



VITTORIO
MATHIEU

**ASPECTO FINANCIERO
Y ASPECTO HUMANO DE LA EMPRESA**

C U A D E R N O S

EMPRESA Y HUMANISMO

I N S T I T U T O

1

1. Es característico del hombre no perseguir sus propios fines de modo directo y disperso, sino organizarlos en proyectos complejos, emprendidos con procedimientos indirectos y, generalmente, colectivos: las empresas.

Para la empresa se necesitan instrumentos materiales y colaboradores humanos, unidos por un medio de acción absolutamente típico del hombre: el dinero. Este puede incluso no entrar de modo explícito, en forma de moneda, en la empresa, pero siempre entra, al menos, en su función esencial; la de "medida de valor". Efectivamente, al estudiar un proyecto empresarial se comparan, al menos implícitamente: a) los valores de los diversos objetos que se pueden obtener con los mismos medios; b) el valor de los medios empleados y el del fin por alcanzar (costes y ganancias).

Pero el dinero desempeña también una segunda y más importante función en la empresa: permite *transformar los valores en el tiempo* (sin lo cual, ni siquiera se podrían comparar). La ganancia se sigue a distancia mayor o menor del empleo de los medios, y los dos extremos no serían enlazables sin el dinero como "depósito de la riqueza". También aquí

el dinero puede no aparecer explícitamente como moneda, pero aparece igualmente como *crédito*. El proveedor o el colaborador "conceden crédito" al empresario, en vista del valor que tendrá su producto: y este crédito, bajo la forma de una suma de dinero, o también de simple confianza, constituye el capital financiero necesario a la empresa. Gozar de crédito o gozar de dinero es la misma cosa; o mejor, la moneda sustituye a la confianza, cuando la confianza directa falta.

La capacidad del dinero de transportar y transformar la riqueza en el tiempo está íntimamente conectada con su naturaleza ideal, o sea, con su capacidad de obrar a través de representaciones. El dinero no sólo no es algo material, sino que ni siquiera es un símbolo que esté en lugar de una cosa material. Puede nacer, eso sí, como un paquete de tabaco, o como recibo dado por un paquete de tabaco, pero se convierte en dinero cuando comienza a circular sin referencia a aquel origen. Del mismo modo, el oro adquiere un valor monetario en la medida en que cesa de servir como mercancía; y el billete de banco, aunque promete un "pago" en oro, no es el símbolo de un

oro-mercancía, sino de un oro como crédito, o como *expectativa de que alguien haga algo* a cambio de aquel oro. En este sentido, Adam Smith decía que el dinero “demanda trabajo”. Yo diría, paralelamente, que el dinero es “trabajo en forma potencial”.

Precisamente por esto, el dinero permite emprender. El futuro está “representado”, o hecho presente, por el dinero como símbolo, no de algo que existe, sino de algo que todavía no existe. Si la facultad representativa no permitiese al hombre hacer presente el futuro y, por tanto, proyectar, no habría empresas.

2. Característica del dinero, respecto a otras formas posibles de anticipación, es su naturaleza cuantitativa: la expectativa está cuantificada, no cualificada. Lo que se obtendrá con el dinero permanece indeterminado, pero su valor está determinado de antemano respecto a una unidad de medida convencional. Por esto, al programarse mide por medio del dinero el valor del producto futuro, descontado al valor de hoy.

Pero ¿qué es el *valor* de un producto? Después de Ricardo es tradicional conmensurarlo con el trabajo necesario para producirlo.

Y para mercancías fungibles y de constante consumo, como el grano, esta definición funciona. Pero para bienes de otro tipo ha sido fácil objetar que, de hecho, no funciona. El valor de un cuadro, por ejemplo, no está en relación alguna con el trabajo que ha sido necesario para producirlo y conservarlo.

En realidad, la definición del valor dada por Ricardo y Marx debe ser invertida respecto al tiempo. El valor de un cuadro, sea bello o feo, no depende del trabajo que ha sido necesario para pintarlo, sino del trabajo que *se puede obtener* a cambio de aquel cuadro (previa transformación del cuadro en dinero, o sea, vendiéndolo). Y éste es el verdadero valor económico de cualquier objeto, incluso del grano o de los coches. Este valor no depende del pasado, sino del futuro: no de lo que ha sido hecho, sino de lo que se hará: el actual precio del grano hace solamente suponer cuál podrá ser el valor del grano mañana; sin embargo, ninguna conexión es necesaria, fuera de la previsión confiada al “sentido de los negocios” de cada uno.

Esta definición del valor explica el fin de la empresa económica, que es el “lucro”, repre-

sentado por una suma de dinero. Lo que se espera de la acción emprendida es la conservación, la transformación en el tiempo y, posiblemente, *el aumento de la capacidad de generar trabajo* (y, por tanto, del capital). En otros términos, no la cosa en su consistencia física, sino la cosa producida *en cuanto vendible*, o sea, transformable en dinero: el cual tornará a “demandar trabajo” según la expresión de Smith, y así al infinito. Naturalmente tal expectativa puede quedar frustrada y, en tal caso, se tendrá una *pérdida* financiera.

3. La correcta interpretación del valor económico aclara la razón por la que el capital, necesario para la existencia de la empresa, se presenta bajo dos aspectos complementarios, que son como las dos caras de la misma realidad: capital *real* y capital *financiero*. *El primero* corresponde a la organización *sincrónica* de la empresa, el segundo a la continuidad *diacrónica* que la empresa establece en el trabajo humano.

La función de la empresa económica no sólo es, de hecho, producir físicamente cosas o servicios: es producir cosas o servicios vendibles, o sea, transformables en dinero. Gracias a esta

transformación el ciclo continúa, en el conjunto de la sociedad, aun cuando se concluya el concreto trabajo de una empresa -por ejemplo, la construcción de un túnel-. El dinero obtenido con la venta es, efectivamente, *trabajo potencial*, que el producto actual ha procurado, y que producirá, a su vez, trabajo actual. Si el resultado financiero no se obtiene, la finalidad de la empresa no es alcanzada: pero, si se obtiene, pone en marcha un proceso análogo al precedente (aunque se dirige a un trabajo diverso), y la cadena no se interrumpe hasta que la vida organizada socialmente no se pare.

En la empresa se conjugan, pues, dos procesos en cadena, tan largos como toda la historia de la humanidad. Bajo el aspecto del capital *real*, la empresa de hoy es el último anillo de un proceso de *capitalización*, cuyo origen se pierde en la noche de los tiempos. Los instrumentos con que la empresa trabaja (comprendidos los colaboradores) han sido producidos por otros instrumentos, y éstos de otros que los preceden, hasta los hombres primitivos y los fragmentos naturales de sílex, que los primitivos han comenzado a tallar y a modelar. Bajo

el aspecto del capital *financiero*, la empresa es un *potencial*, apto para reproducir y, posiblemente, acrecentar otro (trabajo) potencial, hasta el fin de los tiempos, o sea, hasta el día del Juicio, en que cesará toda actividad emprendedora. La cadena que se remonta hacia atrás y, sobre todo, la que procede hacia delante puede interrumpirse o romperse. Hacia atrás la naturaleza no suministra más que la "tierra", en el significado económico de la palabra; pero la cadena descendente puede interrumpirse, como una familia que, si bien ha tenido abuelos y bisabuelos, *puede no tener hijos y nietos*. En otros términos, el producto de la empresa, aunque existe físicamente, puede permanecer estéril cuando, invendido o inutilizado, no pone en marcha el ciclo. Pero, por cada cadena que se interrumpe, otras pueden seguir. Cada empresa, aun cuando parezca aislada en sus propios fines, forma parte de un sistema total, que dura toda la historia, pues allí donde se manifiesta un éxito, se regenera un capital financiero, disponible para otras empresas.

Pero el éxito no es jamás seguro: las empresas fallan y generan una dispersión, en lugar

de una capitalización. El capital financiero -justamente porque representa un futuro, incierto por naturaleza- está expuesto a perderse; y es necesario precisamente para cubrir las pérdidas eventuales.

El particular tipo de continuidad histórica dada por el capital financiero se encuentra sólo en la empresa "económica", que tiene fin de lucro. Otras empresas, por ejemplo, una de alpinistas (o cualquiera "sin afán de lucro") podrá entrar en otro tipo de continuidad histórica, pero no en el típico de la empresa económica, o sea, en el ciclo: "capital (trabajo potencial) -trabajo actual-ganancia financiera (o sea, de nuevo, trabajo potencial)". Esto no depende de la estructura organizativa: una asociación para distribuir sopa a los pobres puede estar organizada con criterios empresariales, como otra para vender alimentos a los ricos; pero, al no reacumular el capital, no suministra un producto que "haga trabajar", como ocurriría si la comida fuese vendida y, por tanto, los compradores, o alguien, en vez de ellos, debiesen trabajar para comprarla. Esta usa el trabajo pasado, que compra, pero

no produce trabajo futuro. Es una "administración de distribución".

4. La distinción señalada es útil para caracterizar la inversión, que permite a la empresa constituirse. Hay en los sistemas productivos, tanto en el Este como en el Oeste, una retórica y cuasi mística de la inversión, que, no comprendiendo qué es lo que caracteriza a la inversión en cuanto tal, juzga útil "invertir", no importa en qué; y, de buena o mala fe, despacha como "inversiones" desembolsos, que caen bajo una categoría de gastos totalmente distinta.

En realidad, no hay caracteres constantes o reglas generales que permitan distinguir la inversión económica de los otros empleos de dinero. En ciertos casos, la *intención* de quien gasta la suma sirve como criterio: es una inversión aquel empleo del que se espera que el dinero *retorne* (como "rédito"). Por eso, no se considera como inversión la construcción, por ejemplo, de un barco para regatas. Sin embargo, el que la emprende puede proponerse resarcirse de los gastos gracias a la publicidad; y los gastos para publicidad son una inversión. (En el límite, un empresario, que había perdi-

do en el juego una suma tan enorme que todos los periódicos habían hablado de él, observó que, si hubiese debido pagar aquella publicidad, habría gastado mucho más. En este sentido, incluso una suma perdida en el juego puede revelarse como una inversión).

Pero ni siquiera las intenciones explícitas son de fiar. Gastos de placer, como mantener una yeguada de caballos, pueden hacerse pasar por publicidad, por razones fiscales. Otras veces, fundaciones "sin afán de lucro" enmascaran actividades comerciales económicas verdaderas y propias. En fin, los casos más interesantes son aquellos en los que *ni siquiera el mismo empresario conoce* sus propias intenciones. Muchos empresarios se lanzan al mundo editorial como si fuese "una empresa como las otras", sólo porque no osan confesarse a sí mismos que lo hacen por otras ambiciones. Es raro, de hecho, que publicar libros regenere un capital financiero.

Más banal psicológicamente, pero mucho más importante económicamente, es el caso de empresas que se enmascaran como empresas económicas, pero que no alcanzan de hecho el resultado de "producir un producto

que haga trabajar ulteriormente”, Me refiero a las empresas “ocupacionales”, que miran a tener ocupados a los trabajadores, incluso con pérdidas. Estas deben ser rigurosamente distinguidas de las empresas *asistenciales* (como la de distribuir sopa a los pobres), que, con su producto, no miran a hacer trabajar ulteriormente, sino sólo a ayudar, momentáneamente o siempre, a quien *no puede* trabajar. Deben ser distinguidas también de otras iniciativas que no conectan la ocupación con una actividad productiva: como cuando se tienen ocupados a los niños para que no fastidien, o a los soldados para que no se pudran en la inacción. La pretensión de las empresas ocupacionales, por el contrario, es *producir*, aunque sea con pérdidas, incluso cosas diversas a las que producirían si se fiasen del mercado. Estas empresas, para producir, hacen trabajar efectivamente a los ocupados (no los hacen jugar, o ejercitarse en vacío) pero el ciclo se para ahí. Su producto no hace trabajar ulteriormente, o hace trabajar menos de lo que lo haría un producto exigido por el mercado, porque o no lo compran, o lo hacen a coste inferior al de producción. Así, la mantequilla de la CEE hace trabajar a los campesinos, fabricantes de quesos, ins-

talaciones frigoríficas, pero no produce un ciclo de trabajo continuo, sino una pérdida, prevista y pensada. La pretendida finalidad ocupacional, por tanto, se traduce en una disminución de la ocupación. Y las pretendidas inversiones hechas con este fin, son *consumos enmascarados de inversión*: frecuentemente más costosos que si fuesen desembolsados a fondo perdido .

5. Esta mistificación conecta con una serie de errores conceptuales –en parte formales, en parte circunstanciales– acerca de la noción de “inversión”.

Comencemos por los primeros, más fáciles de clarificar. Por una convención contable, se pone el rédito (igual a la producción) como igual a la suma de consumos e inversiones ($Y = C+I$), no distinguiendo entre “inversión” y “ahorro”. Toda la producción que no es consumida constituye, por definición, una inversión. De hecho, si un producto no es vendido va a engrosar las reservas, que forman parte del capital: por tanto, resulta una inversión. La empresa, sin embargo, no se proponía aumentar sus reservas: por tanto, se trata de una

“inversión no deseada” (expresión que se remonta a la escuela keynesiana).

El razonamiento es tan cómico que maravilla que aparezca, sin crítica, en libros de economía. Y, también desde un punto de vista contable, es perfectamente inútil, La identidad $Y=C+I$ permanece, sin que sea necesario considerar lo invendido como una “inversión no deseada”. Es suficiente considerar *en qué* consiste el primer término. Este término significa “rérito” o “producción”: pero ésta debe ser entendida como *producción económica*, o sea, vendible al precio (incluso negativo) al que puede ser efectivamente enajenada, y no como producción física, La identidad, entonces, sigue siendo siempre verdadera, no porque al segundo miembro se hinche con una “inversión no deseada”, sino porque el primero tiene un valor inferior al que se desearía. Por ejemplo, un stock de libros invendibles vale como papel usado: y ningún contable en sus cabales lo inscribiría de otro modo en el balance.

El falso razonamiento formal oculta un error sustancial más profundo: la *confusión entre producción física y producción económica*.

Puesto que ha habido una transformación física -por ejemplo, se han producido láminas de acero-, se piensa que ha habido una producción económica, pero la producción económica tiene lugar solamente cuando el producto es *vendido*, o sea, se retransforma en dinero (De hecho, también en la jerga comercial, “productor” designa al vendedor).

En los manuales de economía se lee, a veces, que la producción puede ser positiva o, al límite, nula, pero no negativa, porque no se puede producir menos de nada. Pero, si se habla de producción económica, la afirmación es falsa. Así como hay una producción física negativa, o sea, *destrucción* (o bien, aumento de entropía física), así también hay una producción económica negativa, o sea, un *aumento de entropía económica* (que pronto intentaremos explicar). Puede suceder que esto distorsione el uso de ciertas matrices macroeconómicas (donde comparecerían valores negativos difíciles de interpretar), pero la respuesta es: tanto peor para las matrices. Se tiene un aumento de entropía económica cada vez que el sistema, a consecuencia de una transformación, resulte menos capaz que antes de hacer

trabajar como ocurre, precisamente, en el caso de las administraciones puramente ocupacionales. En microeconomía la situación es más difícil de individualar, hasta el punto de que, a veces, se niega que pueda tener lugar. La más antigua negación explícita de esto la he encontrado en los escritos de John Law, según el cual, aunque el individuo trabaje con pérdidas, el conjunto gana siempre algo. Se dice esto porque se supone que la transformación obtenida con el trabajo, aunque “rinda” poco, “produce” siempre, económicamente, algo.

6. Sin embargo, cuando un grupo de elefantes, hartos de trabajar para una empresa de construcción, erigió por la noche, con ladrillos y cal, un muro transversal respecto al camio que iba a la obra, su construcción (que, como producción física, era irrefutable) no fue considerada en absoluto como una producción económica. Ahora bien, lo que no es económico si es hecho por elefantes, no lo resulta si es hecho por hombres, sólo porque los hombres estén menos dotados de *sense of humour*.

Tratase de cuadros de una exposición o del café quemado en la locomotora o de la mantequilla de la CEE, el elemento que permite

deducir si ha habido o no una producción económica siempre es solamente la *adquisición por parte del mercado*. Entonces, a cambio del producto, se obtiene dinero, o sea, trabajo potencial, para el cual alguno ha debido trabajar, y con el cual se hará, a su vez, trabajar a otros.

Qué sea físicamente el producto que obtiene este resultado, no tiene ninguna importancia. Puede tratarse de alimento, del grito de un cantautor o de un anillo de nariz. Recientemente ha sido vendida, por segunda vez, la deyección de un artista. Por mucha que sea la idiotez que tal adquisición muestre en el comprador, ésta (y sólo ésta) hace de esa producción una producción económica.

Al contrario, los laminados de acero que no encuentran mercado, y entorpecen los almacenes, aunque físicamente muy consistentes, como variaciones de riqueza deben ser registrados en la columna del “menos”, no en la del “más”. No cuenta nada que, en otros tiempos, la producción del acero fuese un indicio de riqueza: la riqueza es la capacidad de hacer trabajar *en el futuro*, no en el pasado; si no, valdría igualmente suponer que sirva para

enriquecernos el producir una gran cantidad de *miriñaques*.

En los países del “socialismo real”, la confusión entre producción física y producción económica podría explicarse, en parte, por el prejuicio materialista. Pero la misma confusión tiene lugar en nuestros países. Sin embargo, hoy debería estar claro que la riqueza consiste cada vez más en conocimiento, en informaciones, no en cosas materiales. Cuando la materia, incluso transformada, permanece económicamente inerte y no induce ya a trabajar, el sistema económico se ha empobrecido, y la empresa tiene la misión de hacer que eso no ocurra: que la cadena, que une el presente al futuro, no se rompa.

En conclusión, el empleo de dinero en una empresa puede llamarse “inversión” sólo si obtiene el resultado de no dejar que la cadena se interrumpa. Esto no se puede saber *a priori*, basándose en las intenciones, sino sólo con el resultado. La habilidad del empresario consiste en prever tal resultado, siempre expuesto al riesgo, como todo acontecimiento futuro.

7. La observación de que el valor económico depende del futuro, permite satisfacer varias

cuestiones, a las que la economía habitualmente enseñada en las escuelas responde de modo incongruente y decepcionante: a) ¿qué es, esencialmente, una empresa económica?, b) ¿cómo valorar el rédito nacional?, c) ¿cómo valorar la aportación que al “producto nacional bruto” (PNB) hacen los entes públicos? ; d) ¿cómo valorar, en términos reales, el valor de la moneda y su variación en el tiempo?

Una respuesta a a) ha sido ya esbozada. A b) dio ya una respuesta exacta, si bien formal, Hicks en 1939: el producto nacional bruto es la suma de los “valores añadidos” (VA) derivados de las actividades de las diversas empresas. Para concretar la respuesta, es necesario saber qué es una empresa que produce valor añadido. El valor añadido es la diferencia entre la ganancia de la venta del producto y el gasto por la adquisición de los materiales que se transforman. Con la diferencia, la empresa paga los factores de producción. El cálculo implica que el producto sea vendido y vendible, y esto sólo se puede saber *probando* a ponerlo en venta. No tendrá, por tanto, sentido hablar de valor añadido, si no es para empresas que vendan productos. Cuando esto

ocurre, se las somete, casi en todas partes, a un “impuesto sobre el valor añadido” (IVA), de tal modo que el cálculo del IVA puede servir para calcular el producto nacional bruto. Qué actividades están sujetas al régimen del IVA es, sin embargo, de nuevo una cuestión resuelta formalmente, basándose en la legislación fiscal. Un mismo servicio, por ejemplo, de limpieza, puede ser realizado por una agencia que factura el importe a los usuarios y paga el IVA, o por un privado, que recibe un salario y no tiene registro de IVA. A veces la elección queda en manos de quien proporciona la prestación (por ejemplo, los publicistas).

Sin embargo, la tendencia de las contabilidades nacionales es a incluir en el producto nacional bruto también las prestaciones no sujetas a IVA, y a preocuparse, acaso, de la imposibilidad de valorar el trabajo de las amas (le casa, Y de otros quehaceres semejantes Se tiende a pasar (le una valoración *formal* del valor añadido a una valoración *sustancial* de todo lo que tiene valor en general Pero esto es imposible. Aparte del trabajo de las amas de casa, hay una cantidad de espectáculos (por ejemplo, una puesta de sol) o de servicios, que

no se venden, y que es justo no hacer entrar en el producto nacional bruto, porque no tienen naturaleza económica, aunque sean preciosísimos.

A mi juicio (pero aquí se trata de una propuesta personal), sería más coherente con la definición de Hicks incluir en el producto nacional bruto sólo las prestaciones de las empresas sujetas al IVA, Los servicios, también los pagados, de privado a privado -por ejemplo, las comidas cocinadas por una empleada del hogar, en lugar de en el restaurante- deberían ser excluidos. Resultaría así que un sistema productivo más *integrado* en sentido vertical contaría menos para el producto nacional bruto que si estuviese menos integrado, Pero si las diferencias de criterio al calcular el producto nacional bruto fuesen sólo éstas, serían poca cosa. En realidad, el cómputo del producto nacional bruto -que debería ser uniforme. para servir de base a la contribución de cada uno de los Estados a las organizaciones internacionales- sigue criterios diversísimos, especialmente entre Este y Oeste. Al mismo tiempo, se tiende a constituirlo en indicio de *bienestar* sustancial, en contraste con el carácter

convencional de los criterios adoptados, Las correcciones propuestas para corregir las diferencias (por ejemplo, el NEW, *Net Economic Welfare*) no tocan más que los problemas marginales.

También convencional y subordinada a la legislación fiscal interna es la clasificación de los operadores en "empresas" (o administraciones o firmas) y "consumidores" (o "familias"). En realidad no tiene ningún significado económico atribuir todo el consumo a las familias y todas las inversiones a las empresas, diciendo: las empresas no consumen". No hablo, claro está, del consumo de energía eléctrica o de agua. Las empresas "consumen" en otro sentido totalmente distinto: cuando desperdician, porque invierten mal; cuando producen objetos no requeridos por el mercado. Ese desperdicio no es de hecho "inversión no deseada", es *consumo* no deseado. Y los que piden a voz en grito "inversiones" (equivocadas), piden en realidad consumo (mediatizado por los salarios, retribuciones a los administradores, etc.), enmascarado con el pretexto de invertir para producir. Detrás del biombo de clasificaciones puramente contables y conven-

cionales se esconden errores sustanciales de economía, o mistificaciones interesadas del verdadero carácter de una empresa productiva.

8. La pregunta a la que la praxis acostumbrada de muchas contabilidades da la respuesta más disparatada es sin duda la c). ¿qué aportación hacen los entes públicos al producto nacional bruto? No pudiéndose valorar de otro modo, se responde: su aportación debe contarse *según su costo*. Resulta así que cuanto más desperdicia el Estado tanto más crece (en el papel) el rédito nacional. Las consideraciones sobre el valor añadido del n. 7 permiten dar la respuesta exacta: el valor añadido de las prestaciones de los entes públicos es ninguno, porque el Estado no pone en venta sus propios servicios.

En rigor, la dificultad se podría obviar, en régimen parlamentario, considerando los impuestos votados por el Parlamento como el objeto de un contrato colectivo, en el que el Estado pone en venta ciertos servicios, y los representantes del pueblo discuten el precio. Sin embargo, no es necesario recurrir a esto que, por desgracia, sería una ficción. La dificul-

tad no existe, porque el Estado (como los entes públicos en general) no es una empresa económica, sino un *consumidor final colectivo*. No hay razón para considerar sus gastos como un rédito, más de cuanto sea necesario considerar como rédito los gastos del Ejército de salvación o de una sociedad de conciertos. El rédito es de quien *vende* sus prestaciones al Estado. Hay gastos, por ejemplo para la defensa o para el ejercicio de la justicia penal, a los que los consumidores pueden proveer sólo por medio de entes colectivos: pero esos son gastos de consumo (piénsese en los enormes gastos de guerra), no "gastos necesarios para una producción", que no existe. El valor añadido, que nivela estos gastos, no es producido por el Estado sino por empresas que venden al Estado. Si fuese producido por el Estado, sería necesario sustraerle el importe de los bienes que el Estado compra (así como el valor añadido del panadero se sustrae el gasto de la harina). Pero las cosas no están de este modo. No se calcula el importe que el Estado saca del uso de los carros de combate, sustrayéndole el precio pagado por comprarlos. Eso puede hacerse, sólo si el Estado *vende* a otros sus servicios, por ejemplo con tropas mercenarias, como Cuba.

El problema subsiste, sin embargo, para las administraciones de propiedad pública que venden sus servicios, como las vías férreas. Para éstas, el valor añadido es calculado del mismo modo que para las empresas privadas; salvo que, como de costumbre, es un valor añadido *negativo*, porque la administración pública vende por debajo de costo.

9. Muchas distorsiones de la macroeconomía comúnmente enseñada desaparecen, si se interpreta rectamente la función de la empresa: que no es transformar materiales, sino conservar, transportar en el tiempo y, posiblemente, aumentar un trabajo potencial. El resto es solamente un medio. El título de Sraffa de 1960, *Producción de mercancías por medio de mercancías* (entre las cuáles está la mercancía-trabajo) debe ser invertido: producción de trabajo (potencial) por medio de trabajo (actual).

En efecto, la vida de la administración se refleja en su *balance*, que pasa de una situación patrimonial inicial, expresada en moneda, a otra, también expresada en moneda. Lo que sucede en medio mira sólo a hacer que la segunda situación sea mejor que la primera, a valor constante de la moneda Y la situación

patrimonial es el capital expresado en moneda, o sea, trabajo potencial. Pero, para comprender esta concepción, es necesario interpretar el valor de la moneda como se ha hecho al inicio, como equivalente ideal, no de mercancías, sino de un *trabajo que hacer*. Si de repente todos cesasen de trabajar (por ejemplo, por convertirse a la filosofía de la antigua escuela cínica), toda la moneda existente valdría *cero*, y todos los bienes reales (como la taza que Diógenes arroja) tendrían un valor indeterminado: Q/0

Los fallos del *monetarismo* son menos vistosos que los del keynesianismo -con el que, en la oposición, está emparentado sólo porque los monetaristas recomiendan al Estado intervenir poco; pero esos fallos existen y son debidos a un insuficiente análisis conceptual del valor de la moneda. La "teoría cuantitativa", revisitada por Friedman, peca siempre de "falacia naturalista". En su forma más evolucionada es una teoría de la "demanda de moneda", pero la razón por la que existe una demanda de moneda es tan poco clara, que Friedman la atribuye a un pretendido "rendi-

miento in natura" de la moneda misma (objeto de no pocas ironías).

La moneda se requiere en la medida en que se piensa que hace trabajar; y si en ciertos momentos es atesorada (obsesión, totalmente fuera de lugar, de los keynesianos), esto es debido a que, en ciertas situaciones, es mejor esperar a emplearla, dejando que el trabajo permanezca potencial. Por ejemplo, en espera de un progreso tecnológico a corto plazo; la moneda atesorada servirá para financiarlo, en vez de emplearla demasiado pronto en tecnologías superadas. Por otra parte, si una cierta cantidad de trabajo no permaneciese potencial, no habría economía: los hombres proveerían a sus necesidades del mismo modo (directo) en que las proveen los otros animales.

La empresa sirve para hacer pasar el trabajo del estado potencial al actual, y viceversa. Y éste es el aspecto más propiamente *humano* de la empresa: para el cual el hombre es insustituible. Si no se ponen en estrecha relación estos dos aspectos, el financiero y el humano, será aún posible un balance microeconómico (porque se basa en estimaciones subjetivas) de cada empresa, pero no un balance macroeco-

nómico, de la "riqueza de las naciones". Este no puede hacerse, ni en referencia a la producción física (que no se sabe a cuánto dinero corresponda), ni a la cantidad nominal de moneda (que no se sabe cuánto valga). Se puede hacer sólo en referencia a una propiedad del sistema difícilísima de estimar, porque está sujeta a múltiples imprevistos: a su «capacidad de hacer trabajar de modo que el producto vuelva a hacer trabajar», al infinito. Tal propiedad del sistema se puede definir como "entropía económica negativa". A paridad de condiciones físicas (materias primas, fuerza-trabajo, etc.), la entropía económica del sistema puede crecer de golpe, simplemente porque disminuye, por causas exógenas, la gana de trabajar. En otros casos (el típico, el del Japón), la entropía económica disminuye gracias a la capacidad de organizar el trabajo de modo que su producto vuelva a hacer trabajar, con rendimiento creciente. Mientras no se abandone la falacia naturista de pensar que la riqueza corresponde a una *realidad física* existente, y no a un *estímulo del trabajo* humano, las razones por las que un sistema se enriquece y otro se empobrece se escapan.

10. La concepción *humanista* de la empresa coincide, por tanto, (contra muchos prejuicios), con una correcta interpretación de su aspecto financiero. El trabajo del hombre es el término inicial y final del proceso, mientras que la satisfacción de las necesidades mediante el producto es sólo el *medio* para conservar activo tal proceso. El hombre que trabaja productivamente (no importa si haciendo zapatos o contando chistes desde un escenario) "trabaja de modo que. hace trabajar", y la empresa es el invento que permite a este "trabajo que hace trabajar" prolongarse indefinidamente en el tiempo, disminuyendo o, al menos, no acrecentando, la entropía del sistema,

Desde el punto de vista de *lo que ya hay* y, por tanto, del pasado, el hombre mismo es el producto de una capitalización. Su habilidad es fruto de aprendizajes y, por tanto, un trabajo capitalizado. Incluso su cuerpo es la capitalización de los gastos sostenidos para criarlo. Pero desde el punto de vista del futuro, que, como se ha visto, es el punto de vista del valor económico, el hombre es una *f fuente de invenciones*, gracias a la cuáles el capital, físico o humano, "rinde" efectivamente como capital,

o sea, pone de nuevo en movimiento el proceso que lo ha producido, en vez de conducirlo (con malas inversiones o meros consumos) a un callejón sin salida. Que esto acontezca, no es un hecho "espontáneo", o que dependa de condiciones puramente materiales (por ejemplo, del incremento de la industria pesada, prescrito por los primeros "planes quinquenales"; ni tampoco de condiciones totalmente previsibles. El proceso prosigue sólo a través de variaciones continuas (de las necesidades, de los gustos, de las tecnologías, de las situaciones ambientales) y requiere, por eso, un continuo trabajo de invención y de adaptación, al que es llamado el hombre como *persona*, y no como simple resultado de una capitalización. Debe inventar el empresario (en sentido lato), el científico, el ingeniero, el artesano. Pero también el simple trabajador subordinado entra en el proceso con una contribución diversa de la del capital material (comprendidos los más perfectos computadores), o sea, con dotes personales, no sustituibles, de atención, de disponibilidad al sacrificio momentáneo, de inteligencia y, sobre todo, de *adaptabilidad a lo imprevisto*. El sistema económico prospera si consigue premiar adecuadamente

todas estas dotes humanas, gracias a una disminución progresiva de la entropía económica: de otro modo, los sacrificios y el esfuerzo de hoy no serán compensados por un retorno (o "rérito") adecuado, y la entropía económica aumentará: cada uno se esforzará siempre menos, por el postulado fundamental de la economía de que cada uno se esfuerza en vista del propio interés.

Es obvio que no toda la actividad de los hombres es interesada: pero la existencia de acciones desinteresadas no debe destruir esa *particular* organización del trabajo que es la empresa, apta para hacer disminuir, en el sentido clarificado antes, la entropía del sistema. Disminución de la entropía económica significa que cada uno que "sirve" será capaz a su vez de *hacerse servir mejor*. Esta es la vía para poner la empresa, y la economía en general, al servicio del hombre,

Si, por el contrario, a consecuencia de un "fetichismo de la mercancía", el productor es subordinado al producto, la experiencia enseña (en el Oeste y, aún más, en el Este) que se va al encuentro de un desastre económico y moral al mismo tiempo. Privado de la libertad

de organizarse para el propio provecho, privado del control (o *feed-back*) que el mercado ejercita sobre la fecundidad o esterilidad de la producción, el hombre resulta sometido a la

producción de lo inútil, que es destrucción del incentivo de trabajar. Una concepción puramente material de la economía lleva a la muerte de la economía misma.