran. De este modo, Ricardo fue también el primero en poner de manifiesto que la creación de riqueza se debe a la ventaja del intercambio, a la división internacional del trabajo.

Con este análisis del comercio Ricardo venía a reconocer que el intercambio no existe porque las mercancías contengan la misma cantidad de labor, sino porque las partes aprecian una ventaja mutua objetiva, que se traduce en ganan-

cia para ambos. De este modo, la competencia no consiste tanto en eliminar monopolios mediante la imitación de lo que hacen los demás, como sostenía Smith, sino sobre todo en la introducción de novedades que otorguen una singularidad, permanente o transitoria. Por ello, la razón última de la producción o creación de riqueza tiene que ver con la existencia de un cierto grado de monopolio diferencial.

### El extraño caso de una división de la labor que no requiere labor

Al matemático francés G.F. Prony<sup>17</sup>, tras leer las reflexiones de Smith sobre las ventajas de la “división de la labor”, se le ocurrió que éste podía ser un buen procedimiento para liberarse él mismo de la tediosa tarea de construir tablas de logaritmos. Lo más interesante de este caso es que la “división de la labor” se aplicaba a algo que no era una mercancía en el sentido clásico del término: a nadie se le ocurriría sostener que un logaritmo lleva labor incorporada, y que por eso mismo tiene valor. Con ese fin, Prony descompuso el proceso de cálculo de logaritmos en una secuencia de operaciones



algebraicas lo más sencillas posibles, es decir, en una sucesión de sumas y restas, de tal modo que cada una de esas operaciones las pudiesen realizar personas que sólo supiesen sumar y restar. Prony diseñó un método para aplicar los principios de la “división de la labor” a un proceso que en sí mismo no requería labor, sino simples operaciones mentales; un proceso que por ser de naturaleza lógica podía llegar a separarse totalmente de la ejecución humana. De hecho, hoy día, una calculadora de bolsillo calcula logaritmos a un coste despreciable y con una velocidad casi instantánea, sin que el hombre tenga que intervenir para nada. Se trataba del primer caso de una “división de la labor” sin labor y que no obstante genera riqueza.

El análisis de la experiencia de Prony revela que en ella se daban todos los elementos de la producción económica. En primer lugar, se trataba de una tarea que podía realizarse de muchas maneras y que, por tanto, admitía una gran variedad de diseños, en función de la intención del agente y de los recursos de que dispusiera. En este caso concreto, Prony hizo su dise-

ño en función de que podía disponer de personas que sólo sabían sumar y restar, o que podían aprender fácilmente, y de que le resultaba ventajoso pagarles en lugar de realizar él mismo esa tarea.

El experimento de Prony puso de manifiesto que la ventaja de la “división de la labor” en realidad nada tenía que ver con la supuesta existencia de la labor, sino con las diversas posibilidades que los agentes tienen de hacer las cosas en el seno de las cambiantes circunstancias de la sociedad. Tampoco tenía nada que ver con el número de logaritmos producidos por unidad de labor. De hecho, es muy posible que un buen matemático sea capaz de calcular logaritmos de modo mucho más rápido, y con mucha mayor seguridad, que un grupo de medio analfabetos a los que se organiza para llevar a cabo esa tarea. Si se recurriese por ejemplo a una medida absoluta de coste, como podría ser el consumo de grano por individuo, resultaría que el consumo de un solo matemático es considerablemente inferior al de las cuarenta o sesenta personas que harían falta para sustituirle. Es decir, no existe un criterio absoluto para medir la ventaja



que reporta seguir un método u otro; todo depende de las conveniencias personales y de sus circunstancias. En conclusión, la experiencia de Prony revelaba que la producción económica era sobre todo un modo de organización social.

Cuando Babbage<sup>18</sup> tuvo noticias de la experiencia llevada a cabo por Prony se dio cuenta de que, efectivamente, la ventaja de la “división de la labor” no residía en el modo de usar la labor, que en este caso ni siquiera se necesitaba, sino en sustituir una habilidad tan escasa como la de un matemático bien entrenado, por una habilidad tan común como saber sumar y restar. En otras palabras, que la “división de la labor” no crea riqueza porque aumente la cantidad de producto por unidad de labor empleada, como había sostenido Smith, sino por el ahorro que representa sustituir mano de obra cara por mano de obra barata. En el caso de la fábrica de alfileres de Smith, la ventaja provenía de sustituir un buen artesano, que domina todas y cada una de las fases del proceso, por gentes sin mucho entrenamiento que sólo saben hacer una de ellas.

Al introducir esta distinción entre mano de obra cara y mano de obra barata, Babbage daba por superado el concepto de labor como sustancia única, homogénea e inmutable. No obstante, sostuvo que la producción era un proceso mecánico consistente en la reducción de costes, entendidos éstos como algo objetivo. En otras palabras, todo se reducía a un aumento continuado de la eficiencia de un proceso, que para Babbage era único y objetivo. De este modo, la máquina y su aumento continuado de rendimiento quedaban constituidos como las fuentes únicas de riqueza<sup>19</sup>.

Según este planteamiento, llegaría un momento en que las máquinas permitirían una reducción tan notable del coste unitario que un solo fabricante podría hacer frente a toda la demanda del mercado. Incluso algunos llegaron a hablar de un mundo utópico en el que, gracias a máquinas cada vez más perfectas, la producción sería un proceso totalmente automatizado que se llevaría a cabo sin la intervención del hombre. Durante mucho tiempo, la reducción de costes se entendió como un proceso físico objetivo.



Un grave inconveniente de este modo tan mecanicista de entender la producción es que la continua reducción de costes unitarios objetivos exige el diseño de máquinas cada vez más grandes y específicas, con lo que sólo compensaría incurrir en sus elevados costes de fabricación si los volúmenes de producción fuesen enormes. Esta inversión sólo se llevará a cabo si sólo queda un fabricante en el mercado de ese producto. Se llegaba así a una conclusión opuesta a la de Smith, que había dicho que el “precio natural”, el coste mínimo, se lograría cuando en el mercado de cada producto hubiese una multitud de pequeñas empresas fabricando el mismo producto. Es decir, esta situación sólo se alcanzaría una vez eliminados todos los privilegios y monopolios que impidiesen entrar y salir libremente de los mercados. Según el planteamiento de la producción defendido por Babbage, el “precio natural” se lograría cuando en el mercado existiese una sola empresa que tuviese el monopolio del producto. Los aparentes seguidores de las teorías liberales de Smith venían a dar la razón a los revolucionarios que habían sostenido que el pro-

greso y el bienestar de la sociedad exigían la eliminación de la propiedad privada de los medios de producción.

### Marx o el paroxismo de la producción materialista

Las ideas de Marx sobre la producción se forjaron en el contexto de su peculiar interpretación de la historia, inseparable de su Filosofía materialista y dialéctica. Desde su punto de vista, la “división de la labor” no era sólo un modo de llevar adelante la producción, sino la expresión absoluta de las leyes dinámicas de la materia que gobiernan la marcha de la historia. De este modo, Marx convirtió la “división de la labor” en una especie de elemento nuclear de un proceso de producción cósmico y determinista, que no tenía nada que ver ni con la libertad de la acción humana, ni con la voluntad, ni siquiera con el conocimiento.

En cualquier caso, Marx mantuvo y exageró el viejo prejuicio de considerar la producción como un proceso natural. La historia de la humanidad desde sus inicios no había sido más que un continuado proceso de incremento de la “división de la labor” que, mediante



una curvatura de la labor sobre sí misma, genera el capital, multiplica y potencia los efectos de las sucesivas divisiones de la labor y provoca de este modo una continua aceleración de una historia reducida a progreso. Era éste un proceso carente de sujeto personal, resultado anónimo de la labor, una fuerza oscura que emana de la propia dinámica de la materia a través de la humanidad.

En ese modo de desenvolverse la sociedad y la historia se plantean, según Marx, continuos conflictos entre fuerzas antagónicas, que sólo pueden resolverse en sucesivas síntesis superadoras. En el seno de esas síntesis están los gérmenes de nuevos antagonismos que plantean nuevos conflictos, y así sucesivamente. La historia se desenvuelve mediante un proceso dialéctico, que habría comenzado en los albores de la humanidad con la pulsión biológica del organismo más primitivo que luchaba por afirmarse frente a su medio, y que ha continuado en forma de una lucha titánica por sobrevivir de organismos cada vez más complejos, hasta llegar a manifestarse en la pasión burguesa por la posesión y el enriquecimiento. Para Marx, lo

que distinguía al hombre de los otros animales no era su condición política, como había sostenido Aristóteles, sino ese carácter evolutivo de autoproducción, que implica la transformación de la sociedad y el mundo.

El mismo concepto de individuo no era para Marx un absoluto, una naturaleza fijada desde siempre, que estaba más allá del devenir histórico, sino el resultado de una continua evolución, algo surgido de las condiciones de producción que se habían ido sucediendo a lo largo de la historia. El concepto de individuo habría surgido como antagónico al de sociedad, provocando un conflicto creciente que se resolvería en una nueva situación de síntesis en la que se alcanzaría la definitiva liberación del individuo. Éste sería el final de la historia: el surgimiento del comunismo o paraíso terrenal definitivo, en el que los individuos serían finalmente libres y estarían en perfecta armonía con su medio. Se habría logrado entonces la situación definitiva de máxima cohesión social, en la que sin embargo cada uno viviría para sí mismo.

Al desarrollar una intuición que estaba como en germen en la con-





cepción de la historia de Smith, Marx distinguió entre el desarrollo determinista de la producción y las perturbaciones que introduce el contexto social de cada época. Desde ese punto de vista, la “división de la labor”, tal como la explica Smith en su ejemplo de la fábrica de alfileres, no era más que una de las sucesivas fases que la producción había adoptado a lo largo de la historia: un tipo de producción deformado por las condiciones de la estructura capitalista de la sociedad. Es decir, una clase de “división de la labor” caracterizada por la distinción y el creciente antagonismo entre la labor y el capital, entre pobres y ricos<sup>20</sup>.

Para Marx, las condiciones capitalistas de producción habían sido creación de la clase dominante de los propietarios, que habían determinado que para que un obrero pudiera trabajar, debía entregar una parte del producto de su labor al capitalista que le contrataba. De ese modo, habían impuesto la distinción entre “precio natural”, o retribución de todo el producto de la labor, y “precio social”, que era el “precio natural” una vez descontada la parte que el empresario se apropia como beneficio. Marx cali-

ficaba este proceso, siguiendo a Hodgskin, de “robo legal”. La imposición de las condiciones capitalistas de producción se basaba en dos ficciones: por un lado, en la introducción de la propiedad privada del capital, fuente de todos los privilegios y monopolios; por otro, en el diseño de una competencia artificial entre los obreros por los puestos de trabajo. De este modo, para ser contratado el obrero se veía obligado a realizar una jornada de trabajo más larga que la que sería suficiente para lograr su subsistencia; por otra parte, esto era para lograr un aumento continuado del beneficio y un incesante crecimiento del capital. En otras palabras, se aplicaban al proletariado unas condiciones de pobreza que no eran naturales.

El concepto capitalista de propiedad privada del capital imponía a los pobres la necesidad de no trabajar al soportable ritmo natural, el adecuado para conseguir la supervivencia, sino al frenético ritmo impuesto por la insaciable ansia de ganancias de los capitalistas. Además, permitía convertir la labor de los pobres en una mercancía separada y opuesta a su propio producto. De este modo, se



creaba una división entre una clase dominante y otra clase dominada, que actuaban como antagonistas y que acabarían por destruirse. Se desencadenaba así un drama de intensidad creciente, una lucha de clases, en la que se entrecruzaban relaciones de dependencia y de conflicto y que, según el devenir dialéctico, tenía que desembocar en crisis y posterior superación.

Beneficio y capital eran para Marx los dos rasgos propios de la producción capitalista. El beneficio, motor de la producción, no era otra cosa que parte del producto que le correspondía al obrero, resultado de su explotación impuesta por el sistema capitalista. El capital, entendido como incesante proceso acumulativo de medios de producción e impulsado por el deseo de ganancia monetaria, se convertía en un instrumento imprescindible para llevar adelante la explotación del obrero. Esto era algo parecido, según Marx, a una especie de demiurgo del mundo moderno que, al tiempo que creaba un proletariado cada vez más extenso y empobrecido, sin el cual no tenía sentido, se le oponía y lo explotaba. Pero esta misma necesidad de acumulación del capital,

imprescindible para multiplicar el producto de la labor, fuente del aumento incesante del beneficio, constituía el germen de muerte que, según Marx, afectaba al capitalismo. Esto era lo que provocaba que el sistema fuera cada vez más inviable e inestable, que tuviera crisis y convulsiones cada vez más graves, que acabarían por destruirlo.

En opinión de Marx, todos los esfuerzos de Smith para explicar el beneficio del capitalista, como resultado del proceso mecánico de la “división de la labor”, no eran más que un modo de ocultar que su verdadero motor era quedarse con parte del producto que le correspondía al obrero. Sostener, como hacía Smith, que en el seno de la “división de la labor”, considerado local y parcialmente, se generaba un ahorro de labor era una ficción. Esto quiere decir que, para Marx como para todos los antiguos, no puede haber generación de excedente en el intercambio, ya que éste sólo puede llevarse a cabo si hay igualdad física de algún tipo de sustancia, cosa que por lo demás es patente si se tiene en cuenta su continua defensa de la esterilidad del dinero.



La propiedad privada de los medios de producción era para Marx un diseño artificial que no se sostenía por sí mismo y que necesitaba por tanto del apoyo de la concepción burguesa del Estado. Ésta era la razón de que, en el seno del capitalismo, se le atribuyera al Estado una existencia separada de la sociedad civil. Para Marx, como para Rousseau y Saint Just, propiedad y poder eran la misma cosa, de tal modo que los conceptos capitalistas y burgueses de propiedad, empresa, leyes y Estado no eran más que una superestructura mediante la cual, por imperativos de las condiciones materiales de producción, una clase explotaba a otra.

De la misma forma que hasta entonces el Estado había sido un instrumento de explotación en manos de los capitalistas, había que conseguir, según Marx, que la revolución pusiera el Estado al servicio de los intereses de los proletarios, mediante el establecimiento de una dictadura del proletariado. Para eso bastaba con suprimir la propiedad privada de los medios de producción. Sólo en ese nuevo marco creado por la revolución sería posible una nueva “división de la labor”, unas condiciones naturales de pro-

ducción que llevaran a la armonía de intereses en una sociedad sin clases.

Sólo cuando hubieran desaparecido las clases sociales, cuando se suprimiera la propiedad privada y el uso clasista del poder, podría desaparecer el Estado, sumido en el seno del proceso productivo<sup>21</sup>. Entonces aparecería una nueva sociedad en la que ya no habría antagonismo entre el individuo y comunidad, en la que habría desaparecido el poder y la autoridad.

Entre las numerosas contradicciones que hay en el pensamiento de Marx destaca su manera ambivalente de entender la “división de la labor”. Por un lado, puesto que reducía todo a tareas sencillas y repetitivas, la “división de la labor” embrutecía y depravaba moralmente al obrero, ya que eliminaba la necesidad de conocimiento y habilidad, reduciendo la actividad humana a “labor”<sup>22</sup>, a simple repetición monótona de esfuerzo corporal. Con ello convertía al “homo faber”, imagen propia del artesano, en “homo laborans”, imagen propia del obrero sometido al movimiento uniforme y regular de la máquina. Pero, por otro lado, Marx consideraba también que era un proceso liberador,



ya que llegaría un momento en el que el progreso de la tecnología permitiría que la producción se realizase sin intervención humana, sin labor. De tal modo que, siguiendo la peculiar evolución dialéctica de la historia que defiende Marx, cuanto más embrutecido estuviese el obrero, más próximo estaría el momento en el que las máquinas acabarían por librarlo de la esclavitud de la producción. Sólo cuando se alcanzasen las futuras condiciones de producción, en el seno de una sociedad sin clases, sería posible la automatización total de la producción y se alcanzaría la liberación final de la labor. Sólo entonces el “reino de la libertad” sustituiría al “reino de la necesidad”.

El destino último de la producción sería por tanto la multiplicación incesante del “tiempo libre”, hasta llegar a la supuesta situación de liberación, en la que el hombre no tenga necesidad de recurrir a la labor. Desde esta perspectiva, Marx planteó una contradictoria e inexplicable alternativa entre una esclavitud productiva y una libertad improductiva<sup>23</sup>. Para Aristóteles, la dedicación en exclusiva de los esclavos a la labor permitía a sus amos centrarse en la vida polí-

tica, en el gobierno de la ciudad. Por contraste, Marx proponía que mediante ese gran esclavo que era la producción automatizada llegaría un momento en que todos, no sólo los dueños, podrían dedicarse al “tiempo libre”, es decir, a perseguir sus intereses particulares, lo cual era muy distinto de la vida política. En tal caso, el “tiempo libre” debía entenderse como tiempo de consumo, cosa por otro lado inevitable, ya que si no esa gigantesca máquina automatizada de producción carecería de función.

Como puede comprobarse, en el planteamiento de Marx desaparece la empresa como elemento básico de la iniciativa particular y como pieza clave para crear sociedad y riqueza. En cuanto proceso global y determinista, la producción se sitúa más allá del diseño de los hombres, y la empresa capitalista sólo es una fase transitoria de deformación del proceso natural de la “división de la labor”, un modo de llevar a cabo la explotación de la clase de los pobres a manos de los intereses de la clase de los ricos, un robo disfrazado de falsa teoría de la producción. Una vez superada la fase capitalista de producción aparecerá la futura em-



presa socialista, que sólo será una dependencia administrativa, algo técnico y neutral, que permitirá lle-

var a cabo el proceso global de la producción de la forma más eficiente posible.

## Las primeras teorías de dirección de factorías

### La división de la labor y el gobierno despótico

Sólo en tiempos muy recientes, prácticamente desde mediados del siglo XX, la dirección de empresas se ha convertido en un tema muy importante. Hasta entonces no se había descubierto que el éxito de la empresa tiene mucho que ver con lo que sucede a su alrededor, con el modo de relacionarse con el resto de la sociedad. El interés por el gobierno de las empresas ha ido tomando cuerpo en la medida que se ha empezado a superar la visión materialista del proceso productivo.

No tiene pues nada de extraño que cuando Smith introdujo el concepto moderno de empresa, al mantener la antigua concepción de la producción como proceso natural, localizado y determinista, la dirección de la empresa se considerase como algo irrelevante.

El empresario de Smith no necesitaba diseñar un producto adecuado al mercado, ni buscar el me-

jor modo de darlo a conocer para así lograr mayor cuota de mercado. Se daba por supuesto que los productos existían desde siempre, que los procesos artesanales de fabricarlos era también perfectamente conocidos y que lo único que había que hacer era llevar adelante la “división de la labor” de esos procesos.

El único problema de dirección con que se enfrentaba ese primitivo empresario era mantener el orden y la disciplina en los talleres, para que la “división de la labor” pudiese llevarse a cabo de forma ordenada y eficiente. Para eso, resultaba imprescindible que los obreros no perdieran el tiempo en los talleres y se ajustaran a la secuencia de movimientos mecánicos necesaria para la coordinación del reparto de tareas entre muchas personas. Para resolver este problema, puesto que se trata de un proceso natural o técnico, sometido a la necesidad y con solución



única, bastaba con algo tan simple como el gobierno despótico.

El gobierno despótico supone que el proceso está perfectamente establecido y que sólo hay que seguir una instrucciones sencillas y unívocas. Por ejemplo, en el caso de clavar un clavo con un martillo, los movimientos que deben hacer la mano y el martillo se ajustan plenamente a las condiciones del gobierno despótico. Éste se adecuía a aquellas situaciones en las que existe una patente desigualdad entre quien ordena y quien ejecuta, de tal modo que este último debe considerarse instrumento del primero. En sentido estricto, el gobierno despótico es el que se ejerce sobre un instrumento inerte, por ejemplo el que ejerce la mano sobre el martillo, o el timonel sobre el barco. En un sentido más amplio, pero menos propio, puede considerarse gobierno despótico el que se ejerce sobre animales: en cuanto que no son instrumentos inertes ni son dueños de su acción, se les puede obligar a que ejecuten una determinada operación, aunque ejerzan una cierta resistencia. Por ejemplo, quien dirige una yunta de bueyes ejerce un cierto tipo de gobierno

despótico. Por último, y en un sentido claramente impropio, se puede también llamar gobierno despótico al que se ejerce sobre niños y esclavos, que se supone que, por algún motivo, no son de hecho o de derecho dueños de su acción.

Lo característico del gobierno despótico es la ausencia de discurso o de palabra, de tal modo que se realiza en el silencio propio del ámbito de lo prepolítico. Esta ausencia de discurso es consecuencia de que el diseño se supone perfectamente establecido, de tal modo que sólo se puede realizar de una manera, y basta con el que ejecute lo que se ordena. En el caso del instrumento inerte, esa orden se realiza a través de la mano, símbolo de poder. En el caso del instrumento animado, como los animales, hay que vencer una cierta resistencia mediante el recurso al premio y al castigo, “al palo y a la zanahoria”.

El gobierno despótico se verifica de manera paradigmática en la máquina, que sólo puede ejecutar lo que está establecido por su diseño. Para ponerla en marcha basta con apretar un botón o accionar un resorte. En el caso de los animales, se hace también necesario



mantener una continua vigilancia sobre el modo de ejecutar para que se realice según lo diseñado.

El gobierno despótico no es adecuado para los hombres<sup>24</sup>, ya que la acción humana requiere apertura a la mejora, supone novedad en el modo de hacer. Por eso, cuando se aplica a los hombres, como sucede en el caso de los niños, debe transformarse poco a poco, mediante el aprendizaje, en gobierno político, que requiere plenitud del uso de la razón o dominio sobre la propia acción. Con los niños, es bueno ir empleando, en la medida en que van creciendo, la palabra y el discurso, para enseñarles de ese modo la forma de gobernarse a sí mismos. Incluso cuando se aplica a los animales, que tienen una capacidad muy limitada de aprendizaje positivo, hay que enseñarles a adaptarse a lo que el hombre quiere que hagan. En el caso de su aplicación a hombres adultos, como es el caso de los esclavos, no se trata estrictamente de gobierno despótico, sino de una deformación del gobierno político.

En el mundo antiguo, en el que la producción se consideraba un proceso biológico y prepolítico, los

esclavos, que eran los encargados de llevarla a cabo, estaban sometidos a una especie de gobierno despótico. Se les consideraba instrumentos en manos de sus amos. Se daba por supuesto que lo único que tenían que hacer era ejecutar las órdenes de sus dueños. Desde ese punto de vista, se consideraba que no había mucha diferencia entre uncir a la noria un asno o un esclavo. La ventaja del esclavo respecto del asno es que entiende mejor lo que se quiere que haga, pero tiene el inconveniente de que, por eso mismo, puede oponerse o modificar la voluntad del amo y realizar la tarea de otra manera. Por eso, cuando lo que se desea es llevar a cabo un verdadero gobierno despótico, es mejor un asno que un esclavo, y todavía mejor una máquina. El gobierno despótico sólo es adecuado para aquellas operaciones en las que no cabe aprendizaje: sólo se pueden hacer de un modo único y de forma muy repetitiva.

Adam Smith entendía la producción como un proceso mecánico, pero tan natural y prepolítico como los biológicos; por eso consideraba que la función del obrero en el proceso de la “división de la labor” de-



bía limitarse a ejecutar una misma y muy simple operación de forma repetitiva, con el mayor ritmo posible. Esto explica que muy pronto el ideal de la “división de la labor” fuese la máquina, que realizaba esas operaciones mucho más rápido, de forma infatigable, sin errores y sin posibilidad de insubordinación. Al confundirse la producción con la ejecución, tal como sucedió desde Smith hasta Babbage, el ideal de la producción fue sustituir al obrero por máquinas.

La producción quedaba entonces reducida a la fabricación, y el ideal de una empresa sería un entramado de máquinas que, coordinadas por cadenas de transmisión, actuase como un solo y gigantesco mecanismo. Éste se pondría en marcha con sólo apretar un botón o accionar una palanca, y produciría sin mayores problemas la mayor cantidad de mercancías con el mínimo de energía. En tal caso, para dirigir una empresa bastaría con el gobierno despótico, ya que en el fondo se trataría de un conjunto de piezas y engranajes que se mueven de modo necesario e inevitable, de acuerdo con un diseño establecido de forma previa e inalterable.

La prueba más patente de que Smith entendía así la producción es que manifestó de forma explícita su preocupación por que la “división de la labor” llevase al embrutecimiento y degradación moral del obrero<sup>25</sup>. Con la extensión de la “división de la labor” aumentarían la riqueza y el bienestar de la sociedad, pero cada vez sería mayor el número de gentes embrutecidas por la simple ejecución rutinaria de la labor, que llevaría a los obreros a comportarse de modo parecido al de las abejas en la colmena. Con esta observación, Smith venía a reconocer que el hombre no está hecho para la simple ejecución ni debe por tanto ser sometido al gobierno despótico.

Para que el hombre se perfeccione y progrese es imprescindible que se enfrente a problemas que pongan a prueba sus potencias superiores: la inteligencia y la voluntad. Sólo mediante ese continuado ejercicio de superación puede desarrollar su carácter y aprender unas habilidades que le faciliten una vida propiamente humana. Si los hombres sólo tuviesen que enfrentarse a instrumentos que se sometiesen sin resistencia a su poder, no podrían desarrollar su inge-





nio y su carácter, con lo que quedarían estancados, o lo que es peor, embrutecidos. El mismo Smith llegó a reconocer que es mejor manejar un animal, que presenta una cierta resistencia, como por ejemplo conducir a un asno por un camino difícil, que manejar un instrumento que no presta ninguna resistencia.

El artesano adquiere su maestría en la medida en que se ve obligado a superar la resistencia de la materia al tipo de forma que le quiere imponer. El domador, al mismo tiempo que tiene que superar la resistencia del animal a seguir la conducta que le quiere imponer, adquiere el arte de la doma. Pero lo que verdaderamente ejercita las capacidades más altas del hombre no es el ejercicio del gobierno despótico, sino la convivencia con los otros hombres, cuando tiene que aprender a coexistir y trabajar con otros, cuando tiene que convencer con la palabra y ser convencido por los demás. Como sostenía la Filosofía Política clásica, el hombre sólo es libre entre sus iguales. Si se le mantiene siempre entre animales, y no digamos entre máquinas, el hombre se convierte en un esclavo, en un ser

embrutecido que casi olvida el uso de la palabra y embota su capacidad de apertura a los demás.

Todo lo dicho anteriormente es una prueba más de que la concepción materialista de la producción impone una visión deformada y reducida del pleno sentido del trabajo humano. No obstante, Smith, que en este aspecto seguía pensando como un hombre de la antigüedad, consideraba que la “división de la labor” podía llevarse a cabo sin especial problema, y que bastaba con la vigilancia de un obrero de confianza encargado de mantener la disciplina y el buen orden dentro del taller. Si cada obrero sabía lo que tenía que hacer, bastaba con que alguien le controlara y le obligara a ajustarse al ritmo y la cadencia establecida. Esta propuesta de llevar adelante la producción se ajustaba al modo tradicional de trabajar en la agricultura servil o esclavista, en la que un esclavo o siervo de confianza vigilaba a todos los demás. Pero en realidad se trataba de algo muy distinto, ya que la “división de la labor” implica, desde el punto de vista del obrero, una separación cada vez mayor entre el diseño y la ejecución. Esto desde luego no su-



cedía en la agricultura tradicional, en la que a pesar de todo el esclavo mantenía alguna capacidad en el diseño de su propia acción.

Smith no llegaría a ser consciente de las enormes dificultades psicológicas y sociales que suponía aplicar ese modo de entender la producción. Éste fue uno de los problemas más graves a los que tuvo que enfrentarse la sociedad europea del siglo XIX<sup>26</sup>. En último término, era fruto de una visión materialista de la producción, que llevó a imponer un tipo de gobierno despótico, impropio del hombre, y que envilece tanto o más al que lo ejerce, como al que lo padece.

Mientras los hábitos productivos de la agricultura consistían en llevar adelante tareas que iban cambiando en cada una de las épocas del año, y que se realizaban al ritmo pausado de los procesos biológicos, la división mecánica de la labor que se llevaba a cabo en los talleres era siempre la misma, perfectamente prevista y realizada de forma repetitiva, a un fuerte ritmo. Esto hizo que el paso de la agricultura a la industria representase para algunos de los primeros obreros industriales un trance in-

sufrible. Además, en los primeros mercados de trabajo, en muchos casos se impusieron condiciones laborales excesivamente duras e insanas. La situación de los obreros en los primeros momentos de la industrialización fue en algunos aspectos peor que la de los esclavos o siervos, pues aunque estos últimos eran instrumentos de sus dueños, por ser de su propiedad, no eran forzados de esa manera, ya que no les convenía que se debilitasen o enfermasen, y tampoco los empleaban como medio de enriquecimiento.

Cuando se intenta que el trabajo humano quede reducido a labor, a ejecución repetitiva de un movimiento muy simple, el obrero se aburre o se cansa, y con facilidad tiende a abandonar esa tarea o a realizarla sin atención e interés. Este cansancio y aburrimiento no provienen sólo de su cuerpo, sino principalmente de su espíritu, que se embota y resiste ante la pura ejecución. Es cierto que en todo trabajo humano hay un inevitable componente de ejecución, pero tiene que estar siempre compensado con otros componentes, como la intención y el diseño. De este modo habrá una posibilidad de



crecimiento personal, de iniciativa y de dominio sobre la propia acción.

No es el hombre el que tiene que adaptarse a la máquina, sino al revés. El que trabaja en un proyecto común de producción tiene que disponer de la posibilidad de aportar algo propio, debe tener una cierta libertad para diseñar el modo de ejecutar, o al menos una forma de expresar libremente su voluntad de cooperar en el proyecto, que es otra manera de participar en su diseño. En este sentido, ningún hombre puede estar sometido a un gobierno despótico, ya que siempre es copropietario de la empresa a través de su voluntad y de sus conocimientos. La misma teoría de la propiedad esbozada por Smith, fundada en la pura corporalidad de una labor realizada en soledad y aislamiento, explica en gran parte las graves dificultades teóricas y prácticas que surgieron en los primeros talleres organizados según el esquema de la “división de la labor”.

Cuando en el seno de un taller se asignaban tareas a personas, no se actuaba exclusivamente de acuerdo con la razón técnica, sino principalmente de acuerdo con la

razón política. Asignar a un obrero una tarea no sólo consiste en situar una fuente de movimiento en una cadena de causas mecánicas, sino que sobre todo consiste en integrar la acción de una persona en la totalidad de la acción productiva que se quiere llevar adelante, lo cual es un proceso que desborda ampliamente el simple movimiento mecánico. El error de entender la producción como simple “división de la labor” consiste en dar por supuesto que es posible aislar la asignación técnica de un puesto de trabajo del sistema lingüístico y psicológico de significados que constituyen las relaciones sociales. En otras palabras, mientras en la máquina el diseño y la ejecución son la misma cosa, en el obrero, la ejecución de un modo u otro requiere participar de un diseño con el que tiene intención de colaborar.

A partir de la teoría de la producción de Adam Smith, y hasta principios del siglo XX, se desarrolló una gran batalla en los talleres por aplicar el modelo teórico de la “división de la labor”. Al principio, todo el esfuerzo de los directivos -en realidad capataces de confianza que controlaban el orden en los



talleres- consistió en lograr una clase obrera disciplinada, sometida a las exigencias de los movimientos secuenciales y mecánicos de las máquinas. A continuación se exponen algunas de estas primeras visiones de cómo se podía facilitar la imposición de la “división de la labor”, que ponen de manifiesto todos los malentendidos y prejuicios que hubo que superar hasta que llegó el momento de desarrollar una verdadera teoría de la producción económica, más ajustada a un sentido pleno del trabajo humano.

### El panóptico o la factoría como reformatorio

La filosofía utilitarista que está detrás de la reducción de la producción a la “división de la labor” entiende que el hombre se mueve por dos poderosas fuerzas: el ansia de placer y el miedo al dolor. Esta filosofía quedaba patente en el modo en que Smith y todos sus seguidores entendían el sentido del trabajo. Reducido a labor, a puro esfuerzo corporal, el trabajo se consideraba un castigo, una actividad propia del bruto, una maldición o una pena de la que conviene huir. Esa percepción negativa del

trabajo les llevó a constituir la labor en medida del valor y de la riqueza, en cuanto expresión objetiva de lo penoso, del coste que había que pagar para satisfacer las propias necesidades. El valor de las cosas remitía a las penas y sufrimientos de quien las producía. Este pesimismo antropológico les impidió ver que, junto al dolor y al sufrimiento, el trabajo también llevaba consigo la posibilidad de crecimiento de las capacidades más nobles de la vida humana. Por eso, desde la perspectiva utilitarista, el hombre rico es aquel que no tiene que trabajar, es decir, que puede disponer de labor ajena, del puro esfuerzo físico de otros. Reducido a simple labor, el trabajo no enriquece al hombre, sino que lo embrutece.

Siguiendo esa especie de fatalismo estoicista que subyace en el utilitarismo, Bentham consideraba<sup>27</sup> que la “división de la labor” no sólo debía entenderse como un instrumento de enriquecimiento de la sociedad, sino que, precisamente por su dura disciplina, podía constituir un medio excelente para socializar a los pobres; es decir, para inculcarles unos hábitos de conducta que al mismo tiempo



ponían su labor al servicio del bienestar de la sociedad, los convirtieron en gentes felices, dentro de su desgraciada e inevitable condición. La conjunción del miedo de los pobres al hambre y a la miseria, a la amenaza del mecanismo regulador de la “ley de la población”, junto al insaciable deseo de riqueza de los ricos, constituían para Bentham los dos vectores de empuje cuya resultante impulsaría el avance de la sociedad a un continuado y gradual aumento del bienestar.

Para vencer la resistencia de los pobres a las duras exigencias de la “división de la labor”, Bentham propuso la utilización generalizada de un modelo de factoría, conocido desde entonces como “panóptico” y diseñado de tal manera que fuese más sencillo lograr la adaptación de los pobres más díscolos y perezosos a las exigencias de la moderna producción basada en la “división de la labor”. Se trataba de un establecimiento, en parte factoría y en parte prisión, diseñado por su hermano Samuel cuando trabajaba en Rusia como ingeniero naval al servicio de Catalina la Grande. Se le ocurrió entonces que ese diseño sería un buen modo de lo-

gar que los díscolos obreros rusos aprendieran a ejecutar las tareas productivas de modo regular y metódico. Se trataba de un edificio construido en forma de estrella, con muchas puntas o esquinas, de tal manera que los obreros estuviesen aislados e incomunicados y pasasen la jornada de trabajo en soledad, llevando adelante una simple tarea, aunque sin dejar por eso de estar permanentemente vigilados por un guardián invisible que, emplazado en el centro del edificio, pudiese controlar a todos los obreros de un solo vistazo, sin que ellos pudiesen verle. Esta vigilancia, se decía, se llevaba a cabo en interés del prisionero para que no perdiera el grado máximo de atención. La finalidad de este diseño era imponer un tipo de racionalidad a las conductas de los obreros, unas pautas de comportamiento orientadas al logro de la máxima cantidad de producto por obrero y jornada.

El mismo diseño del panóptico confirma la idea de que para Bentham, como para muchas gentes de su tiempo, la “división de la labor” no era más que un puro mecanismo para que los obreros desempeñasen funciones muy próximas al



de las piezas que forman parte de un engranaje. La idea de aislar e incomunicar a los obreros en sus puestos de trabajo pone de manifiesto que la labor y la producción se entendían como algo prepolítico, como una pura ejecución cuasi fisiológica que no requería de la palabra ni la relación mutua. Los obreros, como piezas de un mecanismo, estaban unos junto a otros y actuaban de forma coordinada, pero ni se comunicaban ni compartían un mismo proyecto. El mero hecho de un vigilante central e invisible, el único que lo ve todo y capta la racionalidad total del proceso, expresa muy bien la idea de que todo el proceso de la “división de la labor” era un instrumento en manos de ese agente impersonal y sin rostro, que gobernaba de forma despótica. La factoría venía a ser como un gigantesco organismo en el que toda su fisiología estaba perfectamente establecida y determinada hasta sus más mínimos detalles, y en el que sólo cabía la más estricta ejecución de lo que había sido previamente diseñado. Esta era una imagen deformada y terrorífica de lo que Bentham entendía como algo parecido a la providencia: sólo el terror de sen-

tirse bajo la amenaza del “ojo omnisciente” producía la conducta adecuada a la voluntad del déspota sin rostro.

Como afirmaba Leslie Stephen<sup>28</sup> el panóptico era para Bentham el paradigma de lo que debían ser las modernas factorías; un lugar donde emplear la labor de los pobres, en lugar del vapor, para de ese modo reformar y hacer felices a esos infelices; un lugar donde todos se vigilarían mutuamente y donde se lograría la armonía de intereses individuales. De este modo la factoría se convertía en una especie de prótesis social destinada a asegurar que los pobres se comportasen del modo racionalmente exigido por la concepción mecánica de la producción. “Un molino en el que moler a los bribones convirtiéndolos en honrados y a los perezosos en trabajadores”<sup>29</sup>, y que además daría dividendos, como lo hacía el *Banco de Inglaterra*. Virtud y riquezas serían por fin una misma cosa.

En el panóptico no podía dejar de plantearse el insoluble problema de todo utilitarismo: ¿quién vigila al vigilante? Para que el vigilante no se desviase de la misión de educar a los obreros y se lograse el máximo excedente producti-



vo, Bentham proponía que éste llevase adelante su tarea mediante un contrato que le diese participación en las ganancias. De este modo, guiado por la búsqueda de su propio interés, quedaba garantizada una buena administración. El vigilante del panóptico se convertía así en el primitivo prototipo del directivo que lleva adelante la producción con vistas a su propio beneficio. Pero en este caso era además educador y maestro, una especie de tirano benévolo que disponía de un poder tan absoluto como para determinar las condiciones laborales de todos los que allí trabajan. Se trataba de un poder totalitario, un ojo vigilante y amenazador que no sólo impedía la realización del mal, sino sólo la mera posibilidad de su realización.

La recomendación de Bentham era que este sistema se extendiera a factorías, manicomios, hospitales, escuelas, etc. Sólo su aplicación generalizada ayudaría a aumentar la felicidad de todos. El proyecto del panóptico fracasó por la simple razón de que no se correspondía con el verdadero sentido de la producción económica y del trabajo. Ni tan siquiera desde el punto de vista filantrópico el pa-

nóptico era el mejor modo de educar a los hombres en el trabajo.

### La dirección como pedagogía

Dentro de esa mentalidad filantrópica e ilustrada de educar a los obreros sin contar con ellos, considerándolos como niños o menores de edad que necesitaban ser enseñados y entrenados para adaptarse a las nuevas exigencias de la “división de la labor”, se encuadran también las aportaciones de Andrew Ure<sup>30</sup> sobre el modo de organizar y dirigir los talleres.

Médico de formación, tras realizar un detenido y bien documentado estudio<sup>31</sup> sobre la situación sanitaria y sociológica de las factorías de su época, en el que detallaba con mucha crudeza las condiciones en las que vivían muchos obreros, propuso un grupo de medidas y recomendaciones a los encargados de los talleres para lograr el máximo de eficiencia productiva con el máximo de bienestar.

Como consideraba inevitable intensificar la “división de la labor” y aumentar la velocidad de ejecución, creía que era necesario buscar un sistema para entrenar a los obreros de modo que aprendiesen a trabajar a un ritmo constante y



sostenido, sin el que era imposible mantener la necesaria coordinación<sup>32</sup>. El principal inconveniente que surgía era que la mayoría de los obreros que se incorporaban a las factorías provenían del campo, eran gentes acostumbradas al ritmo pausado y poco sistemático de las tareas propias de la agricultura o la ganadería. Habían abandonado el campo porque ya no les permitía vivir, además, por lo general llevaban bastante tiempo sin trabajar, y se habían acostumbrado por tanto al desorden de la holganza. Los problemas para acostumbrarlos al ritmo rápido e incesante de las máquinas no eran de poca monta.

El objetivo que Ure se propuso fue establecer unos criterios para seleccionar y entrenar a los obreros, de tal modo que llegasen a adaptarse al nuevo *domus* de la empresa industrial. Se trataba de una verdadera domesticación encaminada a lograr que esos obreros llegasen a realizar sus tareas de modo muy parecido a como las partes de un organismo realizan sus funciones fisiológicas: en perfecta coordinación funcional entre unas y otras. De igual modo que en la fisiología de los organismos sanos

todo funciona sin anomalías ni sufrimientos, en una factoría bien organizada los obreros no sólo no sufrirían sino que llevarían a cabo sus tareas con la soltura con la que un músculo desempeña su función cuando no hay nada patológico que se lo impida. En cuanto hombre formado en la Medicina, para Ure, el modelo de la “división de la labor” era el modelo de la división de funciones que se da en los organismos. Era ésta una prueba más de la persistente tendencia a reducir la producción económica a un simple proceso material, como el de todos los organismos vivos.

La misión de quien tuviese la obligación de dirigir un taller se reducía, para Ure, a desarrollar una especie de gimnasia laboral o fisioterapia destinada a que los cuerpos y fuerzas de los obreros se acostumbrasen a los nuevos movimientos y ritmos impuestos por las máquinas. Como esto requería una gran plasticidad de los cuerpos, y una ausencia de vicios en sentido contrario, recomendaba que lo más conveniente era seleccionar jóvenes adolescentes que dispusieran de la plena plasticidad física y psicológica necesaria para desarrollar los hábitos corporales y





psicológicos requeridos. En su opinión, había quedado suficientemente demostrado que las personas que hubiesen superado la pubertad y proviniesen de la agricultura eran prácticamente incapaces de adaptarse a las necesidades del nuevo sistema productivo. Esta actitud revela hasta qué punto persistía la idea, más o menos consciente, de que los obreros debían ser considerados como gentes que de un modo u otro siempre permanecerían en condiciones políticas de minoría de edad.

Siguiendo el principio malthusiano de que los ricos no tenían ninguna responsabilidad ni obligación respecto a los pobres, Ure sostenía que la aceptación de esa nueva disciplina industrial no sólo mejoraría los beneficios, sino que era la única solución que estaba al alcance de los pobres, si realmente deseaban escapar de la dura tiranía de la “ley de la población”. Sólo quien fuese capaz de adaptarse a las nuevas exigencias de la “división de la labor” acabaría por mejorar su condición y saldría de la miseria. Ure reconocía también que la tarea que les correspondía a los directores de las nuevas factorías industriales no era nada sencii-

lla. Se enfrentaban nada menos que a la tarea de llevar a cabo un cambio de mentalidad social, de superar la tradicional mentalidad paternalista de condescendencia hacia los pobres y de hacerles ver que no les quedaba más remedio que someterse a las nuevas condiciones de la “división de la labor”. Para eso había que imponer una disciplina de trabajo extraordinariamente dura, de la que no se conocían antecedentes<sup>33</sup>. Esto exigía que el directivo o jefe de un taller fuese una personalidad fuerte y dominante, dotada de unas especiales condiciones para el mando.

De todas maneras, para Ure, la máquina era el gran aliado en esta dura tarea del directivo, en la medida en que facilitaba el entrenamiento de los obreros y mejoraba las condiciones de trabajo. La introducción de tantas máquinas como fuese posible no sólo aumentaba los beneficios, como habían observado Ricardo y Babbage, sino que actuaba como prótesis contra la indisciplina y el comportamiento errático. La máquina, con su ritmo fuerte y regular, imponía una dura e impersonal disciplina al obrero que la atendía. Pero, al mismo tiempo, aliviaba su situación,



ya que le libraba de las tareas más pesadas y monótonas, permitiendo que se dedicara a labores mucho más soportables, como la supervisión y alimentación de las máquinas. De manera muy significativa y reveladora, Ure recomendaba a los patronos que trataran a los obreros como máquinas vivas, mucho más delicadas y valiosas que las simples máquinas. El obrero, más caro y de conducta más problemática que la de una máquina, en la medida de lo posible debía sustituirse por una máquina. El ideal de factoría era para Ure aquella que disponía de muchas máquinas y unos pocos obreros jóvenes<sup>34</sup> que, con agilidad y rapidez, trabajaban en varias máquinas al mismo tiempo, logrando la máxima armonía y velocidad de ejecución.

De todas maneras, las propuestas de Ure no resultaban tan llamativas y chocantes en el ambiente de su época. Contra la falsa imagen difundida por el Romanticismo de que, con anterioridad a la Revolución Industrial, regía un mundo presidido por una visión paternal y comunitaria de las relaciones entre los siervos y sus señores, la realidad era que, en muchos casos y a pesar de los esfuerzos de

la Iglesia por humanizar las condiciones de vida de los pobres, persistía la mentalidad pagana de considerar a los obreros y campesinos como gentes de condición inferior, que sólo podían ser gobernadas de modo despótico y tratadas con suma dureza. Aunque es cierto que por lo general las condiciones del trabajo agrícola eran menos exigentes que la disciplina de las factorías, el modo de tratar a los campesinos era igual de rudo. Para Ure, como para muchos de sus contemporáneos, gran parte de la culpa de la pobreza se debía precisamente a esa disciplina más floja y tolerante de los terratenientes, que fomentaba un tipo de personas dependientes y con poca disposición a la honradez y al trabajo regular y esforzado.

Si como pensaban Ure, Malthus y Bentham, la pobreza era consecuencia de la indolencia y la pereza, había que hacer todo lo posible para reformar el carácter de los pobres mediante la imposición de una estricta disciplina, que les llevase a las virtudes de la laboriosidad, la sumisión y el ahorro. Todo valía, ya fuese la educación en la “ley de la población”, la aplicación de sistemas como el panóp-



tico o un entrenamiento más o menos coercitivo. Sin embargo, resultaba asombroso que a pesar de la insistencia de todos en que la nueva producción industrial requería una nueva mentalidad y una nueva cultura, nadie parecía darse cuenta de que por eso mismo, la producción no podía ser un simple proceso material.

Al perseguir el enriquecimiento, los empresarios realizaban una tarea de difusión de la inteligencia y de los sentimientos morales y ponían de manifiesto a los obreros cuáles debían ser sus verdaderos intereses. Educar a los pobres en servicio de la industria era hacerlos útiles para ellos mismos. Ure, de acuerdo con Smith, sostenía que la Divina Providencia había logrado que el interés de todos se orientase, sin pretenderlo, al logro del interés general.

En el plano de la filantropía, una extraña combinación de pietismo y utilitarismo, Ure consideraba que la educación moral y religiosa de los obreros era el único modo de mitigar su dura condición. La mala inclinación de la naturaleza humana podía corregirse entre la población laboral mediante la benevolencia social de los industriales, que de-

bían contribuir al fomento de la lectura de las Sagradas Escrituras, y establecer con ese fin escuelas dominicales para obreros. Con su apoyo a estas instituciones, los empresarios serían los nuevos educadores de los pobres, les proporcionarían respetabilidad e integración en el naciente orden industrial y, lo que era más importante, bienestar para todos ellos. De este modo, se expresaba una visión utilitarista de la religión y la moral, entendida como instrumento al servicio de un orden social orientado al enriquecimiento de unos pocos y a la conformidad de la mayoría. Era éste un modo excelente de lograr obreros disciplinados y sumisos.

Al igual que el resto de la sociedad británica de su tiempo, Ure confundía el éxito económico con la virtud y atribuía un papel cuasi providencial al deseo de enriquecimiento de los nuevos empresarios industriales, que se juzgaba como un medio excelente para mejorar la educación y la condición de los pobres. Ure invocaba y defendía la independencia de los obreros y, por otro lado, consideraba indispensable un fuerte e indiscutible liderazgo moral y efectivo de los ricos sobre los pobres.



## Owen: el directivo como reformador social

Smith había manifestado su preocupación de que la progresiva extensión del comercio y la “división de la labor” llevase a una sociedad más rica pero con una clase obrera más extensa y más embrutecida. En este punto, Owen se proponía<sup>35</sup> demostrar que Smith se había equivocado y que la capacidad de transformación social de la “división de la labor”, usada adecuadamente, podía multiplicar el bienestar de la humanidad sin destruir el sentido de comunidad, sin crear una clase de hombres envilecidos y depravados. Con este fin no se propuso elaborar una teoría, sino diseñar sus empresas de tal modo que pudieran servir como ejemplo práctico de lo que debería ser la nueva sociedad industrial basada en la “división de la labor”. Con el apoyo de muchos otros socios, entre ellos Bentham, estableció una industria de hilaturas en New Lanark (Escocia), en la que puso en práctica sus ideas de reforma social.

La naturaleza humana, según Owen, tiene carácter plástico. Puede moldearse en un sentido o en

otro, según sean las condiciones sociales y el entorno vital en el que se desenvuelve. Así pues, lo importante era organizar la “división de la labor” en condiciones que no resultasen embrutecedoras para los obreros. Para eso, no había que renunciar al aumento de ganancias; bastaba con interesarse por la situación de los obreros, a los que Owen gustaba llamar de modo muy revelador, y típico de la época, “máquinas vivientes”.

A partir de una filosofía muy similar a la que había llevado a Bentham a recurrir al panóptico, Owen se propuso diseñar el entorno social en el que se desenvolvía la “división de la labor”, no sólo en lo que se refería al orden en el interior de los talleres, sino también en lo relativo a la vida fuera del taller, es decir, en todo el ámbito vital de los obreros. Era éste un enfoque de la producción manifiestamente totalitario, en el que todo giraba alrededor de un determinado modo de entender la producción. En el diseño de Owen el “ojo del vigilante” del panóptico debía extender su mirada más allá de los muros de la factoría, para convertirse en un déspota benévolo, responsable de diseñar un ambiente



en el que educar integralmente a los obreros, con vistas no sólo al logro de ganancia, sino también al bienestar de toda la humanidad.

Mediante la factoría de New Lanark, una especie de orden social en miniatura, Owen quería mostrar a todo el mundo cómo a partir de los nuevos principios de la “división de la labor” era posible recrear en la moderna sociedad industrial algo muy parecido al tradicional sentido comunal de unas idealizadas aldeas rurales. Ambos modelos de sociedad se basaban en la subordinación de los pobres a los ricos. Owen se proponía demostrar que era posible una especie de síntesis entre tradicionalismo y progresismo, entre la supuesta integración política y social del Antiguo Régimen y el progreso de la moderna producción. Se trataba de un sentido de comunidad compatible con el logro de la ganancia privada por parte de los propietarios del dinero.

Dentro de la factoría de New Lanark todos los aspectos de la vida de los obreros estaban sometidos al logro de la eficiencia productiva. Owen no veía el menor inconveniente en llevar a cabo una manipulación de la vida de una peque-

ña comunidad al servicio de una idea que, a pesar de su apariencia filantrópica y de la indudable mejora a corto plazo de la condición material de los obreros, resultó terriblemente opresiva para todos y acabó en un rotundo fracaso. A pesar de los avances sociales que la contribución de Owen supuso en su época, el pequeño y agobiante mundo que construyó en New Lanark era un auténtico sistema social totalitario, algo inhumano e irreal, una extraña isla de relaciones mecanicistas en medio de la espontaneidad y libertad de las relaciones típicas de la sociedad real. En New Lanark, las exigencias de la “división de la labor” se disfrazaban de filantropía, y las viejas relaciones de subordinación política de los pobres a los ricos se imponían de forma despótica, bajo la apariencia de un falso paternalismo.

Lo que podría llamarse teoría de la dirección<sup>36</sup> de Owen se basaba en la imposición arbitraria de una estricta disciplina, y en una supuesta eficiente organización que afectaba tanto a lo que sucedía dentro como fuera de los talleres. Todo se fundamentaba en unas relaciones con los obreros en parte



“autoritarias” y en parte, como diría Mill, “amables, morales y sentimentales”. En cualquier caso, al final, todo dependía de la arbitrariedad de Owen, fuente del poder absoluto de aquel pequeño microcosmos, cuyo juicio sobre lo que era bueno para los obreros se consideraba inapelable, y cuyo interés, conveniencia y pequeñas ambiciones, prevalecían en todas las decisiones. Entrar en la factoría de New Lanark era incorporarse a una especie de comunidad de adoradores de la eficiencia productiva: algo que no dejaba de tener un cierto carácter cuasi religioso. En nombre de ese objetivo había que ocuparse tanto del cuerpo como del alma del obrero, pero desde luego siempre subordinado a los intereses u opiniones de los dueños que, como tiranos benévolos, actuaban como sumos sacerdotes de esa nueva divinidad.

Los obreros de New Lanark sabían que mantendrían su empleo aunque no hubiese trabajo, que se les daría educación, tanto a los adultos como a los niños, a los que no se les permitía trabajar, que dispondrían de escuelas y economatos, de calles limpias y bien ordenadas, de viviendas sanas y de

lugares de esparcimiento. Se les proporcionaba entretenimiento, bailes y música, y se mantenían elevadas normas morales, tanto para los viejos como para los jóvenes, mediante un sistema público de premios y castigos. Las personas debían ir limpias y bien cuidadas; se les trataba con generosidad y se les dotaba para las necesidades de la vida. Había horarios regulados para todos, educación pública, comida a cargo de la empresa durante el trabajo<sup>37</sup>, implicación y ayuda directa de la empresa en los proyectos de la comunidad. Los salarios monetarios que allí se percibían eran considerablemente inferiores a los que pagaba la competencia pero, sumadas las retribuciones que los obreros percibían bajo otras formas de prestaciones no monetarias, eran algo más elevados que el promedio de la industria. El resultado de esta peculiar forma de retribución era una productividad altísima comparada con la de los talleres de hilaturas de la competencia.

Owen sometió todo, hombres, máquinas, ambiente, disciplina, etc., a la productividad y la ganancia. Profesaba una especie de religión del industrialismo en la que



todas las energías físicas y morales debían dedicarse a la eficiencia de la producción. Todavía hoy día, muchos empresarios, no necesariamente socialistas, piensan de modo muy parecido a Owen, y le consideran<sup>38</sup> un precursor de las modernas teorías de la dirección de personal.

La raíz del desarraigo social que se había manifestado con la imposición de la “división de la labor” residía, según Owen, en el espíritu individualista de la Economía Política. Hacía falta crear una fuerte conciencia del origen social de las motivaciones humanas. El individuo era una construcción de la sociedad, y ésta era lo verdaderamente real e inmortal: el individuo sólo tenía sentido si se mantenía sometido a las exigencias de lo social<sup>39</sup>. En opinión de Owen, la aparición del individualismo antisocial se debía al Cristianismo que, a partir de Lutero había renunciado a la idea de comunidad y a la tarea de dominar la tierra. En su lugar, había aparecido una ascética pietista y antisocial, centrada en la perfección del individuo y despreocupada del orden del mundo. Es muy revelador que, como todos los primeros socialistas, Owen hiciese una invo-

cación explícita al sentido funcional de la religión en la organización de la sociedad. Como otros muchos, pensaba que solución a los problemas de la modernidad era una especie de vuelta al pasado, un nuevo totalitarismo basado en la religión de la eficiencia y el progreso de la humanidad.

Owen estaba convencido de que el camino a seguir para superar las crisis de la sociedad industrial era una reforma de la conciencia humana por medios no revolucionarios. Había que comenzar por un mejor conocimiento de la nueva sociedad industrial. Por eso sugirió a las autoridades del condado de New Lanark que la sociedad del futuro debía construirse a partir del “núcleo social” que representaba su modelo de empresa-comunidad o “aldea industrial”. La situación de los pobres o de la clase obrera no era primariamente un problema económico, sino esencialmente social. La influencia de Owen se manifestó en Inglaterra y en muchos otros países de Europa en un amplio movimiento de cooperativas. En la década de 1820 Owen alimentó un combativo movimiento sindical, que más tarde dio lugar al “cartismo”.



## La dirección entre la técnica y la filantropía

Las consideraciones de John Stuart Mill sobre la organización y dirección de empresas son muy interesantes, ya que son representativas de la situación en la que se encontraba la Economía Política poco antes de que entrase definitivamente en crisis. Esta situación se caracterizaba por la existencia de continuas contradicciones y auténticas incoherencias, a las que se había llegado como consecuencia del mantenimiento, pese a todas las críticas, de la concepción materialista de la producción. Mill estaba convencido de que la producción era efectivamente un proceso objetivo y neutral, sometido a las leyes necesarias de la técnica, pero al mismo tiempo no dejaba de reconocer que era necesario aplicar criterios sociales o políticos a la hora de llevar a cabo la distribución del producto. De este modo, afirmaba la existencia de un dualismo en la Ciencia Económica: de un lado la teoría de la producción, de carácter técnico y prepolítico, y de otro la teoría de la distribución, que se regía por principios de altruismo y filantropía.

En el seno de la empresa, donde se lleva a cabo la “división de la labor”, sólo cabía el gobierno despótico, propio de los procesos técnicos de salida única. En este sentido, Mill sostenía que ni la política, ni la educación tenían cabida en la “división de la labor”. Al adiestramiento de los obreros no se le podía llamar educación. Mill no compartía la idea de quienes se proponían emplear la “división de la labor” como un método de reforma social de los obreros, ya fuese recurriendo al *panopticismo* de Bentham, o al totalitarismo de las aldeas industriales de Owen.

La única manera de contrarrestar este indeseable efecto deformador de la “división de la labor” era establecer un sistema de educación nacional gratuita para hijos de obreros: “una educación destinada a difundir el buen sentido entre el pueblo”<sup>40</sup>. Una educación sobre principios utilitaristas que no sólo debía incluir virtudes intelectuales, sino también virtudes morales, y que debía orientarse sobre todo a fomentar las relaciones amistosas entre patronos y trabajadores, con vistas a formar una comunidad de intereses. En cualquier caso, se trataba de una edu-





cación para obreros, es decir, destinada a prepararlos para adaptarse a la producción, ya que desgraciadamente, por las inevitables razones encerradas en la “ley de la población”, estaban destinados a vivir bajo los inhumanos requerimientos técnicos del capital. Se trataba de una educación que venía a ser una especie de nueva “ley de pobres”, orientada a suministrar a los obreros los medios que les permitiesen aceptar y afrontar con mayor facilidad la dura condición con la que inevitablemente tenían que enfrentarse. Era éste un planteamiento propio de alguien, como Mill, partidario de un utilitarismo reformista, que entendía que la educación era la panacea para el logro de la cohesión y armonía social. Algo que, aunque en apariencia no tenía mucho que ver con lo que se había propuesto Owen, en realidad era un modo mucho más sutil de lograr el mismo objetivo.

Aunque la producción dependiese del uso de la labor, de la ejecución, había que contar con la inteligencia de los obreros para aumentar la productividad del trabajo. Como acostumbraba a decir Mill había que dotar de intelligen-

cia a aquellos que sólo disponían de brazos: una recomendación típica de las contradicciones del utilitarismo reformista de Mill, que parecía no caer en la cuenta de que cuanto mayor fuese la cultura de los obreros, mayor sería su frustración en una tarea tan embrutecedora como la “división de la labor”. Pero, por otro lado, se daba cuenta de que el éxito de la producción dependía de la cualidad de los agentes que la realizaban, de la singularidad en el modo de hacer las cosas. Mill reconocía que sólo mediante la superación de retos era posible forjar el carácter y dotar a los trabajadores de energías físicas y espirituales.

Otra de las típicas contradicciones en las que cae Mill es su defensa, según una arraigada mentalidad estamental, de que los pobres sólo podían emplear su labor si los ricos aumentaban sus ahorros; al mismo tiempo, no por eso los ricos debían estar “in loco parentis” respecto a los pobres, guiándoles y reprimiéndoles como si se tratase de niños o dementes. Esta defensa de la autonomía política de los pobres resultaba contradictoria con su radical y “natural” dependencia del previo logro de los intereses de



los ricos. Haciendo eco a Malthus, Mill sostenía que, de todos modos, los ricos no podían hacer nada para mejorar la condición de los pobres, sino contribuir a proporcionarles una educación “realista” que lograra un “buen comportamiento de las clases trabajadoras”, algo beneficioso para todos. En una actitud muy típica de Mill, proponía huir de todo extremismo: tanto de la truculencia de las soluciones del tipo panóptico, como de las ideas estafalarias de la supresión de la propiedad. Lo acertado sería, en su opinión, un “obrero razonable”, alguien convenientemente domesticado para ajustarse a las inexorables condiciones de la producción. Con obreros de este tipo se ahorra- ba esfuerzo en vigilancia, se aumentaba considerablemente la producción y se lograba paz y armonía en la sociedad.

Mill, que tenía una preocupación sobre todo sentimental y filantrópica por la situación de la clase obrera, resumía su posición en un elenco de principios que, en su opinión, debían regular el trato entre directivos y obreros. En realidad, se trataba de eslóganes efectistas, que no pueden ser considerados verdaderos principios de una

teoría de la dirección. Por ejemplo, insistía en algo tan evidente como que un obrero libre es mucho más productivo que un esclavo, en cuanto que resulta más barato de mantener, menos costoso de vigilar y se le puede pagar un salario inferior al coste de mantenimiento de un esclavo. Otra de estas ideas es que cuanto mayor era la autonomía de un obrero y más disciplinado estaba por las leyes de la producción, mayor era su capacidad de generar riqueza. Finalmente, Mill hablaba del efecto mágico de la propiedad en el fomento de la creación de riqueza: podía decirse que “convierte la arena en oro”. En realidad, todas estas ideas no eran más que análisis utilitaristas de las instituciones sociales y se limitaban a señalar cosas evidentes, sin entrar en las razones de fondo. En definitiva, se trataba de un mundo utilitarista donde las riquezas, la libertad y las virtudes formaban una misma cosa.

Puede decirse que la causa de que Mill recurriera con frecuencia al sentimentalismo y a la filantropía es que no sabía como resolver la dicotomía y absoluta separación entre producción y distribución, tal y como se manifiesta en su Econo-



mía Política. Esto le llevó a continuas contradicciones expresadas en forma de buenos deseos e intenciones, como cuando manifestaba que “la finalidad del progreso no debe ser tan sólo situar a los seres humanos en condiciones que no tengan que depender los unos de los otros, sino permitirles trabajar mediante relaciones que no entrañen subordinación”<sup>41</sup>. Mill no veía esto incompatible con dedicar largos razonamientos a demostrar la inevitable necesidad de la relación de dependencia de los trabajadores respecto del ahorro de los capitalistas. En realidad, Mill no admitía más que un tipo de racionalidad, la consecuencialista o instrumental, y esto le cerraba el camino a cualquier intento de explicar el concepto de bien común.

Mill, que había leído con detenimiento y admiración los trabajos de Babbage<sup>42</sup>, reconocía expresamente que la mayor ventaja de la división del trabajo residía en aplicar a cada operación la cantidad exacta de fuerza y destreza que se necesitaba, ahorrando así costes laborales. Estaba convencido de que la velocidad en la ejecución y la productividad de la máquina constituían las razones últimas de

la creación de riqueza. Su mismo consejo de sacar el mayor rendimiento de las herramientas y máquinas, en el sentido de que se usasen durante el mayor tiempo posible, pone de manifiesto hasta qué punto estaba influido por la visión mecanicista que Babbage tenía de la producción. No se le ocurría pensar que la fuente del valor reside en la creación de esa singularidad diferencial en el modo de servir y adaptarse a las circunstancias del entorno, como podía haber deducido de la teoría de la renta expuesta por Ricardo. Eso explica por qué para Mill la extensión de la “división de la labor” y el bienestar de la sociedad dependían del ahorro monetario de los ricos.

También por influencia de Babbage<sup>43</sup>, Mill reconocía que la división del trabajo lleva de forma inexorable a la formación de empresas industriales de gran tamaño. Ese inevitable aumento de las empresas exige reunir volúmenes mucho mayores de capital, que sólo se pueden lograr mediante la suma de una multitud de pequeñas aportaciones. Esto daba lugar a que las grandes empresas industriales adoptasen la forma jurídica



de sociedades por acciones<sup>44</sup>. Se producía así, por el lado del capital, un proceso simétrico, que ocurría en el mismo sentido al de la progresiva “división de la labor”. Mientras más se divide la labor, más hay que dividir el capital en pequeñas participaciones, de tal modo que a la aparición del obrero aislado en su puesto, que sólo ejecuta una pequeña operación, le corresponde la aparición del accionista, un propietario aislado que cada vez tiene menos dominio sobre la empresa. La producción, entendida como la continua reducción de un supuesto coste objetivo y absoluto, como había propuesto Babbage, llevaba consigo la disolución de la propiedad privada.

Este nuevo tipo de empresas fundadas en la división tanto de la labor como del capital, las grandes sociedades anónimas, planteaba un problema de dirección, del que Mill sólo avanzó vagas intuiciones. Del mismo modo que los obreros no podían diseñar su trabajo, los nuevos accionistas tampoco podían dirigir, y tenían que delegar esa tarea en asalariados. Incluso los miembros del Consejo de Administración, órgano encargado de vigilar a los nuevos directivos asa-

lariados, no dejaban de ser más que delegados de la asamblea de propietarios, por lo que con facilidad podían actuar por propio interés. Se planteaba así el problema de las relaciones entre democracia y creación de riqueza, algo claramente político que, una vez más, ponía de manifiesto que no era posible la drástica separación entre producción y distribución que con tanta fuerza Mill trataba de defender.

En su opinión, para dirigir este tipo de grandes empresas industriales se requerían dos cualidades completamente distintas: lealtad y celo. La lealtad, según Mill, implicaba que la tarea de los directivos asalariados quedara sujeta a un conjunto de reglas, de tal modo que fuera fácil detectar cuándo se habían violado, y cuando se podía exigir una responsabilidad, que incluyera incluso la pérdida del empleo. Era éste un modo de entender la lealtad y el celo que dejaba muy claro lo lejos que estaba Mill de entender que el éxito en un negocio requiere un conocimiento y una creatividad que no pueden definirse de antemano, ni mucho menos reducirse a reglas precisas. De todas maneras, un hombre inteli-



gente como Mill intuyó que la tarea de la dirección es mucho más complicada de lo que su propia teoría de la producción le permitía establecer.

### La dirección como tecnología

Como ya hemos tenido ocasión de exponer, en opinión de Marx, la sociedad y la historia son el resultado de un proceso cósmico de producción. Gobernado por las fuerzas ciegas de la materia, ese proceso se dirige a una solución única, que desde el principio ha estado implícita en esas fuerzas que lo desencadenan de modo impersonal. Resulta sorprendente que en la base y fundamento de todo este progreso Marx sitúe a los descubrimientos científicos, que no sabe como explicar y a los que de hecho considera un “regalo de los dioses”. De este modo, el desarrollo de la “ciencia”, un proceso intelectual, quedaba convertido en un agente exógeno del desenvolvimiento de la historia. La técnica surgía a partir de los principios científicos y se materializaba en forma de máquinas y artefactos. Ahora bien, como la técnica se desenvuelve en un contexto, era necesario buscar el modo más efi-

ciente de utilizar las máquinas; de este modo surgía la tecnología. Finalmente, por encima de la tecnología estaba la estructura productiva de la sociedad<sup>45</sup>, resultado del impacto de las condiciones políticas sobre ella.

Para Marx, la tecnología era un tipo especial de ciencia, un conocimiento objetivo que se ocupaba de la relación entre las máquinas y los obreros que las manejaban, con vistas al máximo rendimiento productivo. El objeto de la tecnología era por tanto la organización científica de la producción. En este sentido, la organización y dirección de los procesos productivos eran, para Marx, una rama de la ingeniería<sup>46</sup>, un tipo de conocimiento que habría surgido a lo largo del siglo XIX con el progreso de la industrialización. Según Marx, en los tiempos en que Smith describía lo que sucedía en el interior de su famosa factoría de alfileres, la tecnología estaba en sus inicios y no era posible distinguir con exactitud entre lo propio de la técnica y el modo de llevar adelante la “división de la labor”. El artesano, que era lo que en realidad describía Smith, admitía una cierta flexibilidad a la hora de organizar y



llevar a cabo el trabajo. A finales del siglo XIX, sin embargo, la maquinaria había adquirido un notable peso en el proceso productivo y, según Marx, se había descubierto la existencia de unos criterios científicos y objetivos a la hora de organizar la “división de la labor”.

Por su propio carácter científico, la tecnología era para Marx algo neutral y objetivo, es decir, determinaba el óptimo de producción de forma socialmente neutral, o sea, sin explotar al obrero. No obstante, la tecnología podía verse deformada por factores políticos, dando lugar a condiciones sociales de producción que no permitían el logro de un óptimo de producción y que, al mismo tiempo, provocaban la explotación de los obreros. Esto sucedía en lo que Marx llamaba condiciones capitalistas de producción: una manera artificial de alterar la neutralidad de la tecnología mediante la introducción de la propiedad privada de los medios de producción. De ese modo, a lo que se podría llamar dimensión “horizontal” de la tecnología, algo objetivo y neutral, directamente determinado por las condiciones técnicas de producción, se le superpondría una dimensión “verti-

cal”, deformadora y no neutral, determinada por el poder político de la clase social compuesta por los propietarios del capital. Sólo en una sociedad sin clases, la tecnología quedaría finalmente liberada de los aspectos políticos que la deformaban, y se pondría de manifiesto su natural neutralidad social. En esa sociedad sólo quedaría la dimensión horizontal de la tecnología, y la producción estaría gobernada por las puras exigencias de la técnica, con lo que el único gobierno necesario para llevar adelante la producción sería necesariamente despótico. Algo que, según parece, Marx consideraba neutral y no explotador. Por contraste, en la empresa capitalista, donde existe una sesgada y deformadora dimensión vertical, había un gobierno político que para Marx era por esencia violento y explotador.

Las condiciones capitalistas de producción provocaban un coste social, un conflicto de clases, que se traducían en la reducción de la eficiencia natural de la tecnología. Al buscar el interés de una clase, y no el de toda la sociedad, el capitalismo impedía que el proceso productivo, guiado por la neutralidad de la tecnología, alcance su



máximo de eficiencia. Sólo en una sociedad sin clases serían posibles las condiciones que permitieran la máxima eficiencia de la producción.

La introducción de la propiedad privada de los medios de producción no sólo hacía perder neutralidad social a la tecnología, sino que provocaba la competencia entre los productores, con lo que se lograba que la empresa capitalista sólo fuera viable si mantenía un aumento continuado de beneficios. Esto se traducía en una constante presión sobre los obreros, a los que se les hacía saber que sólo podrían mantener sus puestos de trabajo siempre que obtuvieran más producto de su labor. Esto sólo era posible mediante una acumulación excesiva del capital, con un uso destructivo de las máquinas. Pero este mismo aumento incesante de la productividad provocaba como reverso un incesante crecimiento del desempleo, una demanda cada vez menor de labor, que se hacía cada vez más innecesaria. Éste era un resultado que, por otro lado, según Marx, resultaba imprescindible para el funcionamiento del sistema capitalista, ya que necesitaba hacer cada vez

más terrible la amenaza de la pérdida de empleo, único modo de asegurar que los obreros aceptarían las condiciones cada vez más duras de la producción.

El rasgo más importante de la deformación que provocaba la propiedad privada de los medios de producción sobre la tecnología consistía en dejar indeterminado el rendimiento de la labor. Esto permitía convertir el “proceso laboral” en un mecanismo político de explotación de una clase por otra. Era entonces posible distinguir entre la labor, o capacidad física de realizar el trabajo, y el modo de usar esa labor en el seno del proceso productivo. El rendimiento de la labor quedaba al arbitrio del empresario capitalista, que determinaba el ritmo y la intensidad de su uso. Esto implicaba que la aceptación por parte del obrero de la autoridad del capitalista respecto al modo de llevar adelante el proceso laboral pasaba a formar parte del contrato laboral. El proceso laboral dejaba entonces de ser algo objetivo, determinado por estrictos criterios científicos, para depender de factores políticos que no podían establecerse con precisión científica en el contrato labo-



ral. El resultado era que el beneficio de la empresa capitalista, elemento clave para su subsistencia, pasaba a depender del logro de la mayor cantidad de producto a partir de la capacidad de labor comprada en el mercado. En otras palabras, pasaba a depender de la habilidad de los empresarios para explotar o hacer rendir al máximo a los obreros. La empresa capitalista se convertía entonces en un campo de batalla en el que los empresarios trataban de extraer el máximo a los trabajadores y éstos, lógicamente, trataban de resistirse.

El recurso de los defensores del capitalismo al argumento de la igualdad y neutralidad del mercado laboral era, para Marx, un modo de ocultar las verdaderas razones para el empleo de una tecnología ineficiente y explotadora. En el esquema capitalista, el vínculo entre la empresa y el resto de la sociedad se planteaba a través del mercado laboral, cuya pieza clave era un contrato que incluye la aceptación implícita por parte del obrero de la jerarquía interna de la empresa. De este modo, vía contractual, se producía, según Marx, un salto desde la aparente igualdad que

existía en el mercado, a la subordinación de la labor al capital que exigía el funcionamiento de la empresa capitalista.

La figura del empresario capitalista era para Marx una parte integrante del mecanismo de explotación, destinada a desaparecer por la propia dialéctica del proceso productivo capitalista. Con la llegada del socialismo, el empresario capitalista sería sustituido por un ingeniero que se limitaría a ajustar el proceso productivo a los principios científicos y objetivos, propios de una tecnología que habría recuperado su natural neutralidad política. Era éste un modo de entender la función del empresario que, a pesar de todo, era consecuente con lo que pensaba Smith, ya que según este autor, la función esencial del empresario consistía en acumular capital con la confianza de que la “división de la labor” se desarrollaría de acuerdo con unas leyes naturales o necesarias.

Influido por Thünen<sup>47</sup>, Marx se dio cuenta de que el capitalista podía tomar el capital prestado del banco, considerando el interés del capital como un descuento del beneficio. De este modo, el sistema crediticio tendería a constituirse





en un gigantesco mecanismo social de centralización de capitales, que destruiría el carácter privado de la propiedad y llevaría a la abolición misma del capital. El sistema crediticio y la tendencia al aumento continuado de las escalas de producción impulsarían nuevas formas jurídicas, como la sociedad anónima o por acciones, que llevarían a una concentración y centralización del capital y que, según Marx, serían la demostración palpable de que la industria moderna podía funcionar mejor sin la intervención de la propiedad privada<sup>48</sup>. La sociedad anónima no era más que una transición hacia nuevas formas de explotación. No deja de ser significativo

que, para Marx, el concepto de propiedad monetaria tendiera a subordinar al propio capitalista, que para llegar a poseer tenía que ser “diligente, sobrio, económico, prosaico”.

A pesar de la aguda sensibilidad de Marx para denotar la naturaleza cambiante y evolutiva del capitalismo, su socialismo le impidió observar en toda su profundidad los cambios estructurales que tuvieron lugar en el mundo empresarial en los años 40 y 50 del siglo XIX, con la aparición de las sociedades de responsabilidad limitada, los grandes almacenes, la distribución por correo, las cadenas de tiendas de distribución y la venta a plazos.

## Conclusiones

En las páginas anteriores se ha expuesto cómo durante el transcurso de un siglo, desde mediados del siglo XVIII hasta mediados del siglo XIX, se fueron poniendo los primeros fundamentos de lo que hoy se conoce como teoría de la empresa. Al final de ese periodo la empresa quedó definida como el lugar en el que, bajo la búsqueda

de la ganancia monetaria, se llevaba a cabo la producción.

La producción, por su parte, se entendía como un proceso puramente material o mecánico, que se desarrollaba en el seno de los talleres y que mediante la transformación de unas sustancias en otras causaba, por sí mismo, la generación de la riqueza. De este mo-



do, manteniendo un antiguo y arraigado prejuicio, la producción se desarrollaba en un ámbito natural que nada tenía que ver con la estructura de la vida social, o propiamente humana.

Es interesante señalar que, desde el principio, el concepto de empresa estuvo ligado al concepto de mercado, aunque manteniendo una clara separación entre su naturaleza y funciones. Para Smith, el mercado no era el ámbito donde se creaba la riqueza, sino el medio por donde circulaba. La riqueza sólo se creaba en los talleres mediante la “división de la labor”. Por eso, la única tarea de esta primitiva concepción del empresario era aportar los fondos necesarios para llevar adelante la “división de la labor”.

También desde el principio el motivo del empresario para llevar a cabo la “división de la labor” fue la obtención de una ganancia monetaria. Pero, a pesar de designar como monetaria a esa ganancia, en realidad se trataba de algo real, un aumento físico y objetivo del producto final, causado por la “división de la labor”. Era algo similar al trigo cosechado que se guarda en el granero y cuya acumulación

constituye una ganancia, así como una condición previa para llevar adelante cualquier tipo de producción posterior. De este modo, la simple acumulación de los productos fabricados era acumulación de riqueza. Dicho de forma más rotunda: la ganancia se generaba en el proceso de fabricación, con independencia de que lo producido tuviese venta en el mercado. El dinero, por tanto, no era representación de la utilidad común, de la estructura de las relaciones de la sociedad, sino la materialidad de las cosas ya producidas y acumuladas.

Este primer modo tan rudimentario y forzado de entender la empresa era consecuencia de la dificultad que entonces existía para superar el antiguo prejuicio que entendía la producción como un proceso natural, autónomo y previo al ámbito social. Desde este punto de vista, toda ganancia o excedente tenía que ser un fruto natural, algo objetivo y tangible. Por eso, Smith insistía una y otra vez en que la ganancia se generaba en la “división de la labor”, que era un proceso tan natural como el de la agricultura y que consistía en un aumento objetivo de las cosas. En consecuencia, el comercio y el di-



nero sólo podían entenderse como medios neutrales de transmitir la riqueza generada en la producción. Por eso, en esta primera teoría se presentaba a la empresa como el lugar donde se producía la riqueza y se consideraba al mercado como algo ajeno y desconectado de su proceso de creación.

También conviene señalar que era típico de esta primitiva visión de la empresa dar por supuesto que cada mercancía constituía algo existente desde siempre y que se fabricaba de acuerdo con un proceso único y perfectamente establecido: lo podía llevar a cabo tanto un solo artesano, como un grupo de obreros, sin que por eso el producto o el proceso quedasen afectados. Lo mismo sucedía con la labor, que se suponía una realidad objetiva, homogénea y perfectamente mensurable. Puede decirse que la producción se desarrollaba en un mundo en el que las mercancías, los procesos y la labor eran similares a las ideas perfectas y eternas de la filosofía de Platón. Esto explica que, en un primer momento, la “división de la labor” se entendiese como un proceso objetivo y neutral que tenía un óptimo absoluto, más allá de las circunstancias contingentes.

Esta primera concepción tan materialista o mecanicista de la empresa, tan desligada de la sociedad y el mercado, hizo que cualquier teoría de la dirección resultase superflua. Si toda la tarea de la empresa se reducía a llevar adelante la “división de la labor”, algo mecánico y en consecuencia nada complejo, bastaba con una especie de gobierno despótico, más o menos mitigado que, al considerar a los obreros como menores de edad, les entrenaba para adaptarse a los ritmos mecánicos de las máquinas, responsables últimas de la creación de riqueza.

Las continuas contradicciones e incoherencias que fueron surgiendo a medida que se ponían en práctica este modo tan materialista de entender la producción y la empresa y, sobre todo, las sucesivas aportaciones teóricas de Malthus, Ricardo y Babbage, llevaron a la crisis definitiva de esta primera teoría de la empresa.

Después de esa crisis, hacia finales del siglo XIX y hasta mediados del XX, se inició un largo debate científico sobre la verdadera naturaleza de la producción y sobre la teoría de la empresa, que sólo ahora empieza a producir sus fru-



tos. Ha sido necesario todo ese tiempo para empezar a liberarse de

unos prejuicios tan arraigados sobre el sentido del trabajo humano.

## Bibliografía

Appleby, J. (1978), *Economic Thought and Ideology in Seventeenth Century England*, Princeton University Press, Princeton.

Arendt, H. (1958), *The Human Condition*, Chicago University Press, Chicago.

Arendt, H. (1965), *On Revolution*, Viking Press, Nueva York.

Babbage, C. (1830), *On the Economy of Machinery and Manufactures*, Irish University Press, Shannon.

Bell, D. (1992), *El fin de las ideologías. Sobre el agotamiento de las ideas políticas en los años cincuenta*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

Bendix, R. (1956), *Work and Authority in Industry*, University of California Press, Berkeley.

Calderón Cuadrado, R. (1997), *Armonía de intereses y modernidad. Radicales del pensamiento económico*, Civitas, Madrid.

Dickson, P.G.M. (1993), *The Financial Revolution in England. A Study in the Development of the Public Credit 1688-1756*, Gregg Revivals, Londres.

Duncan, W.J. (1991), *Grandes ideas en dirección de empresas: lecciones de los fundadores y de los fundamentos de la práctica directiva*, Díaz de Santos, Madrid.

Ferrer Regales, M. y Peláez López, A. (1996), *Población, ecología y medio ambiente*, Eunsa, Pamplona.

García Sánchez, J. (1998), *Economía y sociedad en el pensamiento de Karl Polanyi*, Te-

sis Doctoral inédita leída en la Universidad de Navarra, Pamplona.

George, C.S. (1972), *The History of Management Thought*, Prentice Hall, Nueva York.

Halévy, E. (1972), *The Growth of Philosophical Radicalism*, Faber and Faber, Londres.

Hirschman, A.O. (1997), *The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism before its Triumph*, Princeton University Press, Princeton.

López Alonso, C. (1986), *La pobreza en la España medieval. Estudio histórico-social*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

Llorca Albero, V. (1998), *El socorro de los pobres: libertad o regulación. El proyecto humanístico de Vives y la crítica de Soto*, Tesis doctoral inédita leída en la Universidad de Navarra, Pamplona.

Macintyre, A. (1994), *Justicia y racionalidad: conceptos y contextos*, Eiuinsa, Barcelona.

Martínez-Echevarría y Ortega, M.A. (1983), *Evolución del Pensamiento Económico*, Espasa-Calpe, Madrid.

Malthus, T.R. [1793 (1993)], *Ensayo sobre el principio de la población*, Alianza, Madrid.

Mill, J.S. [1848 (1995)], *Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, México.



Murphy, J.B (1993), *The Moral Economy of Labor. Aristotelian Themes in Economic Theory*, Yale University Press, New Haven.

Owen, R. [1825 (1977)], *A New View of Society*, Everyman's Library, Londres.

Pérez López, J.A. (1991), *Teoría de la acción humana en las organizaciones. La acción personal*, Rialp, Madrid.

Polanyi, K. (1944), *The Great Transformation. The Political and Economic Origin of our Time*, Beacon Press, Boston.

Pollard, S. (1987), *La génesis de la dirección de empresa moderna*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

Ricardo, D. [1821 (1985)], *Principios de economía política y tributación*, Orbis, Barcelona.

Rodriguez Lluesma, C. (1997), *Los modos de la pasión. Adam Smith y la sociedad comercial*, Ediciones Universidad de Navarra, Pamplona.

Smith, A. [1776 (1983)], *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Orbis, Barcelona.

Smith, A. [1759 (1997)], *La teoría de los sentimientos morales*, Alianza, Madrid.

Smith, A. [1762-3 (1995)], *Lecciones sobre Jurisprudencia*, Comares, Granada.

Ure, A. (1835), *Philosophy of Manufacturers*, Charles Knight, Londres.

Urwick, L. y Brech, E.F.L. (1970), *The Making of Scientific Management*, Isaac Pitman, Londres.

## Notas

1. Para todos los conceptos relacionados con la Historia de la Teoría económica ver Martínez-Echevarría, M.A. (1983).

2. Ver García Sánchez, J. (1998).

3. Ver Dickson, P.G.M. (1993).

4. Ver Appleby, J. (1978).

5. Para el caso de España ver Llorca Albero, V. (1998) y López Alonso, C. (1986).

6. Ver Hirschman, A.O. (1997).

7. Para situar a Smith en su contexto es muy interesante ver Calderón Cuadrado, R. (1997).

8. Ver a este respecto, por ejemplo, la página 350 de *The Wealth of Nations*. La cita corresponde a la edición de Andrew Skinner en Penguin Classics, Londres, 1996.

9. Ver Rodríguez Lluesma, C. (1997).

10. Ver Macintyre, A. (1994).

11. Ver Halévy, E. (1972).

12. Ver Arendt, H. (1965).

13. Ver Ferrer, M. y Peláez, A. (1996).

14. David Ricardo (1772-1823), nacido en Londres, trabajó con éxito como intermediario financiero en la Bolsa de esta ciudad. Fue miembro del Parlamento.

15. Al acabar la guerra contra Napoleón se desató una batalla parlamentaria entre los partidarios de poner restricciones a las importaciones de trigo, como Malthus, y los partidarios de la liberalización del comercio del grano, como Ricardo.

16. Sobre este tema del empleo de la maquinaria ver Ricardo, D. (1817), cap. 31.

17. Ver Murphy, J.B. (1993), pp. 161-163.

18. Charles Babbage (1792-1871) estudió en la Universidad de Cambridge, donde



también fue profesor de Matemáticas. Fue fundador de la *Royal Astronomic Society* y el primero en desarrollar las ideas de una secuencia automáticamente controlada para realizar cálculos digitales. Diseñó asimismo las tarjetas perforadas que durante un tiempo fueron esenciales en el funcionamiento de las computadoras electrónicas.

19. Para todos estos temas ver Babbage, C. (1830).

20. Marx llegó a esta visión a partir del concepto de producción que tenían los llamados socialistas ricardianos como, por ejemplo, William Thompson (1775-1833), John Gray (1799-1850) y Thomas Hodgskin (1787-1869).

21. La idea de que la política, en su caso el Estado, no era más que una función de la economía no era una idea original de Marx, sino que la tomó de los economistas clásicos, aunque él llegó a la conclusión de que era un instrumento que podía resultar superfluo. Para los economistas clásicos la política sólo tenía sentido para defender la propiedad privada: si ésta desaparecía no tenía sentido el mantenimiento del Estado. Ver Arendt, H. (1958), p. 45.

22. Marx, con un modo de hablar fisiológico, definió la labor como “el metabolismo del hombre con la naturaleza”, en el que la labor y el consumo forman parte del siempre repetido ciclo de la vida. En el fondo, estaba de acuerdo con la idea de Smith de que la labor era la fuente de toda la riqueza.

23. Ver Arendt, H. (1958), p. 116.

24. Ver Pérez López, J.A. (1991).

25. Smith, A. (1776), p. 99, vol. III.

26. Ver Urwick, L. y Brech, E.F.L. (1970).

27. Ver Halévy, E. (1972).

28. Citado por Polanyi, K. (1944), p. 114.

29. Citado por Bell, D. (1992), p. 253.

30. Andrew Ure (1778-1857) nació en Glasgow y obtuvo un título en Medicina. Fue escritor científico y profesor de Química. Ocupó una cátedra de Filosofía natural en la Andersonian University.

31. Ver Ure, A. (1835).

32. Ver Bendix, R. (1956), p. 59.

33. Sobre este tema ver Pollard, S. (1987), pp. 131 y ss., donde se relatan las dificultades de las primeras industrias textiles a las que se refiere Ure.

34. Sostenía que el empleo de niños no era tan malo e inhumano como se pretendía, ya que los niños se lo pasaban muy bien trabajando con las máquinas. Afirmaba que quienes explotaban a los niños eran otros obreros que los empleaban como ayudantes. La reunión de obreros incitaba a la violencia e interfería en su libertad. Ver Bendix, R. (1956), p. 90.

35. Robert Owen (1771-1858) nació en Gales y fue empresario del ramo textil.

36. Ver Bendix, R. (1956), pp. 49-51.

37. Ver Duncan, W.J. (1989), pp 134-136.

38. Ver George, C.S. (1972), p. 149.

39. Ver Polanyi, K. (1944). Por cierto, este autor siempre manifestó una gran admiración por Owen.

40. Ver Mill, J.S. (1848), p. 340.

41. Ver Mill, J.S. (1848), p. 653.



42. Ver Mill, J.S. (1848), p. 134.

43. Ver Mill, J.S. (1848), p. 136.

44. Ver Mill, J.S. (1848), p. 140.

45. Ver Murphy, J.B. (1993), pp. 164-173.

46. Una idea que también propuso J.S. Mill con su famosa distinción entre producción y distribución.

47. Johann Heinrich von Thünen (1783-1850), economista y terrateniente alemán.

48. A la larga, la apropiación individual de riqueza no respetaría a la larga la propiedad privada más que la propuesta de socialización del proceso de acumulación. En el fondo, lo privado no hacía más que obstaculizar el desarrollo de la “productividad” social. Al final habría que negar la propiedad privada a favor del proceso siempre creciente de la riqueza social. Ver Arendt, H. (1958), p. 73.

