





El trabajo

Nociones fundamentales

Alejandro López



López, Alejandro

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

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

ISBN 978-958-720-092-8

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

II. Serie.

331 cd 21 ed.

A1291184

CEP-Banco de la República-Biblioteca Luis Ángel Arango

El trabajo

Nociones fundamentales

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

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

© Alejandro López

© Colección Bicentenario de Antioquia

© Fondo editorial Universidad EAFIT

Carrera 49 No. 7 sur - 50

Tel.: 261 95 23. Medellín

ISBN: 978-958-720-092-8

Diseño de carátula: Miguel Suárez

Editado en Medellín, Colombia

EL TRABAJO

NOCIONES FUNDAMENTALES.

Para papá y mamá
o quien, más o este
ejemplar, debiera dedicarlo
toda esta obra
recuerdo de
Jocayó.

Facsímil de la dedicatoria para la primera edición, 1928.





Presentación

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

*

Alejandro López

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

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

*





Prólogo

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Alejandro López
Londres, julio de 1928



Introducción

Los tres capítulos de que se compone esta obra están dedicados a tratar los tres fenómenos fundamentales de las ciencias económicas: necesidades, trabajo y principio de economía.

Con razón se ha dicho que si el hombre no hallara obstáculos para satisfacer sus deseos, esto es, si todo cuanto ha menester lo tuviese a la mano en calidad y cantidad adecuada, no habría problemas económicos. Ni los habría tampoco si careciera de necesidades, pues los problemas se deben a que la colectividad tiene que trabajar para proveer a sus necesidades.

Los problemas económicos se reducirían a un mínimo casi insignificante si se tratase de comunidades de necesidades rudimentarias y estáticas o invariables, como las de otros animales. En la economía humana interviene, sin embargo, otro factor que introduce complicaciones sin cuento: la naturaleza humana con su razón y sentimientos, su deseo de entenderlo y explicarlo todo, su aspiración a mejorar, su capacidad para prever circunstancias futuras y para hacerles frente por medio del hecho artificial; pues mientras el animal sucumbe, como individuo o como especie, si no se adapta al medio, el hombre está dotado del poder de adaptar el medio a sus fines de subsistencia y mejora.

Aunque este poder de adaptar el medio no lo poseen todos los hombres por igual, basta el poder de unos pocos, que obran como el fermento de la masa, para crear condiciones nuevas, que se insinúan a la imitación de los demás con el prestigio de la economía de tiempo o fuerza o con el halago de nuevas satisfacciones. De esa manera el genio creador de unos pocos va introduciendo

economías en los medios de satisfacer necesidades unas veces, otras va creando nuevas variedades de deseos por la creación de nuevos medios, cuya eficacia para satisfacer el deseo se propaga e incorpora bien pronto en las creencias. Así, pues, la iniciativa de unos va creando gran variedad de necesidades a la vez que los medios de llegar a satisfacerlas mediante el trabajo; unos crean y otros adoptan las creaciones y las incorporan en sus hábitos.

Son estas creaciones o invenciones lo que da mayor complejidad e interés al estudio económico, y muy especialmente al del trabajo; por consiguiente, hemos juzgado conveniente principiar nuestro estudio por una ligera revista de las necesidades y de las influencias que sobre ellas ejercen la invención y la educación. Por la misma razón parece conveniente establecer la debida diferencia entre el trabajo que alimenta las necesidades y la invención que crea nuevos objetos de deseo, al par que los medios de elaborarlos.

Estudiaremos el trabajo por diversos aspectos que permitan establecer su verdadera naturaleza, tal como la entendemos. El estudio de los motivos del trabajo, no menos que su clasificación en diversas categorías o los sentimientos que al trabajar se experimentan, serán otros tantos ángulos visuales que nos permitirán ahondar en la psicología del trabajo.

Finalmente, estudiaremos el índice de toda acción económica, el Principio de Economía, que es la guía que nos da la naturaleza humana en su constante, uniforme y universal tendencia a multiplicar los efectos del empleo de tiempo o fuerza. Damos gran importancia a la tendencia del hombre a economizar tiempo, mientras que otros sólo mencionan la economía de fuerza o esfuerzo. En realidad, sería todavía más racional y exacto referirse a los tres elementos de la potencia: fuerza, espacio y tiempo; mas suponiendo implicado el espacio en el empleo de toda fuerza, conviene hacer notar que si el hombre es avaro de su esfuerzo ante la magnitud de los obstáculos que se oponen a la satisfacción de sus deseos, lo es igualmente de su tiempo, y especialmente del que ha de emplear metodizado y con atención voluntaria, sustrayéndolo del resto de su vida.



Capítulo primero

Las necesidades y la demanda

Las necesidades de la colectividad dan origen a la demanda y al trabajo – La invención y la educación multiplican y diversifican las necesidades – Efectos de la sociabilidad sobre las necesidades – El circuito de las necesidades habituales y la tendencia a ensancharlo – Las necesidades modificadas por la educación – La educación enseña a la vez a prever y a proveer, proyectando la vida en el futuro – El origen del trabajo individual no es la privación o el deseo estorbado, sino la educación

1. El trabajo es el medio del que se sirve el hombre para adquirir y acumular la potencia que ha menester para proveer a la satisfacción de sus necesidades, presentes y futuras, actuales o latentes, habituales o que adquiera al dar empleo y desarrollo a su potencia.

El estudio es también adquisición y acumulación de potencia, mas no para satisfacer necesidades, sino para trabajar o crear.

Descartado de una vez el hombre que satisface algunas de sus necesidades utilizando parte de lo que produce, como caso excepcional, puede afirmarse que todo trabajo se resuelve en un cambio en que el dinero entra como instrumento principal, como poder de compra de multitud de servicios que satisfacen necesidades, estén o no incorporados a un producto cualquiera.

El poder de compra es parte muy sustancial de la potencia adquirida con el trabajo y obra a modo de coeficiente que da a cada necesidad carácter de fenómeno económico y la convierte en demanda potencial, pues la necesidad

desprovista de poder de compra sería una simple privación, más o menos grave para el individuo, o un anhelo, una y otro de carácter simplemente subjetivo como todo deseo.

Hay necesidades naturales, llamadas también orgánicas o primarias, cuya satisfacción es cuestión vital para el individuo, y hay otras de carácter intelectual o moral cuya falta de satisfacción produce privaciones de intensidad variable con los individuos, las razas y los tiempos. También podrían distinguirse las necesidades que son individuales de las que resultan de la asociación, sea porque surgen de la relación entre hombres o porque son necesidades colectivas y a las que sólo puede proveer la colectividad. También podría decirse de algunas necesidades que son internas o psíquicas, o que se pasan en el fondo de cada hombre, mientras que otras son externas u objetivas y suponen una relación con el mundo exterior.

No solamente hay una gran diversidad de necesidades, sino que cada una de ellas se presenta con intensidad variable, según sea la personalidad del individuo. La variedad de necesidades regularmente disminuye la intensidad de cada una; un solo deseo muy intenso tiende a restringir los otros o a restarles importancia.

Necesidad es el sentimiento de que hace falta algo y que hace nacer el deseo de satisfacción; el deseo se concreta en algo que el individuo cree que es eficaz para satisfacerlo; deseo sin creencia sería anhelo vago sin manifestación externa. Los deseos y creencias son, pues, los elementos psicológicos de la necesidad y asociados forman el deber de obrar e impulsan a la acción. Deseo y creencia asociados al poder de compra constituyen una demanda potencial, que se hace efectiva en un mercado. La necesidad sola no es propiamente fenómeno económico, si no es porque excita al trabajo que ha de proporcionar el poder de compra que la hace ingresar en el campo económico. La sed es una privación y el hombre sabe que la calma con agua o vino. La creencia de que una prenda de vestido nos quedará bien, despierta el deseo de adquirirla. Si el vago deseo que siente el hombre de diversiones se completa con la creencia de que ese deseo quedará satisfecho con una representación teatral o con paseos en un automóvil, el individuo se formará el deber de ir al teatro o de tener un carro, pero esas necesidades no se tornarán fenómenos económicos mientras el

individuo carezca de los medios de pagar esos servicios que sus semejantes le brindan como resultados de innumerables trabajos anteriores.

Al afirmar, pues, que las necesidades son el dato fundamental de la ciencia económica, se presume que están respaldadas por el poder de compra necesario para pagar los servicios que su satisfacción ha menester; así como la satisfacción de cada necesidad supone que otros han trabajado o trabajan para proveer tales servicios. La satisfacción de las necesidades de un individuo supone el trabajo de otros al par que el propio de ese individuo. Caso especial de esta regla general es el de quienes poseen poder de compra por herencia y carecen de todo otro incentivo para el trabajo.

A medida que adquiere la conciencia de su posición en la tierra, el individuo se va planteando una serie de interrogatorios sobre sus necesidades. ¿Cuáles son mis necesidades actuales y las que tendré más tarde? ¿Hasta dónde puedo multiplicar, diversificar y refinar esas necesidades? ¿Cuáles debo preferir, cuáles han de alimentarse de preferencia y cuáles no puedo o no debo incorporar en mis hábitos? ¿Cómo voy a proveer a mis necesidades? Más tarde, cuando se han resuelto favorable y ampliamente estas cuestiones, unas del orden moral y otras estrictamente económicas, y supuesta una acumulación de potencia que permita al individuo desinquietarse por los medios de atender a sus necesidades o a las de los suyos, muchos hombres no cesan de trabajar, porque se han creado una nueva necesidad, que es la de realizar; se juzgarían seres inútiles y despreciables si carecieran del medio de expresión de la personalidad que es el trabajo; se diría que trabajan sin pretexto, porque sí, por amor al trabajo mismo, por ligar su existencia al interés del trabajo. Por eso, si el trabajo recluta sus más numerosas unidades entre los hombres que piensan en sus necesidades como principal motivo o propósito de su actividad, las mejores unidades se encuentran entre los que, por una u otra causa, se han libertado del imperativo económico de las necesidades.

2. Si se observa la inmensa variedad de los productos industriales modernos requeridos por la demanda consiguiente, y se la compara con los productos que saldrían al mercado hace dos mil años, por ejemplo, se nota un enriquecimiento sorprendente de las necesidades del hombre, que no puede atribuirse sino a la

invención, como lo anota Gabriel Tarde. La invención, aceptada en un principio por unos pocos, se propaga por imitación, primero como simple creencia verificable, después como consumo excepcional, más tarde como hábito regular del individuo, como deseo sin cuya satisfacción el hombre experimente una pena, un sentimiento de privación o de vacío y en ocasiones verdadera humillación, al compararse a los demás de su especie, en virtud de la sociabilidad. Los hábitos de los individuos se convierten a la larga en costumbres de los pueblos, propagando de esa manera la invención, no solamente en el espacio, sino en el tiempo.

El hombre primitivo debió sentir imperiosamente la reclamación de sus órganos a la actividad y muy próxima la sanción natural de la muerte como pena de la privación en la satisfacción de sus necesidades naturales; de ahí el deseo de comer y la creencia de que con tal fruto dejaría de sentir la privación que le apenaba. De la simple satisfacción del hambre por cualesquiera medios hasta sentir el verdadero placer de la comida, debió de mediar un escaso intervalo; la pesquisa de nuevos frutos de sabor vario al paladar es por sí sola propia del género inventivo, pero lo que más debió de modificar los hábitos fue la invención del fuego y los procedimientos que inmediatamente le sucedieron en las artes de pescar y de cazar animales para aprovechar su carne, que fueron refinando los deseos y acumulando convicciones, dejando sepultados deseos y creencias anteriores. La invención y el descubrimiento encuentran un campo tanto más propicio para extenderse, cuanto es mayor la ansiedad humana por procurarse placeres, aún a costa del esfuerzo con un desarrollo progresivo de la actividad, pero siempre son el criterio de economizar fuerza o tiempo, que es otra condición que las nuevas iniciativas aprovechan para insinuarse.

De la invención del fuego a la cocina actual de los pueblos civilizados median millares de invenciones parciales, reproducidas por cada individuo hasta el hábito y en el tiempo en forma de costumbre, que se fijan y defienden como posiciones conquistadas y que son las que forman el *standard* de vida, que el hombre sostiene a toda costa, poniendo en juego toda su actividad.

Otro tanto podría decirse de las otras necesidades orgánicas, como la bebida, el vestido, el albergue, la locomoción, etc., necesidades que han ido pasando del acto simplemente animal en que se satisface una apetencia vital, a los refinamientos de que puede ser capaz el ser que es la expresión más alta de

la materia organizada, con facultades intelectuales y morales, es decir, con más medios y más altos fines que el animal irracional. La mentalidad del hombre lo lleva por el entendimiento a crearse nuevos deseos, a multiplicar y diversificar sus apetencias, es decir, a crearse necesidades de orden superior, si se da a esta expresión la amplitud ordinaria.

El hombre adquiere, por educación, cualidades de orden superior, como los gustos estéticos, que le llevan a dar importancia especial al modo de satisfacer sus deseos anteriores, dando lugar al refinamiento. Lo que era en un principio un *medio* de satisfacer necesidades so pena de sanciones naturales graves, se convierte, alejado de una vez por todas el peligro, en un verdadero *fin*. Así, ya el hombre normal no reflexiona diariamente en las sanciones terribles del hambre; hoy no se plantea la cuestión de si ha de comer o no, pues el debate se concreta unas veces en escoger entre los diversos medios; las más de las veces el deseo va directamente a un objeto como fin, sin pasar por intermedio del hambre o siquiera del apetito. Se desea tomar un vino de cierta marca, no ya un vino cualquiera, ni siquiera se piensa en apagar la sed, y menos aún en la sanción mortal que la privación de la bebida implicaría para el hombre.

Obsérvese de paso que el anuncio moderno de las empresas comerciales no tiende a otra cosa que a convertir para el cliente los medios en fines, a fin de que el consumidor no busque un artículo cualquiera sino el artículo objeto del anuncio.

Podría argüirse que no todos los hombres están en situación de olvidar por completo las reclamaciones imperiosas de los órganos para desear directamente las cosas como fines; pero a esto debe observarse que la economía, como toda ciencia, se funda en el fenómeno de repetición y no se aplica a fenómenos accidentales o excepcionales, sino que ha de tomar al hombre normal, sin referirse a casos excepcionales o extraordinarios o discontinuos para promediar el material de sus inducciones.

Es natural suponer que las agrupaciones primitivas empleaban medios más o menos violentos para la satisfacción de sus necesidades. Reducidas éstas a unas cuantas apetencias casi todas fisiológicas, en que el hombre se siente constantemente bajo la amenaza de las sanciones naturales, toda la fuerza de sus pasiones la agota en sustraerse a las sanciones, apelando a medios en

relación con lo imperioso de sus necesidades; pero a medida que éstas se multiplican los medios tienden a moderarse, tanto porque el individuo distribuye mejor su actividad interior, como porque los nuevos deseos no se realizan sino a cambio de aceptación de los sacrificios que su satisfacción impone a la actividad. Efectivamente, se observa que los pueblos de costumbres más primitivas y que satisfacen con menos esfuerzo sus escasas necesidades, son los más perezosos y los que emplean medios más violentos para satisfacerlas; y que los pueblos más civilizados, en que las necesidades se han multiplicado diversificándose, son los más activos y más dispuestos a aceptar las disciplinas que les impone el satisfacer sus múltiples deseos. La diversidad de deseos es siempre indicio de actividad y de disciplina. “Entre las necesidades y el desarrollo de la vida, dice Wagner, hay una relación recíproca de causa y efecto; mejor dicho, el desarrollo de la vida humana no es otra cosa que el desarrollo de las necesidades físicas y morales”.

3. Otra condición que resulta de la multiplicación de los deseos es la solidaridad, pues cada necesidad nueva constituye un nuevo lazo de unión entre los hombres. Si las necesidades propiamente dichas o fisiológicas puede satisfacerlas el hombre casi íntegramente con la realidad sensible de la naturaleza, todas las demás apetencias o deseos que siguen desarrollándose de allí en adelante necesitan el concurso de los otros hombres, para cuidarlo, protegerlo, y hacerlo progresar, necesidades cuya satisfacción hacen del hombre un ser social. Por eso se dice que la satisfacción de las necesidades se lleva a efecto demandando servicios de los demás, esto es, con el trabajo de otros.

Conviene distinguir entre los fenómenos económicos a que dan lugar las relaciones de hombre a hombre. Son los más interesantes en la economía en general los servicios que el hombre presta a sus semejantes en la satisfacción de sus necesidades, pero interesa hacer notar la influencia del hombre a hombre como suscitador de deseos, pues el hombre es para el hombre causa eficiente y fuente generadora de nuevas necesidades o deseos. Las necesidades, dando a este término el sentido más amplio, son orgánicas o sociales, pero no hay necesidad orgánica que no revista una forma social, ni necesidad social que no tenga fundamento en el organismo, según lo observa Tarde; se pasa por grados insensibles de la una a la otra. Las necesidades en que el carácter social predomina

tienen, como las orgánicas, el mismo móvil, que es el placer de su satisfacción o evitar la pena de una privación, y arraigan en un instinto de simpatía natural del hombre por su semejante.

Hay todo un grupo de necesidades de orden social que por sí solo ocupa una parte importante de la actividad económica del hombre; es el que se refiere al tributo que el hombre paga al concepto ajeno o al deseo de distinguirse. El deseo de contar con la consideración de sus semejantes, de ser bien juzgado, de ser aplaudido; el de evitarnos la pena de la vergüenza, del desprecio, del desdén, del olvido, el temor de que pasen inadvertidas nuestras capacidades, nuestras cualidades y hasta nuestros medios de dominio sobre los demás, ocupan gran parte de la actividad económica y determinan muchas de sus acciones. Podría decirse, a modo de hipótesis, que el hombre no contento con la satisfacción de sus creencias y deseos, tiende a formar en los demás creencias y deseos, respecto de sí mismo y del mundo, que le sean favorables. Además, la condición de ser social lleva al hombre a compararse con sus semejantes y a la consiguiente emulación en que el deseo no se detiene en el simple equilibrio, sino que tiende a romperlo en su favor. El deseo de no ser inferior a los demás hombres da lugar, en efecto, a todos los consumos que impone la moda, propagada, de otro lado, por la imitación. Así, pues, el consumo se propaga tanto por imitación como por el sentimiento de orgullo que despiertan las comparaciones, moderados uno y otro por la moral de un lado y de otro por los obstáculos económicos. Las restricciones impuestas por los sentimientos morales están fuera del campo de la economía, así como los deseos fantásticos o anhelos que no se resuelven en fenómenos económicos. Lo que más importa a nuestro objeto es hacer resaltar la observación de que, si las necesidades orgánicas tienen sanciones mortales impuestas por la naturaleza, que impulsan al individuo a alejarse de una vez por todas de tan grave peligro, las necesidades sociales tienen como sanción no menos grave, para el hombre educado, la disminución en la consideración de sus semejantes y del poder social que cada individuo de la comunidad aspira a ejercer en ella, lo que equivale a decir que el hombre normal ha reemplazado con su educación las sanciones naturales, de carácter individual, por las sanciones sociales.

Se puede sentar igualmente la teoría de que la diversificación de las necesidades del hombre tiene su origen en la capacidad limitada de cada una de

éstas. El hombre sabe por propia experiencia que la satisfacción de sus deseos le proporciona un placer y que la privación le causa pena; pero como es condición de la necesidad el quedar satisfecha con una cantidad más o menos grande de lo apetecido, aún tratándose de emociones estéticas, la saciedad viene, tanto más pronto cuanto más fisiológica sea la necesidad. Es, por tanto, natural que el hombre busque en la variedad de los deseos el placer que desaparece en la saciedad, y que se cree otros que estén menos limitados por la sanción natural que es la saciedad. Si los deseos naturales son limitados en capacidad, en cambio son periódicos, y es natural que en las apetencias de formación más reciente en que el hombre pone en juego las actividades mentales que los distinguen del animal, tienda a sustraerse de la ley de saciedad. En efecto, mientras más social es la apetencia, ésta es más elástica, sin que por eso pueda decirse que deja de tener un límite. De allí deriva precisamente el mérito del dinero, que sin satisfacer directamente ninguna de nuestras apetencias, es convertible en todo género de servicios capaces de excitar nuestros deseos.

Las necesidades, especialmente las orgánicas, cesan por la satisfacción de ellas para renacer después; el placer que se experimenta al satisfacerlas va disminuyendo en cada acto hasta anularse; de allí en adelante no hay goce, sino más bien una pena. La intensidad del placer de la satisfacción tiene, pues, un máximo y un mínimo. El deseo renace periódicamente, de manera que la vida de un hombre es un ciclo de deseos satisfechos que tienden a aparecer, hasta convertirse en hábito. Hay consumos que se hacen a título excepcional y que a la larga se fijan como necesidades del individuo y arraigan como hábitos regulares; el lujo de hoy será mañana lo necesario. Esta regularidad en los consumos es la que alimenta la industria, pues no podría sostenerse una empresa para dar satisfacción a consumos excepcionales de quien sintiese casual necesidad de ellos; el número de ejemplares iguales de un mismo artículo, necesarios para atender a los deseos periódicos de los hombres, es lo que incita la producción industrial, así como la diversidad en los deseos de nacimiento a las diversas clases de industrias.

4. Gabriel Tarde, uno de los psicólogos que más han contribuido a estudiar el verdadero carácter de las necesidades, compara el ciclo de necesidades periódicas

a una curva cerrada, y a otra curva abierta los caprichos y fiebres ambiciosas, los deseos inéditos, algunos de los cuales logran insertarse en la curva cerrada con la sistematización del hábito.

La proporción de las dos curvas es muy desigual de un individuo a otro. Ya la curva cerrada es muy amplia y la abierta muy pequeña, como es el caso de los individuos y de los pueblos que buscan mucho confort, pero que tienen pocas preocupaciones generales y apasionadas; ya es a la inversa, como en los individuos y pueblos idealistas a la vez y muy sencillos de gustos. Más a menudo sucede que ambas curvas se van ampliando o cerrando juntas, paralelamente. Cada hombre y también cada pueblo lleva en sí la virtualidad de una curva máxima de deseos y satisfacciones de cierto género, en que desplegará, mediante las circunstancias, toda la energía de que dispone... Pero hay que agregar que el movimiento de la civilización tiende, por una necesidad lógica, como lo hemos visto antes, a ensanchar el promedio de las necesidades –que se coordinan mejor al multiplicarse– y por consecuencia, a eliminar los individuos o los pueblos nacidos para una más estrecha circulación, aunque sea más fina y delicada. En el origen de los grupos humanos, hasta donde se sabe, los deseos se presentan en forma cerrada, aunque es de presumirse que comienzan en curva abierta, que poco a poco se va cerrando y dando lugar a la estrecha y agitada monotonía de la vida salvaje. Si se consulta la historia sobre la verdadera relación que existe entre las curvas abiertas y las cerradas, o para hablar sin metáforas, entre las crisis de ansiedad apasionada y revolucionaria, en que domina el espíritu de moda emancipado de la costumbre, y los períodos de prosperidad estacionaria en que la costumbre ampliada toma su imperio, se puede sentar la regla siguiente: toda curva abierta tiende a cerrarse ella misma; toda crisis de pasión revolucionaria o renovadora tiende a tornarse en hábitos nuevos, en nuevas costumbres, en nuevas necesidades periódicas. Pero la inversa no es verdadera: una curva cerrada no tiende a abrirse, una nación que voltea en una esfera de costumbres no busca romper este círculo mágico. Para romperlo es preciso un choque extranjero, un impulso venido de fuera, como lo fue la inoculación del virus europeo al Japón. Esta evolución se aplica a los individuos y a las sociedades, pero hay que señalar una diferencia: en la juventud, la sucesión de deseos nuevos adquiridos queda como una curva abierta que poco a poco se va cerrando; pero viene un momento, la vejez,

en que la curva, además de cerrarse, se estrecha, sin que la rotación se acelere a medida que el círculo se estrecha.

5. Hemos visto que las necesidades son intermitentes o periódicas; de los dos elementos psicológicos en que se descompone la necesidad y que determinan la acción económica, el que posee la propiedad de extinguirse para renacer periódicamente es el deseo; las convicciones o creencias son continuas, aunque no siempre sean conscientes; no se observa periodicidad alguna en las ideas y los juicios. “Si una vez satisfecho un deseo, que por lo mismo desaparece, desapareciera también el juicio sobre la eficacia del artículo y se eclipsara con el deseo mismo para no renacer sino con él, no haríamos caso alguno de las cosas útiles en el intervalo de su consumo. Es quizá porque en el salvaje la creencia es esclava del deseo, un accesorio y una dependencia de éste, por lo que corta el árbol para coger el fruto. La independencia creciente de la idea, del juicio, relativamente el deseo, es la condición indispensable del progreso social. Y la persistencia de las creencias, no menos que la intermitencia de los deseos, es postulado de la economía política”.

Esta persistencia de la convicción, de la seguridad en el juicio, de la eficacia de algo para agradarnos, es lo que nos permite proyectar nuestros deseos en el tiempo, después de haberlos proyectado en el espacio, creando así, tras el placer actual, el placer futuro que también se goza por anticipación. La creencia en la futura realización, más o menos cercana, más o menos segura, de deseos cuya satisfacción será más o menos intensa, es la esperanza. Así, el hombre goza con la actualidad de sus satisfacciones y también con la anticipación de sus placeres futuros, viviendo de realidades y de esperanzas. La aptitud del hombre para anticipar el placer al hecho que lo ha de producir ocupa una gran parte de la ciencia económica, y la seguridad en las creencias de realizaciones futuras es lo que da un interés práctico a las ciencias.

Conviene observar desde luego que todo el proceso de nuestra educación consiste en reemplazar en el hombre los objetivos inmediatos por los remotos, el placer actual por el placer anticipado de goces futuros. La educación tiende a hacer de esto un hábito, que la herencia se encarga de transmitir en el tiempo. Al niño se le habitúa a soportar el fastidio y penas de su vida de estudiante for-

mándole la creencia de compensaciones futuras, mayores cuanto más grandes sean sus sacrificios. Todo en la vida del medio que le rodea le da la impresión de que la privación actual es condición indispensable para la preparación de dichas futuras, y de que los placeres son tanto más fugaces y pequeños cuanto más inmediatos y de fácil obtención. Se va así formando el hábito de aceptar la privación en cambio de la anticipación del placer, y de gozar más en la anticipación o esperanza que en el placer mismo.

La pena o privación, cuando se acepta como condición de satisfacción de necesidades, es un motivo económico. Conviene, pues, ver sus relaciones de simultaneidad con el placer desde el punto de vista económico.

En unos casos, la pena sigue al placer, como en las saciedades.

En otros, el placer y la pena van juntos, como cuando aceptamos ciertas incomodidades al disfrutar placeres.

Finalmente, el placer se presenta como recompensa de la pena y ésta como condición indispensable de aquél, como en el caso del hombre que trabaja sin más incentivo que un salario.

Desde luego aparece como lógico y más propio de la naturaleza del hombre la aceptación impremeditada o inconsciente de los dos primeros casos, es decir, que acepte más fácilmente el dolor como sanción natural del exceso o como fenómeno más o menos simultáneo del placer. La aceptación de la pena, como condición previa del placer futuro, es de formación artificial en el hombre, es un medio ineludible de adaptación. La observación confirma, por lo demás, esta hipótesis, pues el hombre comienza por no aceptar sino el esfuerzo que le dé una recompensa inmediata, y sólo mediante el proceso de la educación se habitúa a proyectar más y más lejos en el tiempo sus deseos. ¿No será también que la experiencia le va enseñando que la posposición de sus satisfacciones las hace más intensas y duraderas? En todo caso se ve que el hombre civilizado acepta más fácilmente la pena cuando ha formado el hábito de gozar anticipadamente de placeres lejanos, consecuencia de ese sufrimiento; de manera que entonces este tercer caso se convierte en el segundo que es más natural, es decir, que el hombre soporta la pena actual neutralizándola con la anticipación del placer perseguido. En suma: la educación ha logrado hacer simultáneos el placer y la pena, por medio de la esperanza, aún en aquellos casos de muy frecuente ocurrencia en que el placer perseguido es muy posterior a la pena.

6. Apliquemos estas premisas a las realidades. En el trabajo, por ejemplo, si el hombre lo encuentra suficientemente interesante, predominará ese interés ahogando todo otro sentimiento de incomodidad o de fatiga; de lo contrario, debe existir otro interés de realización posterior y cuya esperanza neutralice la indiferencia intelectual. El ahorro es una privación; es una posposición de satisfacciones que se acepta con el objeto de acumular potencia para satisfacciones futuras, es fenómeno económico que ocurre cuando las creencias y deseos han logrado proyectarse en el futuro, esto es, cuando el conocimiento se impone arrastrando la voluntad, de manera que la privación actual quede anulada por la anticipación del placer que ha de proporcionar la acumulación de medios.

El estudiante que tiene la convicción de que su estudio le abrirá ilimitados horizontes, proyecta en el futuro su deseo y la fuerza de su creencia fortalece su voluntad hasta el punto de que, gozando anticipadamente sus realizaciones, apenas se da cuenta de sus privaciones actuales; el que carece de esa fuerza de convicción sale a gozar inmediatamente de sus inexpertas capacidades. Lo mismo pasa en el ahorro: quien fija su voluntad en una vejez descansada, pone en juego toda la voluntad de su deseo y neutraliza las bregas del trabajo y las privaciones del ahorro con la anticipación del placer que ha de disfrutar.

Pero en el ahorro parece que entra en acción otra fuerza. Así como se goza anticipadamente en la creencia de satisfacciones futuras, se sufre por anticipado con las penas posibles, y es claro que la intensidad del sufrimiento anticipado variará con la intensidad, proximidad y certidumbre de la pena prevista. El sufrimiento anticipado, como el placer anticipado, da lugar a fenómenos económicos interesantes y desde luego conviene observar que no todos los hombres tienen la misma capacidad para anticipar el placer y el dolor; de allí, por ejemplo, los temperamentos optimistas y pesimistas, distinción que tiene también su repercusión en los fenómenos económicos.

Si la anticipación del placer de satisfacciones lejanas es una fuerza motiva del ahorro, no lo ha de ser menos la anticipación del sufrimiento que sobrevendría al individuo al declinar sus capacidades. Estas dos fuerzas vendrían a converger en el ahorro, como promesa de descanso la una y la otra despejando la incertidumbre de un futuro de necesidades, sin medios para satisfacerlas.

Veamos cómo obran estas dos fuerzas en dos tipos extremos del hombre, el salvaje y el civilizado.

El salvaje vive de la mano a la boca, con necesidades casi exclusivamente fisiológicas; sus creencias y conocimientos sólo se refieren a esas necesidades y responden a ellas; con una actividad que no es propiamente trabajo, pues va más o menos mezclada con sus diversiones, busca los frutos que la naturaleza le da espontáneamente y completa sus satisfacciones con la caza, la pesca y aún el pastoreo, lo que le da frutos que pudiéramos llamar semi espontáneos. En el salvaje se presenta la pena (desde el punto de vista económico únicamente) como sanción natural del exceso de satisfacciones, o bien acompañando el placer de su actividad. Sus necesidades, que por ser orgánicas son intermitentes, ¿serán acompasadamente periódicas? No parece. No existiendo una actividad reguladora en la provisión, es natural suponer que los salvajes satisfacen sus necesidades a medida de la obtención de medios, que es naturalmente irregular, de lo cual se deduce que están expuestos a largos intervalos de privaciones, bien sea por la irregularidad de la provisión o bien por miserias naturales causadas por los agentes atmosféricos, por lo cual reaccionan adquiriendo el hábito de soportar el hambre y las privaciones. Su rudimento desarrollo psicológico, casi infantil, hace presumir que son incapaces de gozar del placer anticipado y antes bien su proximidad a los agentes naturales les dará la impresión de ser víctimas de una fuerza superior incontrastable, que los lleva al fatalismo. Por otra parte, como es la civilización la que desarrolla la sensibilidad para el sufrimiento y hace al hombre más apto para anticipar la pena, el salvaje no debe sufrir las visiones pesimistas del futuro.

El estudio del otro extremo hará delinearse mejor el tipo medio o semicivilizado, que posee caracteres menos nítidos. El hombre normal (entendiendo esta palabra en su significado de media estadística o tipo predominante), hijo genuino de la civilización moderna, presenta un gran desarrollo de la voluntad tanto como de la inteligencia. El caudal de sus creencias, de sus convicciones, de sus conocimientos y de sus previsiones se ha extendido enormemente. El capital acumulado de los descubrimientos e invenciones ha dilatado su campo de acción en el presente y su certidumbre del porvenir. El conocimiento de la naturaleza y de sus leyes, al mismo tiempo que su adaptación en una naturaleza menos pródiga, pero menos violenta, no le dan la impresión de lo irremediable, sino la confianza de poder encausarla a sus fines, mediante el esfuerzo ordenado

y metódico, presentándole un horizonte extenso al poder de su voluntad; mientras que en los pueblos de economía natural ese poder se presenta limitado en extensión, restringido en los medios, débil en los motivos y con caracteres de simple resistividad. En resumen: el desarrollo de la voluntad debe venir a medida que los conocimientos abren las posibilidades, en cambio de lo irremediable, que resulta como consecuencia de la ignorancia.

7. Hemos indicado antes como causa de fenómenos interesantes la facultad adquirida por el hombre civilizado de prever la pena, anticipar la visión de ella y obrar en consecuencia para evitarla; conviene, sin embargo, agregar que el hombre civilizado adquiere una mayor sensibilidad para la pena, pues si al salvaje poco le importará soportar unas horas más o menos el hambre, la sed o la intemperie, porque su adaptación es simple relatividad, el hombre civilizado sufre verdaderamente con la perspectiva de tener que someterse a condiciones de aseo, de higiene, de confort o de estética inferiores a las que ha logrado conquistarse. Aquél se ha habituado a prolongadas privaciones, con el sólo límite de las sanciones naturales, porque rehúye o desconoce el esfuerzo metódico; éste hará esfuerzos supremos, no solamente por conservar su *standard* de vida, sino para acumular los medios que le den la certidumbre de disfrutarlo en el futuro; porque el hombre civilizado, así como no trabaja para su propio consumo sino para el de otros, tampoco trabaja para el día de hoy sino para un mañana más o menos remoto.

El salvaje obra el impulso del reclamo de sus necesidades orgánicas; comer, beber, abrigarse y defenderse, son imperativos de rotación diaria y que sólo pierde de vista en los intervalos de la satisfacción o de la saciedad. El hombre moderno resuelve con anticipación el problema de las necesidades fundamentales, y sus miras y esfuerzos se refieren a un futuro más o menos lejano, a adquirir medios para refinar o ensanchar sus necesidades, a procurarse satisfacciones que principian por ser extraordinarias y acaban por incorporarse en los hábitos.

Este es el efecto de la educación y la instrucción que se adquieren en la escuela, en la familia y en el medio social, y tiene por efecto principal el proyectarnos en el futuro, libertándonos de las urgencias y preocupaciones del día presente, por la adquisición y acumulación de valores; pues la acumulación no

es sino la provisión anticipada de satisfacciones futuras, que se nos enseña son más nobles que las presentes. El hombre adquiere por educación una escala de valores en que subordina el presente al futuro, lo accidental a lo permanente, lo secundario a lo principal y la simple satisfacción de su deseo a las conquistas de su personalidad. Educación es, pues, el deseo reemplazado por el ideal, el futuro en lugar del presente, y la animalidad y sus apetencias dominadas por el cultivo de la personalidad; todo ello acompañado de la acumulación de potencia correspondiente, pues de lo contrario no habría la suficiente correspondencia entre saber, querer y poder, en que se resuelven la educación y la instrucción. La ignorancia sería menos nociva sin el fatalismo y la pobreza que son sus gajes.

El hombre civilizado, aunque ocupe un puesto inferior en la escala social, no sabe ni quiere para el día de hoy sino para el futuro, y la provisión del porvenir implica una acumulación que puede ser de valores de clases diferentes, pero de efectividad futura; sean medios materiales, crédito personal, profesional, financiero, saber, juicio, tacto y don de gentes, poder de adaptar o de adaptarse, etc. Si el hombre no proyectara sus deseos en el futuro convirtiéndolos en ideales, ni prefiriera las conquistas a las satisfacciones pasajeras y livianas, carecería de objeto la acumulación; así como sin ésta todo el andamio del saber y del querer se sostendría en el vacío y no pasaría de ser un fenómeno simplemente subjetivo.

La necesidad inmediata no es preocupación del hombre civilizado; si estuviésemos obligados a gastar el dinero en el orden en que se ha ido adquiriendo, se vería con cuanta antelación proveen a sus necesidades la mayoría de los hombres. Aún el obrero más pobre trabaja una semana para sostenerse la siguiente, y al ocurrir un paro de trabajo le quedan valores materiales y morales que lo sostendrán por algún tiempo.

Es tan absurdo suponer que el hombre civilizado trabaje para sostenerse el mismo día, esto es, que obre al impulso de la privación, como suponer que el trabajo sea efecto de un juicio contradictorio constante entre la tendencia a la desidia y el reclamo de las necesidades. El imperativo del trabajo no se lo plantea el hombre en el momento preciso en que deja de subsistir por mano ajena, como si el trabajo fuera efecto de la orfandad, real o aparente. La noción del trabajo la concibe el niño por grados imperceptibles como el medio único

de dar pleno desarrollo a su personalidad; como responsabilidad consiguiente al logro de las ambiciones y las realizaciones de entrevistas en el proceso educativo. Este, si es racional, comienza por dar al niño conciencia de sus necesidades inferiores y superiores, y también una escala de valores en que las satisfacciones animales quedan sumergidas como los cimientos de un edificio y desaparecen como preocupación mental, para dar cabida a las ambiciones que responden a necesidades de orden superior, esto es, del orden espiritual. Desde temprano adquiere el hombre noción de sus fines y de los medios para lograrlos, y así se va formando sus aspiraciones, ambiciones e ideales, junto con la convicción de que todo lo ha de fiar al propio esfuerzo, de manera que dicho proceso educativo ha de ser a la vez una adquisición y acumulación de potencia para la realización de aquellos fines. Una educación que sólo diera al hombre la perspectiva de goces y satisfacciones sería suicida; mas lo que pasa es que el hombre va aceptando los medios correspondientes a los fines que va adoptando, y acepta como límite de sus ambiciones el de sus capacidades. A un alto concepto de la dignidad humana, a una alta estima de sí mismo o al horror al desprecio propio o ajeno, van unidos los propósitos de esfuerzo y de sacrificio consiguientes a su efectividad, y del querer se desprende el poder.

La educación es, pues, la raíz del trabajo en el mundo civilizado; de ahí arranca el propósito de servir como condición del servicio que ha de requerir el individuo, de manera que al ingresar al trabajo el hombre ha adquirido una capacidad de servir y llega ansioso de emplearla; sentirá agrado al comprobar que realmente sirve y está en camino de realizar sus ideales y ambiciones.

✱
Capítulo segundo
Del trabajo

El trabajo como una de las tres actividades principales del hombre

1. En esta segunda parte se estudiará el trabajo o, mejor dicho, el hombre en la función del trabajo, el hombre en cuanto trabaja y es centro de diversas fuerzas cuya concurrencia se resuelve en trabajo.

Siendo nuestro propósito establecer, hasta donde sea posible, una noción exacta y completa de la actividad económica y de las fuerzas que en ella intervienen, estudiaremos por sus diversos aspectos el trabajo y el trabajador a la vez, evitando en lo posible los inconvenientes de lo abstracto.

Aunque con frecuencia haya que estar relacionando al trabajador con la empresa, de que regularmente es parte integrante, reservaremos el estudio de la psicología colectiva de los trabajadores para otro volumen en que se considerará al hombre como parte o célula de la empresa, y a ésta como el órgano de la industria.

Como el trabajo no es sino una de las varias actividades del hombre, nos ha parecido casi imposible, y en todo caso expuesto a confusiones, estudiarlo separadamente, sin tratar antes de establecer las analogías y diferencias del trabajo con otras actividades humanas congéneres.

Dejando a un lado actividades orgánicas generales y que están implicadas en el concepto hombre, como el crecimiento y la procreación, y considerando al hombre en cuanto ha ingresado en la vinculación social como agente productor

(con lo cual queda excluido como estudiante), distinguiremos tres actividades principales y que merecen especial consideración: la actividad económica o trabajo; las actividades predilectas, nombre con que abarcamos las investigaciones que pueden conducir a invenciones y descubrimientos, así como lo que los ingleses llaman *hobby* o afición; y, finalmente, el juego, cuya principal manifestación son los deportes.

Vamos a analizar sucesivamente cada una de estas actividades y al intentar su diferenciación, no sin anotar previamente que esta tarea se dificulta por los muchos caracteres comunes entre unas y otras, y el paso casi insensible de la una a la otra. Apelando a una representación gráfica, a fin de hacer más comprensible el asunto, podrían imaginarse las tres actividades como los tres vértices de un triángulo en cuyos lados las dos actividades vecinas se van desvaneciendo para tornarse una en otra: la afición espontánea logra a veces tornarse en trabajo económico, como pasa con novelistas, pintores e inventores; el deporte se avanza hasta ser real y original afición; el trabajo tiende a convertirse en deporte, y el deportista llega a hacerse pagar su actividad.

Actividad económica

Definición del trabajo como un servicio – Y como un cambio – Por qué no lo definimos en función de las necesidades – Trabajo implica un propósito de cambio – Los objetivos del trabajador y los de la empresa – La empresa no produce, sino que reproduce y su trabajo es de repetición

2. *Trabajar* es la acción de prestar a otro servicios que éste utiliza para la realización de sus fines, en cambio de medios que sirvan al trabajador para realizar los suyos. El trabajo es la contribución individual a la obra colectiva de la producción.

Sin pretender que a una definición se le dé demasiada importancia, vamos a permitirnos afirmar que las definiciones más generalmente aceptadas dan una noción errónea de trabajo económico y conducen a conclusiones que no están en armonía con el concepto moderno que tiende a establecer las condiciones de su mayor productividad. Creemos que una recta concepción del trabajo permitirá al economista la libre investigación de ese fenómeno sin las limitaciones impuestas por postulados que hoy resultan inaceptables o discutibles.

Uno de esos postulados aparece en las definiciones usuales al describir el trabajo como un esfuerzo, que ha de ser por añadidura penoso, de acuerdo con una sentencia bíblica. Para muchos autores trabajo es el resultado del trabajo, lo cual conduce lógicamente a la asimilación del trabajo a una mercancía. En esta misma línea de razonamientos se consideran dos clases de resultados: artículos y servicios. Todo ello tiende a dar una noción estática del trabajo, en que la atención se concentra más en el producto que en el hombre que lo origina y a quien va destinado. Como, además, muchos autores le niegan al servicio el carácter de riqueza o de bien económico, reservando esta denominación para las cosas

materiales susceptibles de acumulación sensible, el estudio de la Economía y del más importante de sus fenómenos, el trabajo, pierde su carácter distintivo de ciencia del hombre considerado por uno de sus aspectos, parangonándose con las ciencias técnicas, que tienen por objeto la materia y sus transformaciones.

Nosotros consideramos el trabajo como una función, y al trabajador como la célula del órgano llamado empresa y cuyo objeto es producir. Por medio del trabajo se produce lo que la colectividad necesita, y el resultado inmediato del ejercicio de esa función es el servicio, sea que se produzca algo tangible o intangible, una locomotora o una escena teatral. Es ésta una concepción dinámica de un fenómeno que es esencialmente dinámico; y así como la fisiología se considera como el estudio de los funcionamientos sucesivos que se verifican en un individuo que continúa viviendo, así mismo proponemos que se considere el trabajo desde el punto de vista funcional, como una actividad que se manifiesta en servicios prestados en condiciones tales que resulte la continuación del funcionamiento. De aquí que consideremos como nociones inseparables el trabajador y lo que como tal esté haciendo; tan inseparables como lo es el trabajo físico del mental.

Las opiniones que han prevalecido respecto a la naturaleza del trabajo están bien concretadas en este párrafo del Maurice Block, en su obra *Les Progrès de la Science Économique*:

La palabra trabajo se aplica a la vez al esfuerzo que hace el hombre y al resultado que obtiene, es decir, que se toman en cuenta el trabajador o su producto, la modificación con que se transforma la materia o el servicio que le presta otro hombre (puntos de vista subjetivos y objetivos). En la sociedad, en las relaciones entre los hombres, es sobre todo de este producto, resultado del trabajo, de lo que se trata. El resultado es el objetivo que se persigue, es el motivo que hace trabajar al uno y que incita al otro a dar una retribución [...]

Esta concepción del trabajo le da demasiada importancia al resultado funcional, ya sea éste un artículo de primera necesidad, un artefacto cualquiera, o la ínfima parte que un trabajador añade, por ejemplo, a la obra de excavación de un canal interoceánico, cosas o actos que son siempre efímeros. Parécenos de mayor trascendencia y permanencia, en cuanto al modo de concebir el trabajo, el ser

éste esencialmente efecto de una asociación, pues no solamente se asocian los hombre para el común objetivo de transformar algo, sino que esa transformación está destinada a la colectividad, y por ende resulta más interesante la relación entre el trabajador y la persona o entidad para quien trabaja, ya sea cliente o patrón.

Esta relación creemos expresarla más exactamente definiendo y concibiendo el trabajo como la prestación de un servicio, o un cambio de servicios, lo que implica dar y recibir utilidad como condición característica del trabajo. Durante la guerra mundial reciente, el interés vital de la defensa efectuó una transformación del concepto del trabajo de los individuos que se ocupaban en las fabricaciones de medios de defensa en cada país: se consideraba que todo obrero actuaba en el “servicio nacional”; toda criatura utilizable estaba enrolada en el servicio, que es la noción exacta del trabajo en todo tiempo; sólo que el objetivo en tiempos de paz no es la lucha por la defensa o la supremacía, sino por el bienestar humano.

Si trabajo ha de ser un servicio, es claro que trabajo implica una relación entre dos o más individuos, y que sólo por excepción recae en uno solo, cuando el trabajador emplea parte del resultado de su trabajo. Cuando la relación no se efectúa entre individuos, sino entre el agente y la sociedad en general, como en el caso de los descubridores, exploradores, etc., el servicio es manifestación de otra forma superior de actividad, la que se estudiará más adelante con el nombre de actividad predilecta.

La gran mayoría de los autores de Economía definen el trabajo en función del esfuerzo que vence obstáculos, dando a ese elemento del trabajo la importancia predominante y trascendental que asume en algunos trabajos rudimentarios, los cuales consisten casi exclusivamente en el empleo de fuerza muscular, aunque hay multitud de trabajos que se hacen sin esfuerzo alguno o bien por medio de facultades que pugnan por manifestarse y que se emplean con agrado. Además, hay que tener en cuenta que el esfuerzo estéril no es trabajo, de modo que, bajo este aspecto, bastaría afirmar en la definición que el trabajo es acción.

Más que la noción de esfuerzo o de gasto de fuerza, como carácter distintivo del trabajo, tiene importancia el gasto de tiempo del trabajador, pues debiendo éste repartir sus horas de vigilia entre el trabajo y el solaz, es natural que procure

acortar las horas destinadas a la función económica para aumentar las que dedica al goce de la vida y de los recursos derivados del trabajo, aunque tenga para esto que concentrar fuerza física o atención en obsequio a la economía del tiempo.

3. Desde nuestro punto de vista, el carácter distintivo del trabajo humano es el de ser esencialmente un servicio que se presta en cambio de servicios o de su equivalente; por ese medio el hombre sirve a sus semejantes ayudando o contribuyendo a realizar los propósitos humanos, sea directamente, es decir, personalmente, sea indirectamente, por intermedio de artículos o cosas que sean objeto de demanda y que son resultado del trabajo; y por ese medio el hombre obtiene retribuciones que son medios para la consecución de sus propios fines.

Cuando el trabajador emplea o consume lo que produce, se sirve a sí mismo, lo que es un caso particular y de escasa concurrencia. Un hombre que cosecha frutas u hortalizas deja una porción para su abastecimiento, pero por otra parte ha de verter una mayor cantidad de esos productos en el mercado para adquirir así el poder de compra con que ha de pagar los servicios de las innumerables personas que trabajan para él. Lo que el sastre o el carpintero hagan y que esté destinado para su uso personal, es insignificante comparado con lo que venden; el obrero de una fábrica casi seguramente no usará ni uno solo de los artículos que él contribuye a fabricar con sus servicios; el abogado y el médico rehúyen servirse a sí mismos. En general, los casos en que el trabajador emplea o consume su propia producción vienen a ser cantidad desdeñable comparada con el caso general, y no modifican, por lo tanto, el aspecto general del trabajo, que es el cambio de servicios. Menos aún lo modificará el caso, de escasa frecuencia, en que el trabajador no exija retribución pecuniaria por servicios que presta en lo que no es habitualmente su trabajo; muy seguramente espera ser retribuido por modos indirectos, como lo son el aprecio y honores, que también son servicios recibidos.

Los medios que sirven al trabajador para realizar sus fines son, ante todo, los pecuniarios, o sea el poder de compra que le permite convertir sus deseos en demanda efectiva, capacitándolo para pagar los servicios que espera de otros trabajadores en gran variedad, y que están representados en lo que pretende retirar de la producción colectiva. Otra ventaja de orden psicológico, pero de verdaderas

repercusiones económicas, busca o ha de buscar el trabajador en su trabajo, y es la reputación como tal, técnica y económicamente hablando, es decir, de trabajador eficiente, la cual tiende a dar estabilidad a la función de su trabajo. Estos dos valores, que son los más visibles y más generalmente entendidos, le permiten al trabajador sostener su *standard* de vida y, por consiguiente, su personalidad. Mas como el hombre tiende siempre a buscar una función del trabajo (la cual embarga lo mejor de su vida) los medios de satisfacer sus deseos y ambiciones, es natural que pugne por derivar de su trabajo, tanto el mantenimiento de su personalidad, como el desarrollo y la expresión completa de ésta. Por eso se observa que cuando el género habitual de ocupación no da curso a estos anhelos, el hombre suplementa la del trabajo con su actividad favorita, que alimenta con recursos y tiempo economizados en su actividad principal.

Por estas consideraciones, que desarrollaremos más ampliamente en el curso de este libro, hemos preferido afirmar que el hombre trabaja a cambio de medios que le permitan la realización de *todos* sus fines, más bien que adoptar el giro usual de que el hombre trabaja para satisfacer sus necesidades. Adolfo Wagner, por ejemplo, dice: “El trabajo es un puente tendido entre las necesidades y la satisfacción de éstas. (Necesidad-Esfuerzo-Satisfacción, de Bastiat)”. Y Charles Gide, cuyo texto de economía es bastante conocido, dice, en el capítulo que dedica a demostrar que el trabajo es un esfuerzo penoso, y que la pena es elemento constitutivo del trabajo: “Es un hecho indiscutible que el hombre no trabaja espontáneamente, sino bajo la presión de causas exteriores, como son, para el niño, el castigo, el premio y la emulación, y para el hombre, la necesidad, el aliciente de la ganancia, la ambición, el honor profesional”.

4. Para nosotros es inconveniente e incorrecto definir el trabajo en función de las necesidades, por dos razones principales: 1. Daría la impresión de que, satisfechas las necesidades existentes, cesa el motivo del trabajo; 2. Daría la falsa impresión de que el trabajador produce para su propio consumo o empleo, y que excepcionalmente cambia el exceso de su producción.

Analícemos separadamente estos dos aspectos. Ya se ha dicho que por “necesidades” no deben entenderse sólo las de carácter primordial y las que resultan a medida que éstas se diversifican y refinan, sino así mismo las del orden espiritual;

también hemos visto que cada trabajador sistematiza y convierte en hábito el goce de ciertas satisfacciones, en consonancia con su educación, recursos, medio social, etc., que es lo que se llama su *standard* de vida, y por debajo del cual todo hombre se siente insatisfecho o desdichado. Esas necesidades habituales forman como una curva cerrada que tiende siempre a abrirse, según la gráfica expresión de Tarde, para dar pábulo a nuevos deseos e incluirlos a la larga entre las necesidades habituales. Si por necesidades ha de entenderse, pues, las comprendidas en el *standard* de vida o mínimo de comodidades, sería preciso extender demasiado el concepto para que incluyera también lo que el individuo pueda ambicionar. Si las necesidades de todo hombre fuesen inextensibles y estáticas, entonces sí podría decirse correctamente que el hombre trabaja para satisfacer sus necesidades, como los animales, aunque las necesidades humanas sean de orden superior; pero hay otro elemento diferencial entre el animal y el hombre, elemento de orden netamente económico, que es la noción de tiempo, puesto que el hombre, animal racional, columbra, prevee, tiene la noción anticipada del porvenir y proyecta sus necesidades hacia el futuro. Los animales, por el contrario, confrontan los acontecimientos pasivamente, sin poder modificarlos o prepararse ellos mismos para hacerles frente; el hombre los prevee, los modifica o se capacita para resistirlos, y aun prepara los acontecimientos y los hace sobrevenir es decir, *crea*, y tiene conciencia de que el poder de crear presupone una acumulación de potencia. La equivalencia económica de esa visión del porvenir es la tendencia a acumular potencia. El hombre acumula reputación profesional, el crédito moral y financiero, ahorros y conocimientos: motivos de ambición que sólo por extensión indebida del concepto podrían incluirse entre las necesidades del hombre, y que éste no podría realizar sino con medios que el trabajo procura. Habría que decir, por lo menos, que el hombre trabaja para satisfacer necesidades y acumular potencia.

McCulloch parece estar en lo cierto cuando al discutir “la naturaleza progresiva del hombre” afirma: “La satisfacción de una necesidad o deseo es simplemente un paso hacia un nuevo empeño. En cada estado de progreso se ve inducido a idear, a inventar, a comprometerse en nuevas empresas, y cuando ha realizado éstas, a entrar con nuevas energías en otras”.

Lo que sí es cierto es que el hombre en abstracto, la humanidad o la colectividad en concreto, trabajan para atender a las necesidades de la colectividad,

y que la producción resultante responde a deseos concretos, a demanda actual. La actividad que tiende a modificar el objeto del deseo no es trabajo, como se verá más adelante.

El otro inconveniente de definir el trabajo en función de necesidades es que induce al estudiante a creer que el hombre trabaja en producir lo que él mismo ha menester, y que sólo excepcionalmente cambia servicios con otros. Maurice Block, en su obra *El progreso de las ciencias económicas*, al tratar la debatida cuestión de lo que son los bienes económicos, dice:

Es, en efecto, el esfuerzo que hace el hombre para procurarse las cosas que le son necesarias, tanto como las condiciones en que lo hace, lo que la economía política está llamada a estudiar. Para satisfacer sus necesidades alimenticias el hombre pesca, caza, cultiva la tierra, cosecha y elabora los productos; para vestirse, curte y adereza las pieles, hila, teje, cose, etc.; para construir una abrigo debe tallar la piedra y la madera, forjar el hierro, fundir el vidrio, tallar las pizarras, fabricar el ladrillo, etc. Otras necesidades le impondrán otros esfuerzos.

En este párrafo, “el hombre” representa la colectividad, pues hace muchos siglos que ningún hombre apropia de ordinario las materias que ha menester para su uso o empleo personal. Puede asegurarse que ningún curtidor de pieles lleva zapatos hechos por él mismo con los cueros que curtió; aún las tribus más atrasadas de África y América emplean anzuelos, machetes y pólvora fabricados en lejanos países, a los cuales devuelven ese servicio con marfil animal y vegetal, plumas de aves, y frutos como el coco y el caucho, etc.; y allá entre ellos, los individuos se asocian para llevar a cabo obras que serían incapaces de hacer individualmente, como la construcción de sus chozas; o también, para desempeñar a tiempo operaciones o faenas que serían demasiado tardías al ejecutarlas personalmente el individuo que de ellas ha menester. Con razón aun mayor puede afirmarse de la parte civilizada y semicivilizada del mundo, que trabaja con el propósito de cambiar servicios.

Para comprobarlo basta echar una ojeada al fenómeno del trabajo en el mundo entero, hoy y en los siglos pasados, sin remontarse demasiado a las épocas prehistóricas, para no obscurecer el concepto. La casi totalidad de hombres que trabajan lo hacen como parte integrante de una empresa humana (empleando

ese vocablo en el más amplio sentido, de designio en persecución de un fin con los medios de lograrlo) y de la cual reciben en cambio retribuciones cuyo término principal es económico, o si se quiere, pecuniario, mediante un contrato explícito o tácito. La retribución es lo esencial y dominante, a cambio del trabajo; se presta un servicio a cambio de un salario y de otras retribuciones. La operación comercial va implicada en el trabajo. Otra parte muy pequeña de los trabajadores no depende de nadie, ni de ellos depende nadie, de ordinario, actuando como empresas reducidas a su más simple expresión: son trabajadores autónomos, que subsisten y aun prosperan prestando servicios que ellos mismos venden a cambio de dinero, como pasa con el artista que vende sus cuadros y estatuas, el abogado y el médico que atienden la clientela, el artesano que vende artículos de su fabricación o hace remiendos en las casas, el campesino que cultiva hortalizas o frutos para venderlos él mismo. Puede decirse, pues, que todo trabajador o forma parte de una empresa, de personal más o menos numeroso, o es una empresa él solo, con todos los caracteres de una empresa; y que en uno u otro caso presta servicios a cambio de retribuciones que sirven para pagar los servicios que ha menester de otros, y para acumular potencia.

Esto es lo que ocurre hoy y viene ocurriendo desde hace ya luengos años. Se podría estudiar el fenómeno histórico del trabajo y comprobar que el trabajo ha sido siempre un cambio de servicios entre los hombres. La división del trabajo, aún en su forma más simple, que es la distribución de los oficios o menesteres, y que no es sino la más fundamental aplicación del Principio de Economía, no parece haberse originado como simple medio de economizar trabajo, sino como consecuencia de la asociación para fines efectivos y como remedio eficaz y único para vencer los imposibles del tiempo, y poner en armonía la rotación de las producciones con la más corta, imperativa e inaplazable rotación de las necesidades. Redúzcanse, en efecto, las necesidades humanas a un mínimo casi irreductible, sin convertir al hombre en un bípedo cualquiera, sino que emplee al menos la sal y el fuego, y habrá que concebirlo en términos de grupo, siquiera de familia, en que ya hay un cambio tácito de servicios, en que la acción aunada y coordinada es un triunfo sobre el tiempo, y se hace posible comer a horas, fabricar chozas y utensilios de trabajo, por rudimentarios que sean, aparte de estar protegido contra otros grupos.

Guyot observa, con mucha razón, que la evolución personal del hombre se efectúa en el sentido de aumentar y diversificar sus necesidades, cuando de otro lado sus facultades evolucionan en el sentido de la especialización, de donde resulta la necesidad del cambio. Podría agregarse que lo que le permite especializarse es la seguridad de poder cambiar sus servicios por los que él ha menester, puesto que la especialización no es ventajosa sino en condiciones de demanda segura.

El mismo autor agrega: “El industrial no produce objetos que necesita, sino que llena las necesidades de otros. Es obligadamente altruista”. Con mayor razón puede decirse esto mismo de la clase de trabajadores que no son industriales y que sirven directa o personalmente a otros, y de los cuales se dice más concretamente que producen servicios. Cada uno trabaja sirviendo a otros; generalmente nadie sabe hoy para quién produce.

Mientras más se retroceda en el curso de la historia, más identificado se encontrará el trabajador con el producto que era de su personal fabricación, y que respondía directamente a la satisfacción de su propia necesidad. Hace un siglo ya existía una gran variedad de oficios, y entonces muchos artefactos resultaban de la asociación de varios obreros, como en el caso clásico del alfiler. Pero las nociones económicas de entonces, a la vez que las doctrinas políticas, insistían en identificar o considerar inseparables al obrero y al producto; se consideraban productivos aquellos trabajos que podían imputarse a un producto, e improductivos los llamados servicios, en que tanto el gobierno como un gran número de profesionales, artistas, etc., aparecía como los zánganos de la colmena, y la sociedad interesada en reducirlos a un mínimo. De entonces acá, el fraccionamiento del trabajo requerido para cada artículo de producción es tan enorme, que bien puede considerarse la intervención de cada obrero también como servicio, y tan imputables al costo de fabricación la seguridad que da el Estado, la defensa de la propiedad por el abogado, las condiciones sanitarias que procura el médico de la empresa, como la mínima contribución del obrero en cada producto. En resumen: la división o fraccionamiento del trabajo y el intercambio mundial que lo favorece y hace posible, tienden a disociar el trabajador del producto, y a que se pueda considerar todo trabajo como un servicio, que se presta a cambio de otros servicios.

5. Esta noción comercial del trabajo permite distinguir lo que es trabajo de lo que pertenece a otras actividades. Un individuo que hace esfuerzos por salvar a otro que se está ahogando no trabaja, a menos que tenga asignada esa función especial o que ésta figure en la lista de sus ocupaciones; el botero que vigila a los bañistas para auxiliar a los que están en peligro de ahogarse, o la tripulación de un buque que auxilia a unos naufragos, trabajan, indudablemente. Entre las personas que viajan en automóvil, trabajan tanto el chofer de oficio como el que transporta mercancías o el individuo que va en busca de su clientela, como el médico o viajante; dar un paseo en su propio vehículo o en uno de alquiler, no es trabajar, sino disfrutar de sus comodidades. Un mismo acto o serie de actos, eslabonados en una operación, resultan trabajo o no, según sea el motivo que el trabajador persigue: si con ello presta servicio a otro, o se procura a sí mismo algo cuya producción tendría que pagar a otro, está trabajando; de lo contrario, estará ejercitando otra actividad que participa más o menos de los caracteres del trabajo, como son el juego o la afición, pero no está trabajando en el sentido económico. De dos que están cultivando sus respectivos huertos, el uno, el que lo hace para vender los frutos en el mercado, aunque deje una parte para su casa, es un trabajador; el otro, el que cultiva su huerto por mera afición en los ratos que puede sustraer el trabajo habitual, no lo es; en apariencia hacen lo mismo, mas en el fondo persiguen objetivos distintos. El primero recorre siempre la línea más recta, tratando de obtener el mayor número de frutos y que se puedan vender a los mejores precios; el otro, el aficionado, no busca la ganancia pecuniaria, sino acaso el fruto más bello y lozano, sin consideraciones de precio de costo, en tanto que en el verdadero trabajo las nociones de precios de costo y de venta son predominantes. Entre un alpinista y su guía profesional hay esta diferencia: que el primero ha derivado de anterior trabajo los medios que le permiten entregarse al alpinismo; mientras que el guía está trabajando, es decir, prestando un servicio a cambio de una retribución que le permita a su vez pagar los servicios que él mismo ha menester.

Desde nuestro punto de vista, el estudiante no trabaja en el sentido económico, pues no presta servicio ni podría prestarlo, mientras no ingrese en la producción como trabajador; el aprendiz sí trabaja, prestando algún servicio en la producción consiguiente en cambio de que se le enseñe y se le proporcionen

ocasiones de aprender y ejercitarse. Ya veremos más tarde cómo una de las retribuciones del trabajo consiste en satisfacer la ambición del trabajador de acrecentar su poder de servir, mejorando su posición, pues el hombre progresivo no deja de ser nunca un aprendiz o estudiante.

6. La producción es la función colectiva que tiene por objeto efectuar las transformaciones y elaboraciones necesarias para satisfacer los deseos humanos, puesto que todo lo que consume, emplea o utiliza el hombre es artificial, si se exceptúan unos cuantos bienes de uso libre y general. La ciencia económica suele presentar la producción como elaboración o transformación de la materia, dejando de incluir los llamados bienes inmateriales o servicios personales, los cuales, sin embargo, son reconocidos como bienes económicos, aunque no por todos los autores. Para nosotros, la producción comprende tanto la de alimentos y vestidos, por ejemplo, como la de audiciones musicales, representaciones teatrales, conceptos de abogados y médicos, etc. Innumerables trabajadores se emplean en prestar esos servicios con el principal motivo de ganar una retribución para atender a sus deseos y ambiciones, que les es pagada por quienes gozan de esos servicios.

El órgano peculiar de la producción es la empresa, la cual reúne los medios de producción y los dispone de manera tal que pueda efectuarla. La célula vital de la empresa es el trabajador. La expresión más simple de la empresa es el trabajador autónomo, el cual también adquiere o recibe, elabora y vende, como la empresa. Cuandoquiera que el trabajador no es una empresa por sí mismo, es parte de una empresa.

Queda dicho atrás que el hombre presta servicio (sea como empresa independiente o como parte de una organización compleja) a cambio de medios que le permitan satisfacer sus necesidades y ambiciones, o sea: atender a sus necesidades corrientes y sistematizadas; aumentar, diversificar y refinar esas necesidades, que es mejorar su *standard* de vida; y darle desarrollo y medio de expresión a su personalidad. Los motivos del trabajo son, pues, variados y complejos, y en balde sería pretender reducirlos a la simple retribución pecuniaria. Esta es primordial incentivo del trabajo, como que le da al trabajador el poder de compra que le permite a su vez remunerar los servicios que a él le prestan

los demás; pero no hay que olvidar el deseo de acumular, como queda explicado atrás y que corresponde a la facultad de prever, ni tampoco el aspecto afectivo del espíritu que lleva al trabajador a esperar del trabajo satisfacciones de orden sentimental, como lo son la seguridad del porvenir, la conciencia de que mejora y progresa, y de que es capaz de realizar algo bueno y digno del buen concepto ajeno, cuanto más de la aprobación propia; y aunque es claro que existen otros medios de satisfacer estas ambiciones, como la afición y el deporte, importa afirmar que el trabajo es el único medio adecuado para realizar estos fines y los económicos a la vez.

Veamos ahora el objeto y el motivo de la empresa, la cual no es otra cosa que un organismo artificial, que tiene la virtud de satisfacer las demandas de la colectividad más económicamente que lo harían separadamente los elementos humanos que la componen. Es un organismo social, puesto que son sociales todos los elementos componentes, desde los más preciados, como lo son las invenciones, saber y capacidades que le sirven de medios, como los inertes y pasivos que llamamos capitales; de manera que su motivo debe estar subordinado a su objeto o función, que no es otra cosa que servir, ser útil a la comunidad. El motivo es estricta y exclusivamente económico, si es industrial la empresa, y se realiza en el departamento comercial de la misma, vendiendo lo producido para volver a empezar. Adquiere así potencia y la acumula, sea en forma de dinero o sus equivalentes, sea en forma de crédito técnico o comercial; en todo caso, su potencia es económica; o la pierde debilitándose, como cuando los elementos humanos que la componen no obran solidariamente, o no presta a su demanda un servicio eficiente, o se le sustrae la acumulación de potencia propia por pagar dividendos, o el verdadero capital humano no está bien y adecuadamente empleado o utilizado.

Sostener que el motivo de la empresa es exclusivamente económico, en comparación con el del elemento humano componente, que no debe ser únicamente económico, no equivale, pues, a concebir la empresa como una bomba de extraer el poder de compra de la demanda respectiva; como un barco montado en corso o como un drenaje que se les establece a los valores pecuniarios de la colectividad. No es su función aprovecharse de las necesidades de la colectividad, sino ser útil a ésta, prestándole un servicio a cambio de retribuciones.

Sería difícil llegar a entender la verdadera naturaleza del trabajo sin establecer previamente esta diferencia fundamental entre los intereses de la empresa y los del trabajador. El de la empresa es simple e inconfundible, ya se trate de las industriales cuya función es exclusivamente económica, o de otras empresas humanas que responden al fin especial para el cual fueron creadas, como son las militares, caritativas, propagandistas de ideas o creencias, etc.; mientras que el trabajador, que actúa como una célula de esas empresas, no deja de perseguir los fines de toda su personalidad al colaborar o cooperar en el objetivo común, aunque haya de subordinar sus fines individuales a la función de la empresa.

Como se vio antes, dichos fines son objetivos y subjetivos; económicos, intelectuales y morales; los unos tienen por efecto mantener al individuo en *el standard* de vida que se ha creado y aún le proporcionan medios de progresar; los segundos redundan en desarrollo y expresión de la personalidad, y satisfacen deseos que ninguna cosa material satisfaría. En resumen; el trabajador no busca solamente una ganancia, sino la realización de su carrera.

Esto en cuanto a la finalidad del trabajo, considerando la empresa y el trabajador; en cuanto al efecto del trabajo, no es otro que suministrarle a la colectividad aquello que sea objeto de demanda, y ya hemos visto que *demanda* es un deseo o apetencia asociado a una creencia y respaldado por el poder de compra correspondiente. Digamos, pues, que el trabajo tiene por efecto funcional producir lo necesario para satisfacer los deseos de la colectividad, en la forma y cantidades que ésta demande.

7. Volviendo a la empresa y su tarea de producir lo necesario para proveer a las necesidades humanas, la observación nos muestra que esta función la desempeña la empresa reproduciendo tipos dados que respondan a la demanda. Si el trigo, el riel, el automóvil, un aire especial de música o una escena teatral son motivos de demanda, la producción repetirá ejemplares de esas cosas o servicios indefinidamente, hasta llegar a satisfacerla aproximadamente; si la colectividad necesita novillos, la empresa agrícola suministrará todos los ejemplares necesarios; si escasean o sobran las unidades reproducidas, surgen problemas que estudia la Economía Social, pues ahora lo importante es establecer que la producción consiste en una serie de reproducciones, y que el trabajo de la empresa, como

el de su elemento vital, el trabajador, consisten en una serie de repeticiones en que se reproduce o copia un tipo dado, unas veces exactamente, otras con ligeras variantes.

Esto es lo que se observa y así debe de ser, desde el punto de vista racional. La repetición es el camino indicado por el Principio de Economía; es lo que permite obtener los más amplios resultados. Sea que se aplique ese principio en el sentido más estrecho de la ley de parsimonia, “la mayor ganancia con el menor esfuerzo”, o sea que se entienda en el sentido más general de “obtener los más amplios resultados del esfuerzo”, tanto al hombre como a la empresa de que hace parte lo que les conviene es reproducir un tipo dado por procedimientos y con medios ya conocidos, establecidos, sistematizados y adaptados a una demanda existente. Como muy bien lo dice L. Ward, el trabajo o industria del hombre “multiplica los productos de un arte simple, a menudo copiando servilmente un modelo fijo”. “Reproducir, no producir, es el efecto del trabajo”, sostiene Gabriel Tarde. “El trabajo, no alcanza su objetivo sino en cuanto reproduce un modelo conocido, por medio de procedimientos conocidos. Todo es imitación y reproducción en el trabajo económico”. Investigar, ensayar, tantear nuevos y diversos procedimientos y medios no sería, ciertamente, el camino para obtener las mayores ganancias, y ya veremos que esa actividad obedece a otros motivos distintos de los del trabajo y da por resultado la *creación* de nuevos tipos o modelos que luego reproducirá el trabajo.

Pero si la empresa tiende a seguir su conveniencia por medio de la reproducción de modelos o tipos aceptados, no todos los trabajadores siguen esta orientación general propia de las empresas. En la persecución de los variados y complejos motivos que les sirven de estímulo para el trabajo, un buen número de ellos obran de manera aparentemente irregular, arbitraria, o al menos sin esa uniformidad generalizable con que obran los que obedecen única y exclusivamente el motivo económico. Esto se puede observar mejor en el trabajador autónomo, sea artesano, campesino, profesional o artista; todos ellos tienen una tendencia a poner un toque personal en su trabajo, a introducir en él algo nuevo, lo cual, a la vez que elimina o disminuye la monotonía, convierte el trabajo en un verdadero medio de expresión de la personalidad, aun a expensas del mayor rendimiento y como expresión del mayor rendimiento y como expresión de la

independencia personal de esos trabajadores. A este respecto conviene citar las palabras de Tarde, no sin advertir previamente que luego se discutirá la noción de pena que él asigna a todo trabajo:

Para completar la distinción entre la intervención y el trabajo, y acentuarla aún más por antítesis, diré que todo trabajo es más o menos penoso, y que toda invención es más o menos agradable. Podría observarse que hay trabajos agradables, acompañados de placer y no de pena; pero si se examinan de cerca estos trabajos, se verá que todo el interés y encanto se encuentran en el carácter parcialmente nuevo de pequeños problemas que se presentan y se resuelven, novedad bien débil e insignificante, pero que basta a dar un ligero aire de invención minúscula a las pequeñas soluciones realizadas.

Esta tendencia del trabajador a introducir elementos nuevos en su trabajo, a tomar iniciativas y a ir más allá del mero cumplimiento de su deber, obedece a los impulsos de la personalidad a medida que pugna por revelarse y diferenciarse. Esa tendencia no puede, por consiguiente, pasar inadvertida en un estudio general sobre el trabajo. Desdichadamente, la ciencia económica no ha tenido en cuenta esta tendencia a la diferenciación individual originada en la complejidad de motivos, y en su empeño por estudiar y considerar únicamente fenómenos generales o generalizables, parte del principio de que sólo el motivo económico induce al hombre al trabajo, lo que equivale a tomar como tipo del trabajador la “mano de obra” de la empresa del siglo XIX que trabaja, como la empresa misma, en persecución de una simple ganancia.

Sin embargo, consideramos inaceptable suprimir los otros motivos del trabajo, porque es precisamente el estudio y aprovechamiento de esos motivos o finalidades, como generadores de acción o de voluntad de acción, lo que permite llegar a una concepción exacta de la función del trabajo, con los más amplios y fecundos resultados en el empleo del poder humano. Como gran parte de esta obra está destinada a demostrar esto, por ahora bastará sólo una consideración. La organización y manejo del poder humano en el sentido de la producción de utilidades viene siguiendo de cerca y aun copiando los métodos militares; pero está ya lejos la época en que se guerreaba con soldados mercenarios, y hoy no se discute la necesidad de mantener una *buena moral* con el soldado; la lucha

*

El trabajo. Nociones fundamentales

era antes de ejército a ejército; hoy es de pueblo a pueblo, aprovechando *todo el hombre* que hay en cada soldado. De la misma manera, en el trabajo debe entrar en lucha todo el hombre y ha de tenerse en cuenta su moral, si se quiere obtener su mayor eficiencia.

*

Actividades predilectas

La invención ni es función ni es trabajo, sino el resultado de la actividad predilecta – Diferencias entre la actividad económica y la predilecta – El propósito de la actividad predilecta es una realización – El *hobby* de los ingleses es actividad predilecta – Efectos diversos de las actividades predilectas

8. Se considera generalmente la invención como uno de los aspectos del trabajo. Charles Gide distingue tres aspectos: el trabajo manual, el de invención y el de dirección. W. S. Jevons habla de la profesión de inventor y del trabajo de invención como una de las ventajas que se derivan de la división del trabajo, y hace a la vez una crítica de Adam Smith por haber asegurado éste que las invenciones de las máquinas se debían a los obreros, cuando Smith no cita en apoyo de esta tesis sino el caso de un mozo que en la máquina de Newcomen cambió la llave de mano, que estaba encargada de abrir y cerrar alternativamente, por un mecanismo automático.

Ya se habrá notado que en materia de invención estamos adoptando el punto de vista de Tarde, autor que no reconoce como verdadero capital humano sino la suma de todas las invenciones; y a los bienes económicos, o *riquezas* de los economistas, no los considera sino como meros cotiledones destinados a alimentar el verdadero germen, que es la invención. Esta produce, crea y va aumentando el capital humano, mientras que el trabajo no hace sino reproducir o copiar.

El inventor puede ser un trabajador, lo es a menudo, no lo es siempre; pero no es precisamente durante el trabajo cuando inventa, sino en sus ratos de esparcimiento, aunque la invención se refiera al asunto de su trabajo. Su invención nunca es un trabajo. Lejos de ser trabajo, es decir, un esfuerzo y una pena, es una alegría intensa y profunda que desquita de las fatigas de toda una vida a quien llegare a sentirla.

Conviene desde luego observar que la invención no es una ocupación ni una función, sino el resultado positivo de una investigación o pesquisa fructuosa, pero que pudo ser negativa, y que en la mayoría de los casos es realmente negativa. Ya se vio antes que para muchos autores “trabajo” es el resultado del trabajo, confundiendo así una actividad con su efecto, punto de vista que con tanto calor combatió Charles Dunoyer en su libro *La Liberté du Travail*. En la misma confusión se incurre al considerar la invención como uno de los aspectos del trabajo, puesto que invención es resultado o término de la actividad investigadora. Ahora bien, esta actividad, tan semejante al trabajo en sus manifestaciones sensibles, pues nadie podría decir a primera vista si un hombre está trabajando o investigando, es esencialmente diferente desde el punto de vista económico, puesto que el resultado del trabajo es seguro, no tiene nada de incierto, y precisamente toda la ciencia económica confluye con sus principios y doctrinas y con la ayuda de las artes técnicas a conseguir los más amplios –y seguros– resultados del trabajo; económicamente hablando, una empresa no entra en el período de trabajo normal sino en cuanto las operaciones han llegado a tal estado de sistematización, tras las investigaciones y tanteos preliminares, que los resultados económicos son seguros. La ciencia económica, por otra parte, encierra pocas enseñanzas para el investigador, si no es la ley general del Principio de Economía.

El mismo Jevons, en el párrafo antes citado agrega: “Es (la del inventor) una profesión aleatoria y a la cual no se dedica sino el hombre que se siente impulsado por la fuerza del genio”. Esto parece tan exagerado como lo es asegurar, de otro lado, que las invenciones son una especie de subproducto del trabajo. Edison afirma que la invención requiere noventa y cinco por ciento de sudor y el resto de genio, y ya Newton había dicho que “el genio es paciencia”. La extrema división del trabajo y la especialización de los conocimientos no solamente han simplificado los objetivos de la investigación, por la descomposición de operaciones complejas en actos sucesivos en que la máquina hace fácilmente su papel de repetidor servil, sino que han establecido multitud de planos de *clivaje* o de menor resistencia, en que pueda emplearse la inmensa diversidad de capacidades humanas con las mayores ventajas y posibilidades de buen éxito. Sólo bajo estas condiciones puede ocurrir esa ardiente simpatía

entre el investigador y su asunto, esos brotes de entusiasmo con que se persigue un resultado por la sola fruición de lograrlo, de ser original, y en que el motivo económico no entra sino como consideración secundaria.

La situación dual del hombre que investiga y busca un perfeccionamiento en algo que es distinto de su trabajo u ocupación habitual es harto frecuente. Jevons mismo lo afirma: Arkwright era barbero; Stephenson, maquinista de una carbonera; Newcomen, herrero; Watt, fabricante de instrumentos científicos; William Lee, el inventor de la máquina de hacer tejidos de punto, clérigo; Stanhope, el perfeccionador de la máquina de imprimir, era un noble. Ahora mismo un individuo que usualmente desempeña el oficio de sombrerero acaba de inventar un procedimiento para fotografiar los gérmenes ultramicroscópicos; y hoy, como hace un siglo, es rara, en cambio, la ocurrencia del trabajador que inventa algo relacionado con su trabajo.

9. La invención, queda dicho, es el resultado de una investigación, el término de una búsqueda, pero no una función como el trabajo; es una manifestación de orden netamente individual. Al trabajo se llega por un motivo no exclusivo, pero sí principalmente económico; en la invención este motivo es de orden secundario y el principal es la realización de un objetivo que es perfeccionamiento, y que aprovechará más a la sociedad que al inventor. El trabajo se enseña, y tras el consiguiente aprendizaje cada cual puede llegar a ser trabajador en una gran diversidad de ocupaciones, según las capacidades, las oportunidades sociales, los medios con que se cuente al ingresar en él, etc.; a la invención no se llega por aprendizaje, y es privilegio natural limitado a determinado número de individuos, en un radio muy limitado para cada uno de ellos. Se puede trabajar en numerosos oficios sin poseer la menor iniciativa, cualidad sin la cual no se investiga ni se inventa. Agreguemos que el resultado positivo del trabajo es más o menos seguro, y es completamente seguro en la gran mayoría de los casos, en que la empresa asume el riesgo de los resultados; mientras que los resultados de buscar algo nuevo u original son extremadamente inciertos. Desde el punto de vista social, el trabajo tiende a uniformar, a igualar; mientras que la invención es diferenciación que tiende a establecer desigualdades y desequilibrios, al menos temporalmente, hasta tanto que el

trabajo generaliza el goce de la invención y ésta viene a aumentar el “verdadero capital humano”. El aumento de los trabajos de un país contribuye al *desarrollo* de éste; mientras que la acumulación de invenciones y de instituciones nuevas ocasionan su *progreso*; naturalmente, la holgura del trabajo fructuoso forma la atmósfera propicia a la invención y ésta a su vez refluye en trabajo.

Lo dicho antes respecto a la invención se extiende también al descubrimiento de verdades, de fuerzas, de propiedades o relaciones nuevas; a estos resultados se llega por los métodos de observación, experimentación y comparación, aunque para la invención mecánica se emplean más el ensayo y el tanteo a que se prestan las cosas materiales. Como muy bien lo dice Ward, “la invención y el descubrimiento son recíprocos; la invención conduce al descubrimiento y el descubrimiento a la invención”. Sólo que la investigación o pesquisa que conduce a la invención puede resultar, y usualmente resulta, en alguna ventaja económica para el inventor, mientras que los descubrimientos ingresan en el acervo social, sin provecho económico para el investigador. Otro tanto ocurre con las adaptaciones: en cuanto a mérito y repercusiones económicas participan de los caracteres de la invención, pero sus beneficios son de uso libre, como los del descubrimiento. Hay adaptaciones que revisten todos los caracteres de una verdadera invención y que consisten en el descubrimiento de relaciones locales que hacen viables una o varias invenciones en un medio nuevo, en que determinados elementos, que son constantes o conocidos en otro medio, resultan variables e inciertos. La zona tropical, por ejemplo, requiere variaciones originales para la adaptación de mecanismos, sistemas, organizaciones o instituciones ya conocidos y acreditados en la zona templada, por lo cual no basta copiarlos para alcanzar buen éxito. La navegación de un río llega a establecerse cuando la serie de invenciones consiguientes han sido acertadamente adaptadas a los factores locales. De ahí que en los países nuevos el espíritu de investigación halle un campo más propicio en la adaptación que en la invención. En realidad, la invención misma no es sino la adaptación de un medio nuevo a un fin cualquiera. El ferrocarril no es sino un nuevo medio de transporte más ventajoso que los conocidos hasta hace un siglo; en esa misma línea de perfeccionamiento se sigue investigando en el sentido de obtener, por ejemplo, la reducción del peso muerto respecto al peso vivo, o el ahorro

de tiempo por la mayor velocidad de esos mecanismos, resultado que se ha conseguido con la invención de los frenos rápidos y automáticos, etc.; o bien se busca el aumento de la velocidad aunque sea a expensas del peso conducido, y se inventan los aeroplanos y sus diversos perfeccionamientos. Las invenciones relativas a la producción sintética de compuestos nitrogenados no son sino la adaptación de una nueva fuente de nitrógeno para suplir las deficiencias minerales del subsuelo en el abono de las tierras. El cinematógrafo es un nuevo medio de proporcionar diversión o instrucción, etc., etc.

Descubrimientos, invenciones, adaptaciones, aplicaciones nuevas de principios, relaciones o fuerzas ya conocidos, todo ello se resume en perfeccionamiento o innovaciones en el sentido de adaptar el medio o de adaptarse a él; son *creaciones* que tienen por efecto elevar al individuo que las origina, a la sociedad de que él forma parte, y a veces a la humanidad entera, a los planos superiores que van marcando los progresos de la civilización y que, al irse acumulando por adiciones sucesivas al verdadero capital humano, ponen al alcance del hombre recursos inagotables. Pero la creación, bajo cualesquiera aspectos que se la considere, sea industrial, científica, técnica, artística o social, es distinta del trabajo; aquella es el resultado de investigaciones, pesquisas o exploraciones de lo desconocido y tiene por efecto el progreso; en tanto que el trabajo es la sistematización y explotación de lo conocido, y tiene por efecto el mantenimiento y continuación de condiciones existentes. La invención obra como el elemento masculino que estimula y fecundiza el trabajo, protegiéndolo contra todo cambio de condiciones o de circunstancias, y efectuando, por consiguiente, su adaptación; mientras que al trabajo corresponde consolidar las nuevas posiciones y conservarlas.

Llamemos, pues, actividades predilectas las que conducen a la invención, tomando este concepto en el sentido de creación en que lo emplea Tarde, y reservemos para el trabajo la determinación de actividad económica con que se le distingue usualmente.

Apellidar predilectas las actividades que venimos considerando resultará justificado si se tiene en cuenta que el móvil primordial que induce al hombre a ejercitarlas es una devoción o simpatía de intensidad extraordinaria y excepcional del individuo por su tema, y que le permite a aquél conservar un contacto constante con su asunto, con perseverancia extraordinaria, sin fatigar la atención

y concretando a ese interés todo el fruto de sus observaciones, estudios y meditaciones. Esta simpatía indudablemente proviene de que las capacidades innatas del individuo hallan fácil y triunfante empleo en determinada línea de actividad, dando lugar así a la intuición. Conviene a este respecto recordar lo afirmado antes, a propósito de establecer las diferencias entre las actividades predilectas y las económicas: para trabajar no se necesita especializar; la mayor parte de los trabajadores se ocupan de trabajos diversos y aun cambian frecuentemente de oficio, mientras que para cada individuo no hay sino una actividad que le sea favorita, al menos sin incurrir en diletantismo. De ahí podemos deducir diversas conclusiones comprobadas por los hechos. A medida que progresa el mundo, se va facilitando la invención, no solamente por la ley llamada de multiplicación de efectos, en virtud de la cual cada invención produce efectos que se convierten en causas a la vez, sino también por la descomposición de cada trabajo en una sucesión de operaciones elementales, cuya repetición indefinida da lugar a la invención de máquinas que repiten esa operación mejor y más rápidamente que el hombre. A la vez, esta multiplicación de oficios favorece la invención, porque presenta otros tantos campos de actividad que vienen a coincidir con la gran variedad de las capacidades humanas, esto es, variedad de temas favoritos para la actividad que explora lo desconocido.

Nótese, también, la inferioridad a que, a este respecto, están condenados los ingenios en países de escaso desarrollo industrial e intelectual, como los de la América del Sur, en donde la reducida demanda del servicios obliga al hombre, en la lucha por la vida, a emplearse en varios oficios a la vez; no permite la descomposición de los trabajos, que facilita y favorece la invención, y en general dificulta y restringe el campo de las actividades de tal modo, que el hombre no es dueño de escoger el punto de aplicación de su acción económica, menos aún de dar pábulo a las aficiones que conducen a la invención.

10. ¿Qué se propone el hombre, qué propósito persigue en su empeño favorito? La ventaja económica, en el caso de las invenciones industriales, es incentivo colateral, no primordial; en el descubrimiento no interviene para nada. Hay veces que en los procesos industriales se pone de relieve un vacío, que los expertos tratan de llenar consiguiendo la ventaja de la prelación de una patente

de invención; pero el caso general y notorio es que no son los inventores los que se lucran de una patente, sino los industriales que la explotan, fuera de que en ocasiones un ligero cambio en una invención sustancial priva al verdadero inventor de sus ventajas. Queda ya dicho que estas actividades son de suyo aleatorias, de manera que quien pretenda ganancias pecuniarias las busca en la actividad económica que es más seguramente remunerativa. Lo nuevo casi nunca es escogido o admitido inmediatamente, de lo que son buen ejemplo las diversas invenciones de la máquina de vapor. Finalmente, nótese que mientras el trabajo redundaba en provechos exclusivos del trabajador, el provecho del innovador, si obtiene alguno, sea pecuniario u honorífico, es insignificante en comparación con el provecho de la colectividad en mayor proporción cuanto más trascendental sea la innovación. Ni la honda hertziana ni los rayos X redundaron en provecho pecuniario para sus descubridores. La invención de la rueda hidráulica que aprovecha la presión de una columna de agua, con chorro por encima y que originalmente se llamó *hurdy-gurdy*, quedó fácilmente reemplazado por la rueda Pelton, de chorro por debajo. Y por mucho provecho que fuesen a derivar los inventores del proceso de la fijación del nitrógeno para la producción sintética de los abonos, sería insignificante comparado con los inmensos horizontes que se abren con esas invenciones para el mantenimiento de la especie humana. Otro tanto podría decirse de la producción de petróleo extraído del carbón, o de las innovaciones que introdujo en los procedimientos químicos Marcelino Berthelot. Por lo demás, bien sabido es cuán poca utilidad reportó de su invento el autor de las primeras invenciones que han dado lugar a la inmensa industria actual del cinematógrafo.

La admiración y aplauso del público por los autores de grandes y benéficas realizaciones, así como el merecido tributo que les rinden quienes mejor pueden juzgarlos, no podrían considerarse como finalidad única o suplementaria de esas realizaciones, pues causa tan insignificante como el deseo de notoriedad sería insuficiente para engendrar los grandes hechos que han hecho avanzar a la humanidad. Al contrario, se observa la renuencia de algunos genios, como Newton, a dar publicidad a sus creaciones; la mayoría de las veces, la fama llega después de la muerte del autor; en otros tiempos la invención y el descubrimiento exponían a los autores a no pocos riesgos, y hoy mismo están expuestos a la [incomprensión] incomprensión.

Llamemos triunfo y derrota a los sentimientos de placer y de dolor que experimenta el hombre en sus actividades de animal racional, o sea en cuanto es capaz de emplear su espíritu en discernir causas, prever hechos, provocar acontecimientos y hacer frente a circunstancias previstas o imprevistas; en cuanto es capaz de adaptar el medio a sus propios fines. El triunfo es como la indicación o comprobación de que los medios armonizan con los fines, sea en la lucha consigo mismo, o con los semejantes, o con la naturaleza. El trabajo en sí es una serie de triunfos, así como vivir es triunfar en la lucha incesante del organismo por subsistir. Muchas acciones humanas no tienen otro motivo que la elación del triunfo, y si ésta se alcanza en aquello que se considera casi imposible, vedado al común de las gentes y reservado solamente a los talentos superiores, el triunfo llega a ser la más alta expresión del espíritu. El hombre corriente persigue el triunfo como indicación de lo que le conviene; el hombre superior triunfa por triunfar.

Ese es, a nuestro entender, el interés que mueve al hombre en sus empeños predilectos: realizar algo trascendental y perdurable, sea bueno, bello, verdadero o útil, como fiel expresión de un ser superior. Toda realización es un triunfo; realizar, darle realidad a lo existente, a lo desconocido, es el triunfo supremo, la plenitud del ser, y a trueque de lograrlo el hombre de selección pone en juego la totalidad de su espíritu.

Esas realizaciones (achievements) son las que producen el progreso moral, intelectual y material de las sociedades, y su acumulación en el trascurso de los tiempos en lo que llamamos Civilización.

Las realizaciones –dice Leister Ward– no consisten en riquezas, que son efímeras. La realización es permanente y eterna. Y observemos la paradoja: la riqueza, pasajera, es material; la realización, durable, es inmaterial. Los productos de la realización no son cosas materiales; como se vio antes, no son fines, sino medios. Son métodos, principios, procedimientos, artes, sistemas, instituciones. En una palabra, son invenciones. La realización consiste en la invención, en el sentido en que la entendía Tarde. Es todo lo que se eleva por encima de la simple imitación o repetición...

La historia de la civilización es, ante todo, un recuento de realizaciones y de sus repercusiones. En el principio de la edad histórica, la invención mecánica y la

evolución de las organizaciones se efectuaba alrededor de las artes bélicas, y los grandes realizadores eran entonces unos pocos caudillos militares; más tarde se extendió el campo de las realizaciones a la evolución de las instituciones y de los sistemas filosóficos; luego el horizonte se ensanchó en el sentido de las ciencias positivas y de la investigación de la naturaleza y de sus fuerzas, y finalmente el campo de la actividad humana se fijó y acentuó en el trabajo, sistematizándolo y ennobleciéndolo como actividad económica propia de todo hombre y necesaria a cada uno, a la vez que el genio creador o inventor hizo del efecto del trabajo el objetivo principal de sus realizaciones; hoy hasta las mismas instituciones evolucionan alrededor de ese tema, y el arte militar pretende constituirse en simple auxiliar del trabajo de los pueblos. Se ve claramente que el progreso de la civilización va ensanchando el radio de la acción de las actividades predilectas, el cual es hoy inmenso, y aumentando el número de los que en ellas participan, lo que tiende a acelerar ese progreso, a la vez que a hacer más general el placer de las realizaciones y el goce de sus resultados.

11. El trabajo es el medio del que dispone la generalidad de los hombres para ejercer sus facultades y realizar su progreso individual, lo cual comunica al ejercicio de esa actividad un atractivo especial e irremplazable. El cultivo de la actividad favorita, que sólo está al alcance de los mejor capacitados económica y espiritualmente, es el camino de realizaciones de orden más o menos trascendental, cuyos efectos redundan en bien de la comunidad, aumentando el verdadero capital humano; y respecto del individuo, es genuino medio de expresión de la personalidad. El *hobby* de los ingleses, aunque da lugar a realizaciones de orden individual y es medio de expresión personal, no participa de ninguno de los caracteres distintivos del trabajo, y tiene más semejanza con las actividades predilectas. Es afición que no se cultiva por motivos económicos, y ha de mediar con relación a ella también la misma predilección, simpatía o afinidad del sujeto por su asunto. Las materias o temas que son objeto del “hobby” lo son también del trabajo; pero no mediando un propósito comercial, ni las limitaciones que esto impone, el hombre no se limita a reproducir o copiar, sino que busca un ideal de perfección en la obra e investiga los medios de realizarlo. Además, nótese que hay muchos trabajos que no requieren la menor

iniciativa, o están dispuestos de modo que aprovechan la actividad de hombres desprovistos de toda iniciativa, mientras que el “hobby”, así como toda actividad favorita, es genuina expresión de esa rara y valiosa facultad.

Por las razones anteriores creemos justificado clasificar el “hobby”, o la afición, entre las actividades predilectas que venimos considerando.

Quizás por la holgura económica de que ha gozado hace ya siglos, por la tendencia a disfrutar juiciosamente de la riqueza adquirida y por la mayor difusión de los conocimientos, es la raza anglosajona la que ha sistematizado el concepto y el cultivo del “hobby”. La especial habilidad y capacidad de esa raza para las artes útiles, y para todo lo que sea obrar concretamente sobre la materia, así como su tendencia a esquivar lo abstracto, tal vez explican la tendencia a dar a la afición que estamos estudiando un carácter marcadamente manual, aunque también quedan comprendidas en ese concepto actividades estrictamente mentales, como el estudio de lenguas, de Arqueología, de Economía o de Estadística, etc., etc. La extrema división del trabajo puede también favorecer la expansión de esta actividad, pues no pocas veces ocurre que el individuo se ve obligado a trabajar en asuntos que no coinciden con su afición, o bien experimenta la necesidad de corregir los efectos de un trabajo sedentario con otra actividad en que entren en función los músculos. Así vemos, por ejemplo, que quienes trabajan en tareas de escritorio buscan la actividad corporal gastando sus horas de holganza o solaz en labores de carpintería o de mecánica; o se vuelven *amateurs* de fotografía, cultivan un huerto o jardín, o dan salida a sus aficiones aplicándose a la mejora y perfeccionamiento de las razas de animales domésticos. Otros, de tendencias más intelectuales o artísticas, se distraen de las preocupaciones del trabajo ordinario profundizando sus conocimientos lingüísticos, recogiendo y combinando datos estadísticos, pintando cuadros, cultivando la música o escribiendo novelas u otros géneros literarios. Otras veces sucede que la misma extrema división del trabajo permite que el hombre se dedique a un trabajo que corresponde exactamente a sus habilidades y predilecciones, de manera que el “hobby” y el trabajo coinciden.

Sería temerario sostener que la obra del aficionado o del *amateur* conduzca siempre, o siquiera con alguna frecuencia, a la invención; pues ni siquiera toda investigación bien dirigida llega indefectiblemente a la invención, al descubri-

miento o a la adaptación, o sea a la realización que se acumula en progreso; pero sí puede mostrarse cómo en numerosos casos la afición conduce a realizaciones de las que significan progreso. La mejora y selección de razas de animales domésticos o industriales, por ejemplo, así como la creación o adaptación de nuevas variedades de plantas ornamentales o industriales, no se deben a la producción comercial o industrial corriente, sino a la afición. Quien se dedica a esas actividades y las ejerce como una industria prefiere reproducir el tipo corriente, que tiene una demanda actual, sin dispersar energías ni recursos en tanteos o experimentos. Estos los realiza el aficionado que, desatendiendo todo motivo económico y aún resuelto a incurrir en los gastos consiguientes, persigue un motivo de perfección, investigando a su costa las condiciones conducentes a la realización de su intento de innovador. El interés económico no entra allí en juego para nada; lo que sí se ve muy claro es que quien tal intenta posee una extrema simpatía por su asunto, y pone en juego conocimientos y métodos de investigación que el trabajo industrial no requiere en grado igual.

12. En cuanto a los resultados y efectos de esta forma de actividad favorita, si en la mayoría de los casos son insignificantes o de conveniencia únicamente para el individuo mismo, no podríamos desconocer su importancia y trascendencia, pues a esta categoría de actividad se deben muchos adelantos e innovaciones de carácter anónimo, que han sido lentas pero seguras adiciones al haber social general, y que se han ido acumulando con las invenciones importantes para formar el patrimonio de la humanidad. Tómese cualquier ramo, por ejemplo el de los animales domésticos o industriales, desde que el hombre empezó a domesticar animales y a adaptarlos para su servicio, hasta el estado actual, y se convendrá en que el “hobby” aplicado a ese ramo ha producido efectos de verdadera invención, aunque sin autor responsable. A la mujer también habría que abonarle gran parte de esta contribución al progreso en lo que respecta a las tareas domésticas.

Podrían citarse por millares los casos en que el “hobby,” tal como lo entienden los ingleses, conduce a verdaderas creaciones, pero nos limitaremos a recordar tres casos tan típicos como notorios.

Comenzaremos por Fabre, el ilustre entomólogo, una de las figuras más seductoras de la historia de las ciencias. Era maestro de escuela, y como profe-

sor se ganaba el sustento dictando sus lecciones; este era su trabajo. Mas tenía también un “hobby,” que era el estudio de la naturaleza, y con el tiempo se especializó en el estudio y observación de la vida de los insectos hasta llegar a ser por ese camino uno de los entomologistas más universalmente conocidos. Su obra sobre los insectos iluminó un campo hasta entonces bastante oscuro en esa ciencia. Fabre representará siempre el tipo de hombre de talento que trabaja para ganarse la vida en un género de actividad y que derrama toda la claridad de su espíritu en una actividad predilecta, dando con esto un impulso al progreso del mundo.

Luther Burbank, llamado el *mago de las plantas*, es otro ejemplar característico. La obra realizada por este innovador en la genética de las plantas es verdaderamente portentosa. El número de formas vegetales, árboles, plantas forrajeras y ornamentales creadas por él en California, es increíble; en sus manos el reino vegetal, sobre todo las plantas de mayor utilización para el servicio del hombre, se transformaban adquiriendo formas nuevas, y sus creaciones ocasionaron una verdadera revolución de progreso en jardinería, horticultura, cultivos forestales, frutales, etc., etc. Con razón decía alguien que “en el campo de las aplicaciones de las leyes de la herencia, de la selección y del cruzamiento para el desarrollo de las plantas (y creación de nuevas variedades útiles, agregamos nosotros), Burbank es único en el mundo”. Burbank, quien falleció hace poco, acabó ganándose la vida con los holgados medios económicos que al fin le produjeron sus geniales habilidades para transformar las plantas, pero en sus mocedades vivió de trabajos de otra índole, ora como obrero de fábrica, ora en labores campestres, que sólo dejó definitivamente cuando el triunfo le permitió convertir su afición en una actividad económicamente productiva.

El caso de Sir William Herschel es todavía más típico. Nacido en Alemania, de una familia de músicos y educado en un medio completamente musical, desde que llegó, muy joven, a Inglaterra, se dedicó por completo a ese arte, como un maestro y no a fuerza de simple aficionado ocasional. Oboista, violinista, organista, maestro de música, dirigía conciertos y oratorios, componía himnos, cantos y aires, fuera de dar lecciones. Nadie habría dudado de que la música era su inclinación natural al verle pasar sucesivamente de instrumentista en una banda militar a organista de grandes y renombradas capillas; su habilidad

como solista de violín le valió la amistad y consideración de alguien que puso a su disposición la librería que le encendió el deseo de saber y que lo determinó a “buscar todos sus goces en la persecución de conocimientos”, como él mismo dijo. Este cambio de orientación le ocurrió por ahí a los 32 años de edad. El estudio de la armonía lo condujo al de las matemáticas y especialmente de la óptica. En 1773, a la edad de 35 años, compra las primeras herramientas para hacer un telescopio, por falta de recursos para comprarlo. Quien le hubiese observado en los años siguientes, desde que empezó a consagrar horas de descanso y desvelo a las teorías de la óptica y a la faena de fabricar él mismo los espejos metálicos cóncavos de sus varios telescopios, más y más poderosos cada vez, hasta cuando atrajo la atención del Rey Jorge III; quien le hubiese visto salir del concierto teatral, o de la Capilla Octogonal de Bath, u otras veces tras de largas horas de lecciones en que se ganaba la vida como artista profesional, para entregarse sin descanso al pulimento de los espejos telescópicos o a las observaciones celestes, no habría vacilado en clasificar estas actividades de Hershel como una afición o *hobby*. Hasta 1781, cuando fue llamado a Slough, cerca de Windsor, al lado del Rey que lo puso en condiciones de “entregarse a sus estudios favoritos sin otra preocupación,” como dice uno de sus biógrafos, Hershel era músico de profesión, y sus trabajos y estudios para ensanchar el poder telescópico y penetrar el espacio eran una actividad secundaria, pero predilecta.

Todo el mundo sabe lo que hizo Hershel en esta nueva actividad, desde que construyó en 1774 el primer telescopio con que observó a Saturno, hasta su muerte ocurrida en 1822. Generalmente se le conoce como el descubridor de Urano y de dos de sus satélites, de dos de los satélites de Saturno, de la translación del Sistema Solar, etc., etc. Un cerebro “que reunía en feliz combinación facultades especulativas y experimentales que lo condujeron, según palabras del Profesor Holden, a las más grandes concepciones de que puede ser capaz la mente humana”, comenzó ya entrando en años la carrera que lo hizo tan célebre, haciendo telescopios en los ratos que lograba distraer de su profesión de músico. La pasión de su alma por aquellos empeños favoritos era tan grande como su capacidad mental, otra feliz combinación que explica suficientemente su ardor perseverante, inquebrantable e incansable.

Así como el concepto de trabajo abarca todas las categorías, desde el más excelso y bien considerado por la sociedad hasta el más humilde e insignificante,

y desde el trabajo más científico hasta aquel en que el hombre desempeña el oficio de las bestias de carga, otro tanto ocurre con las actividades favoritas. Estas dan los resultados más variados y extremos, ya sean las grandes realizaciones y hazañas que han modificado fundamentalmente el mundo, ya los fracasos que a diario ocurren o también la simple esterilidad del esfuerzo; desde las grandes invenciones mecánicas, hasta la modificación insignificante pero fructuosa; ora se consideren, por ejemplo, las realizaciones sucesivas en el sentido de la selección de las especies animales y vegetales, ora la creación de nuevas variedades de fauna o de flora, que a la larga y sumadas unas a otras representan un avance de adaptación considerable, o la simple devoción de quien calma sus nervios dedicando sus horas de pasatiempo a realizar una obra cualquiera en las condiciones más perfectas posibles, sea un objeto de fabricación, un ensayo literario o una colección interesante. Los descubridores del radium, el banquero que se dedica con fervor al cultivo de las ciencias económicas, la dama que imprime una nota de arte en el bordado de sus manos, el legislador que estudia, prepara y logra una reforma importante hasta incrustarla en la vida de un pueblo, y el cultivador que se complace en sacarle a la tierra de su jardín espléndidos ejemplares, todos ellos obedecen a un noble impulso de perfección, ponen en su obra un fervor y devoción que a veces se eleva al grado de pasión, dedicando al logro de sus realizaciones la totalidad del espíritu, o sea a la vez el aspecto afectivo y el intelectual de éste. Los resultados varían desde lo grandioso a lo insignificante, son de efectos universales o simplemente individuales, promueven a planos superiores a la humanidad, a la sociedad, a la localidad o simplemente exaltan la personalidad del sujeto.

Es de frecuente ocurrencia que un individuo tenga un trabajo y ejercite una actividad favorita; en este caso el vulgo dice que hay una obligación y una devoción. Menos frecuente es el caso en que el hombre logra que su trabajo coincida con su empeño favorito, y entonces se dice que tiene vocación para ese trabajo. Más raro aún es el caso de quienes logran convertir en trabajo la actividad favorita, es decir, que el mercado pague bien las obras producidas sin objetivos comerciales, como sucede a los artistas y autores que no lo son por oficio, y es claro que ese sería el ideal: que cada uno emplease su tiempo y capacidades en su actividad predilecta, con el exclusivo propósito de realizar, mirando la ganancia económica como producto secundario.

*

Alejandro López

Las anteriores son circunstancias en las que se logran condiciones muy favorables para el trabajo, por la mucha afinidad o devoción del individuo por la materia o asunto en que se ocupa. Otra relación semejante, no entre el individuo y la materia, sino de individuo a individuo y de más general ocurrencia, es la que se establece cuando el jefe de industria es capaz de captarse las voluntades de los subordinados para inducirlos a conspirar a la realización de un común objetivo, como lo han logrado los grandes capitanes en las empresas bélicas. En circunstancias tales los trabajadores no están simplemente colaborando o añadiendo esfuerzo a esfuerzo en una obra común, sino cooperando, es decir, que conspiran con todas sus fuerzas anímicas al obtenimiento [sic] de un resultado, no cumpliendo simplemente el deber, sino mucho más que el deber, como un *team* deportivo. Es claro que esa es la situación más sana y propicia del trabajo, y surte sus efectos con tanta eficacia como si los trabajadores se entregaran a su actividad favorita, por el placer de la realización de un fin.

*

Del juego¹

Analogías y relaciones de esta actividad con las otras dos

13. El juego es la actividad que consiste en el empleo ordenado de las facultades por el agrado que su ejercicio produce. El hombre es un ser organizado para la actividad, hacia la cual le impulsan constantemente los órganos; el reposo es estado pasajero y temporal, necesario para la recuperación de fuerzas. El hombre contemporáneo emplea una buena parte de sus energías en el trabajo, al cual dedica próximamente la mitad de su tiempo de vigilia; la otra mitad, restadas las horas de reposo y de refectorio, la dedica usualmente al juego; una minoría, variable según el estado de desarrollo intelectual y económico de cada país, reemplaza el juego por el ejercicio de algún empeño favorito o afición, y algunos hombres ejercen las tres actividades alternativamente, dándole así mayor variedad e intensidad a la vida.

Fue el juego, indudablemente, la primera actividad del hombre primitivo; al menos se infiere así del estudio de las tribus salvajes durante el período histórico. El escaso desarrollo mental, la carencia de recursos artificiales y el contacto inmediato y continuo con la naturaleza, lo inducían a la caza y a la pesca como medios de ejercitar su actividad, y a la danza, como medio de entretenimiento social y afectivo; más tarde aparecieron los juegos sedentarios, como los de cartas, ajedrez, etc., propios para distraer las veladas de invierno o los ocios de la ciudad. Finalmente, de años atrás vienen extendiéndose los juegos deportivos

¹ *Game* en inglés, aunque la idea del autor queda mejor expresada por el verbo inglés *top lay*, que se emplea ya se trate de juegos de cartas, de deportes, ejecuciones musicales o representaciones teatrales, etc.

reglamentados y que llevan en casi todas las lenguas el nombre inglés de origen: foot-ball, tennis, base-ball, boxeo, cricket, alpinismo, polo, etc.

Tratemos de establecer ahora algunas analogías y diferencias entre las dos actividades que hemos venido tratando y la del juego. El juego, como el trabajo, es posible sin la iniciativa que requieren las actividades favoritas; tiene en común con la actividad económica y con la predilecta el ser ejercicio de facultades; pero en tanto que el género de trabajo puede no coincidir con las aficiones o preferencias del trabajador, el del juego y el de la actividad favorita son y deben ser de libre elección para cada individuo y se ejercitan con atención espontánea; el juego, sin embargo, se diferencia de la actividad favorita en que de ésta resulta algo o se trata de crear algo, mientras que del juego no resulta sino el agrado o placer de las facultades en actividad, y si hay triunfo es en contra de obstáculos buscados ex profeso, no hallados o confrontados en el curso de una obra.

Cuando el individuo posee capacidades excepcionales para un juego dado, al que por lo mismo se dedica con fervor y aún apasionadamente, el juego tiende a convertirse en actividad predilecta. También se observa que jugadores distinguidos se tornan en profesionales, pasando del juego al empeño favorito y de éste al trabajo en el mismo género de deporte. Inversamente, se observa que algunas personas trabajan por mero deporte, porque les hace falta emplear de ese modo sus facultades, aunque por otra clase de consideraciones no han menester trabajar y aun desearían suspender esa ocupación.

Hay una forma de actividad favorita que tiende a convertirse en simple ejercicio de facultades sin la menor ventaja social, tanto en el género de las actividades manuales, como en el de las intelectuales. El “hobby” literario, por ejemplo, puede resultar un verdadero juego intelectual sin más consecuencias que el agrado del agente, sin ventaja alguna para la sociedad.

Finalmente, anotaremos que los juegos deportivos no dejan de tener sus influencias sobre el trabajo. A más de ser muy adecuados para el cultivo de la salud y la resistencia física, y de la benéfica influencia sobre el temperamento del individuo, obsérvese que los deportes son medios irremplazables para educarlo en disciplinas que el trabajo presupone y requiere, tales como la fuerza de la voluntad, el hábito de exactitud y precisión, la aptitud para subordinarse y coordinarse, el juicio rápido y certero seguido de la acción instantánea consiguiente

bajo sanciones inmediatas, el hábito de obrar en *team* o acción conjunta en que el uno suple las deficiencias del otro y todos subordinan su triunfo personal al del grupo en perfecta cooperación, etc. Además, quienes se preocupen por investigar las condiciones en que el trabajo de más alto rendimiento no pueden limitar su campo al período del trabajo diario, sino que deben extenderlo a circunstancias que influyen directa o indirectamente en su productividad, como el alojamiento, el descanso y el sueño, lo mismo que el empleo que el trabajador haga de las horas restantes de su vigilia; y es claro que los deportes le brindan al trabajador un cambio de actividad física y mental que efectuará una recuperación más o menos completa de fuerzas y de atención para el trabajo.

A este respecto conviene observar que hay tanta analogía entre las tres actividades que venimos comparando, que bien puede atribuírsele al juego el origen del trabajo, y no a la esclavitud, como lo atribuyen algunos. Es racional suponer que de pescar, cazar y subyugar animales, el hombre pasara a aprovecharlos para sus necesidades, en cuanto escasearon los frutos espontáneos. La esclavitud vendría más tarde, al refinarse la satisfacción de necesidades orgánicas y de defensa o agresión, empleando las víctimas de la derrota (como una concesión, en lugar de sacrificarlas) en las fabricaciones y trabajos semejantes; al menos es más lógico suponer que el esclavo reemplazó al amo en los trabajos más duros, dejándole a éste más tiempo para sus juegos, que aceptar que antes de haber esclavos no existiese trabajo alguno. En todo caso, la teoría del origen del trabajo como natural secuencia del juego es más fecunda y de proyecciones más ilimitadas que la otra. Es más fecundo, en efecto, suponer que el juego sirvió de introducción al trabajo, y que por eso el hombre tiende a transformarlo en juego, que derivar de la esclavitud las formas superiores de trabajo hacia las cuales tiende la humanidad.

De la pena del trabajo

El concepto general del trabajo como un esfuerzo penoso – La evolución intelectual ha modificado ese concepto del trabajo – La evolución industrial también ha modificado ese concepto – El concepto del trabajo y las circunstancias individuales

14. Casi todos los autores de economía anotan como cualidad característica del trabajo la de ser éste desagradable o penoso. El análisis de ese aspecto del trabajo nos va a permitir examinar mejor la psicología del trabajo.

Ya hemos citado la opinión de G. Tarde, quien al tratar de establecer la diferencia entre la invención y el trabajo, afirma que la invención es agradable y el trabajo penoso. “La mayor parte de los hombres –dice Ch. Gide– no trabajan con ardor sino para llegar pronto a la época en que no tengan que trabajar. Es preciso concluir, por tanto, que todo trabajo productivo implica cierta *pena* [...] En el trabajo, el esfuerzo lo impone la necesidad de alcanzar cierto fin, que es la satisfacción de una necesidad: el esfuerzo no es sino *la condición previa de un goce ulterior*; es, como regularmente se dice, ‘una tarea’ y por eso es penoso”.

M. Maurice Block dice: “[...]el hombre no trabaja sino bajo el aguijón de la necesidad o bajo la influencia de una pasión, generosa o destructora. En esas condiciones el trabajo podrá considerarse honorable, pero no se le calificaría voluntariamente de agradable”. Comentando después las ideas de Courcelle-Seneuil, que él comparte con la sola diferencia de no considerar el ahorro como trabajo, dice: “Se sabe que la mayor parte de los hombres no trabajan sino forzados; pero Courcelle-Seneuil no encuentra que sea mala desde todo aspecto esta tendencia a la inacción, que es una de las inclinaciones permanentes e inextinguibles del hombre [...]”

“El trabajo, dice Wagner –en el sentido económico– es una *aplicación* personal de las fuerzas del hombre, que tiene por objeto la satisfacción de una necesidad al precio de un *sacrificio* (fatiga, carga, desagrado, pérdida de fuerza o de tiempo) y a veces de la vida [...]” y después de citar diversas opiniones en igual sentido agrega:

Esta concepción del trabajo considerado como una pena no está en contradicción con la idea igualmente justa que hace del trabajo una vocación moral, el objetivo de la vida, que hasta cierto punto procura una satisfacción interior, alegría, placer. Cuando se quiere apreciar la pena que da el trabajo es preciso tener en cuenta el placer que procura, y que puede provenir del sentimiento del deber cumplido. No es sino cuando se trata de un trabajo al cabo inútil y por consiguiente ineficaz, cuando se puede aplicar lo dicho en el párrafo siguiente.

(En el cual deja entrever la posibilidad de aumentar el placer del trabajo por medio de una buena organización).

El Profesor A. Marshall dice: “Todo trabajo está destinado a producir algún efecto [...] Podemos definir el *trabajo* como un esfuerzo mental o corporal sobrellevado (undergone) en parte o en todo con el objeto de obtener algún beneficio distinto del placer derivado directamente”. Y en una nota agrega:

Esta es la definición de Jevons (*Teoría de la Economía Política*) con la diferencia de que Jevons incluye solamente los esfuerzos penosos; pero él mismo apunta cuán penosa es a veces la ociosidad. La mayor parte de las gentes trabajan más de lo que trabajarían si considerasen solamente el placer directo que resulta del trabajo; mas, cuando la salud es completa, el placer predomina sobre la pena, aún en una gran parte del trabajo salariado. Por supuesto que la definición es elástica; un campesino que trabaja en su huerto en las horas de la tarde, piensa ante todo en el producto de ese trabajo; un mecánico que regresa a su casa tras de un día de trabajo sedentario, halla un positivo placer en cuidar de su huerto, pero sin dejar de pensar en el fruto de este trabajo; mientras que un rico que hace lo mismo, aunque siente un positivo orgullo en hacerlo bien, no se preocupará con el pequeño ahorro que de ello obtiene.

Los puntos de vista de Stanley Jevons merecen citarse con alguna extensión, conforme aparecen en su obra póstuma *Principles of Economics* posterior, por

consiguiente, a su TEORÍA. Después de citar las opiniones de Mill y de Hearn sobre lo penoso o desagradable del trabajo, dice:

Sin embargo, no podría decirse que todo trabajo económico sea una pena. Indudablemente un obrero en buena salud y ánimo goza con el acostumbrado esfuerzo de su tarea matinal, tras de una buena noche de descanso. Para un hombre habituado al trabajo cotidiano bien pronto se torna fastidiosa la inactividad. Se ha definido la dicha como el fulgor de la energía sin trabas, y cualquiera que sea el exacto significado de esto, es indudable que hay un gran placer en proponerse algo que implique trabajo, y en trabajar como consecuencia de ese propósito. La verdadera solución de la dificultad parece ser que, aunque la labor sea agradable cuando músculos y nervios están frescos, la condición hedonística se cambia siempre a medida que la labor se prolonga. Como veremos después, el trabajo continuo es más y más penoso, y a la larga se vuelve insoportable. Por agradable que sea al principio, ese placer se torna en pena. Cuando nos ocupamos en juegos de deporte, sin tener en cuenta ni el bien ni el mal futuros, el esfuerzo no se prolongará después del momento en que el dolor y el placer se equilibren. Toda acción posterior carecería de motivo; pero cuando tenemos en mientes una utilidad futura, el caso es diferente. La mente del obrero contrapesa la pena actual con el goce futuro, de manera que el trabajo es penoso desde antes de terminarse. Ahora bien, los problemas y teoremas de economía se reducen a saber cuándo la igualdad o el equilibrio se han alcanzado. Si el trabajo es agradable de suyo, ninguna discusión puede suscitarse sobre su continuación; hay una doble ganancia: el placer del trabajo mismo y el de la ganancia que produce. Donde todo es bueno y seguro, sobre todo cálculo. Es probablemente por esto por lo que se ha eliminado de la ciencia económica todo lo relacionado con los deportes y otros esfuerzos a los cuales se les puede aplicar la máxima de que se deben suspender en cuanto uno se sienta inclinado a ello. Otra cosa es saber, tratándose del trabajo económico, cuándo un mayor trabajo resulta compensado por las probabilidades de un bien futuro.

No estoy seguro de que sea posible incluir en una definición sencilla estos puntos de vista, mas obligado a hacerlo diría que *trabajo* es todo esfuerzo corporal o mental (o corporal y mental a la vez), que eventualmente se torna penoso si se prolonga, y que no se comprende con el objeto exclusivo del placer inmediato que produce. Así quedarían incluidos todos los esfuerzos penosos que soportamos por obtener placeres futuros o evitarnos

penas, dejándonos un saldo hedonístico favorable, sin excluir esfuerzos que proporcionan un saldo favorable aún a tiempo de hacerlos.

Nótese, de paso, que Jevons escribía en los tiempos en que no era caso insólito la jornada de 12 y aún 14 horas de trabajo, mientras que hoy es casi oficial la prescripción de 8 horas, sin que falte empresario que halle conveniente ensayar reducirla a 7 en sus fábricas. Sorprende, sin embargo, ver qué autor tan exacto usualmente en sus observaciones, como lo fue Jevons, no haya tenido en cuenta que si un deportista incurre voluntariamente en esfuerzos extremos, y aún se expone a serios accidentes por lograr el triunfo, rehuye en cambio a prolongar su juego hasta el debilitamiento, que le expondría a la derrota.

La definición de Stuart Mill es bien conocida; “Trabajo es la acción muscular o nerviosa que implica sentimientos desagradables, incomodidades corporales o fastidio mental al emplear cerebro o músculos, o ambos, en una ocupación especial”.

15. Las citas anteriores, escogidas expresamente de modo que representen la opinión de autores de diversos países y épocas, revelan que es universal la noción que se tiene del trabajo como un esfuerzo penoso, que sólo por excepción deja de serlo. Nosotros consideramos de la mayor importancia rectificar dicha concepción, la que viene aceptándose sin discusión desde los tiempos en que era corriente la jornada antieconómica y antihigiénica de hasta catorce horas, en que se trabajaba sin el empleo de la energía mecánica, sin la máquina que hoy repite la operación que antes era manual, cuando los utensilios y herramientas de trabajo eran rudimentarios comparados con los actuales. Es inadmisibles que al cabo de un siglo de progresos, durante el cual el trabajo ha sido continuamente fecundado por la invención, la noción económica de trabajo no haya sufrido la menor alteración. Durante el siglo transcurrido desde que la invención de la locomotora quedó establecida, la ciencia con sus descubrimientos de fuerzas nuevas, y la invención con sus innovaciones en los procedimientos técnicos del trabajo, no han podido menos de transformar la antigua noción del trabajo. Lo más valioso de esos progresos no estriba tanto en el goce más intenso y generalizado de las cosas producidas, cuanto en la forma en que se efectúa ahora la producción, con predominio de la fuerza genuina-

mente humana, que va sustituyendo a la simplemente animal del trabajador, con lo cual se va logrando que el trabajo agradable, que era privilegio de unos pocos, se ponga al alcance de todo trabajador.

El siglo XIX se caracterizó por la fructuosa investigación en los dominios de la materia, que dio lugar a tantas invenciones como no las había soñado el hombre; de ahí surgieron procedimientos y medios en mayor abundancia y de mayor eficacia que los acumulados en todos los siglos anteriores. La materia dominada dominó a su vez al hombre, cautivándolo al paso. El estudio del hombre mismo, no ya como ser pensante, razonador o creyente, o como fenómeno histórico o materia de estudio de la biología o de la antropología, sino como trabajador, no vino a iniciarse de modo formal hasta el comienzo del siglo actual. Los innovadores, y especialmente los aficionados a la psicología económica, han dirigido sus investigaciones hacia el trabajo mismo, no ya en busca de procedimientos y medios, sino de métodos y sistemas de trabajo que hagan de éste una función más productiva y más fecunda en ganancias y goces para el trabajador mismo, para la empresa que lo emplea y para la colectividad. Se ha acabado así por reconocer que, aparte de la técnica del trabajo, hay campo para toda una ciencia que le enseñe al trabajador a alcanzar más amplios resultados con menos desperdicio o despilfarro de fuerza, tiempo y materia que si se le dejara obrar solo, con los métodos que su instinto o la limitación puedan sugerirle.

Esta nueva e inesperada línea de investigaciones ha resultado extraordinariamente fecunda. Al aplicar el raciocinio reforzado por la experiencia a los mil detalles del trabajo, que antes se dejaban al buen juicio del trabajador; al avanzar en los métodos de trabajo como se avanzaba antes en los procedimientos de las artes técnicas, se van hallando resultados tan sorprendentes como los de la invención mecánica. El estudio racional y experimental de la psicología del trabajador va abriendo amplios horizontes; el estudio y formulación de los principios relativos a la organización científica de las empresas —que antes se hacía por rutina imitativa— van mostrando que el hombre mismo es más digno de estudio que la materia. Todo esto era desconocido o desdeñado hace un siglo y hoy constituye uno de los más genuinos progresos, la etapa de una nueva civilización; y tiene por efecto no solamente hacer más productivo el trabajo, sino proporcionarle más placer al trabajador, por cuanto facilita y rodea de incentivos

la función del trabajo y contribuye a que el hombre la considere como verdadero medio de expresión de su personalidad y de realizar su progreso individual.

¿Se compadecen estos progresos con la concepción del trabajo como un esfuerzo ineludiblemente penoso? No lo creemos. Ese concepto es inexacto, puesto que no podría negarse que ciertos trabajos son agradables y los hombres se aplican a ellos con ardor y entusiasmo. Es, por tanto, injusto, puesto que establece una diferencia artificial e infundada entre los trabajadores que pueden hallar deleite en su trabajo y aquellos a quienes les está vedado disfrutar de ese privilegio. Como principio fundamental de toda la doctrina del trabajo es estéril, atrofiante, infecundo y cierra el camino del progreso intelectual. En el campo de la acción es postulado pernicioso, por cuanto tiende a eximir a los encargados de dirigir y organizar el trabajo de todo empeño en el sentido de hacerlo agradable, o de evitar que se trabaje en condiciones indebidamente desagradables, y a justificar negligencias o incapacidades en el manejo del trabajo. Tanto la investigación como la experiencia colectiva más moderna están revelando la ventaja de eliminar del manejo del trabajo al hombre inepto, ignorante o autoritario, para confiarlo al verdadero conductor de hombres, con dotes y preparación adecuadas al oficio, como si se tratara de un capitán de compañía de un ejército moderno. Este cambio completo de actitud y el sentimiento de solidaridad que con ello se siembra y cultiva, están aplacando las luchas tradicionales entre patrones y obreros, esto es, entre los que pueden hallar agrado en el trabajo y los que parecerían condenados a padecer el trabajo como pena pura y simple. Si el trabajo fuese para unos el medio de hacer una carrera y para otros el cumplimiento de una condena, la ciencia sería incapaz de llenar su misión moral, que es la misma de la libertad: generalizar el goce del privilegio.

16. La evolución industrial también ha modificado el concepto del trabajo. De hace un siglo hasta hoy el progreso no ha sido simplemente material, sino que multitud de nociones han evolucionado o han sido reemplazadas por otras nuevas. La asociación, especialmente en la forma de compañías de responsabilidad limitada, va sustituyendo al propietario particular, lo que permite subdividir así los riesgos y asegurar la existencia de las empresas. El jefe de éstas no es propiamente el dueño de los instrumentos de producción, de manera que ya no son

sinónimos los términos “propietario” y “empresario”. Ha surgido un nuevo tipo de empresario, el cual por sus capacidades de organizador, de administrador, de conductor de hombres, dotado del poder de iniciativa que hace de su obra una verdadera innovación, es el llamado y el elegido para que conduzca la empresa, aunque no tenga parte en ella, y es, por lo tanto, el verdadero fecundador del trabajo en la empresa de su cargo. En suma, un verdadero especialista en métodos y recursos de manejo y de organización ha venido a reemplazar a los que simplemente eran propietarios o socios,

La empresa misma va evolucionando en el sentido de convertirse en órgano del servicio público, aunque la propiedad sea privada, como se ve muy claramente hoy en los bancos centrales de emisión y en los ferrocarriles.

Pero donde se ha efectuado una evolución más profunda es en las relaciones entre patrones y obreros, en que el concepto de simple colaboración o esfuerzos sumados en una obra se va reemplazando por el de cooperación, que ha menester una actitud diametralmente distinta del empresario respecto a su personal. Los métodos ideados para obtener la más completa cooperación del personal ponen en juego fuerzas anímicas –no simplemente incentivos económicos– en la persecución de un resultado común, sin ajustarse al simple deber o reglamento, y teniendo por ideal común el triunfo; esas fuerzas en juego le proporcionan al trabajador emociones de triunfo semejantes a las del deporte y ante las cuales se eclipsa toda noción de esfuerzo, sin el balance hedonístico del que habla Jevons. Basta que el empresario sepa movilizar todo el hombre que hay en el trabajador, en vez de contraerse a explotarle la necesidad de dinero.

La evolución, como se ve, se ha ampliado en todo sentido, y tiende a corregir la dirección errada y viciosa de aquellas formas históricas del trabajo que fueron la esclavitud, la servidumbre y la “mano de obra”. Todas las fuerzas vivas de la civilización convergen en la transformación del concepto de trabajo: el descubrimiento aporta nuevas fuerzas naturales y nuevas relaciones; la invención mecánica, nuevos mecanismos, medios y procedimientos que multiplican la acción del hombre y le exigen cada vez más racionalidad y menos animalidad; las instituciones se reforman en consonancia para acentuar, favorecer y ayudar a esta innovación, refrenando a la vez fuerzas contrarias; ahora viene el nuevo tipo de empresario a dar la necesaria fecundación, a introducir, acreditar y sistemati-

zar las doctrinas, los sistemas y métodos que faltaban en el radio estrictamente económico, para elevar la productividad del trabajo y del trabajador y hacer, por consiguiente, más general el deleite del trabajo. Pero esta evolución no podría partir del postulado de la pena como condición inherente al trabajo, puesto que su tendencia, como vemos, se encamina a destruir la pena.

Se puede verificar el desarrollo y estado de esta evolución comparando un país de los más avanzados en los métodos de trabajo, como los Estados Unidos, Alemania o la Gran Bretaña, por ejemplo, con otros menos avanzados, como los de Suramérica o las Colonias Británicas. La obra realizada en los Estados Unidos desde hace un siglo, cuando el obrero trabajaba hasta catorce horas diarias, empleando en gran parte su fuerza física, a la hora actual, en que sólo trabaja siete u ocho manejando máquinas, es verdaderamente prodigiosa. Y nótese que los trabajos en que predomina la fuerza física son pocos y están reservados para la “mano de obra” que llega a ese país como inmigración. Todo está allí dispuesto para ahorrar tiempo o multiplicar los efectos del esfuerzo y también para convertir al trabajador inexperto en experto, ha tiempo que la demanda de trabajadores en sus formas más altas es tan intensa, que todo el mundo tiene ocasión de mejorar, de prosperar; cada cual puede moverse y ensayar hasta dar con la línea de sus aptitudes y predilecciones.

En países menos avanzados, el trabajo es más duro e infructuoso, no hay tantos medios para multiplicar el tiempo de cada hombre ni los efectos de su esfuerzo; se emplea menos la fuerza genuinamente humana y cada uno de los asociados tiene menos oportunidades abiertas para acomodarse en un trabajo que le sea agradable. Sin embargo, puede afirmarse que los economistas de hace un siglo hallarían que aun en estos países todo ha cambiado en el sentido de hacer menos desagradables algunos trabajos, o de extender a un mayor número de trabajos el agrado que antes proporcionaban unos pocos.

Porque es un hecho evidente que hay y ha habido siempre multitud de trabajos cuya ejecución proporciona deleite, agrado o entusiasmo al trabajador. Adelante se verá por qué clasificamos el trabajo en cuatro categorías principales, que en orden de importancia descendente son: combinación e iniciativa; decisión; coordinación y control, y ejecución. Las antiguas definiciones del trabajo parecen reservar la pena únicamente a los trabajos de ejecución o a aquellos

en que predomina la ejecución con desgaste de fuerza física, es decir, para el obrero que hace trabajo de repetición reemplazable por el de la máquina. En las otras formas superiores de trabajo hay siempre el agrado que le produce al hombre la conciencia de su progreso individual unas veces, y otras el dar con la recta expresión de su propia personalidad. Además, hay que tener en cuenta el goce que experimenta quien logra añadir a su labor algún toque personal o de originalidad. A la monotonía de ciertos trabajos, que tienden a ser desagradables porque consisten en la constante repetición de un mismo acto, susceptible con frecuencia de ejecutarse por la fuerza mecánica, se pueden oponer los numerosos oficios y labores en que se halla agrado en el cambio o en la diversidad de detalles que engendran una variedad agradable y fructuosa.

Siendo el trabajo un servicio que se hace a cambio de algo, es claro que en las condiciones de esa relación entran como factores decisivos las circunstancias en que el cambio se ha planteado. Un trabajador que se ve obligado a aceptar un trabajo que no le agrada, o condiciones que son desventajosas para el trabajo que le agrada, no es la unidad más adecuada para derivar de ella conclusiones generales. Inversamente, empresas mal dirigidas, ya sea por incompetencia de los encargados de manejar los trabajadores, o por incapacidad de la dirección para interpretar los medios más adecuados al interés de la empresa, son unidades anormales que deben excluirse de la observación, por ser evidente que el manejo de los hombres en el trabajo requiere vocación, cualidades y capacidades especiales, de las cuales carecen muchas veces quienes ocupan el puesto de empresarios, sea por herencia o por su posición social, política o financiera. La conducción de hombres como trabajadores es una carrera que exige tanta preparación como la que más.

17. Si tras las consideraciones de los trabajos pasamos a estudiar los trabajadores mismos, se observará una gran variedad de individualidades, circunstancias y situaciones imposibles de abarcar en una clasificación metódica. Hay, por ejemplo, hombres que no miden sus triunfos sino por la retribución alcanzada; otros, por el contrario, renuncian voluntariamente a mayores emolumentos en busca de satisfacciones íntimas, como pasa con profesionales y artistas; a unos les moverá ante todo el deseo de hacerse acreedores a una confianza irrestricta,

mientras que otros cultivarán su crédito profesional, bancario o comercial en grado apenas compatible con su interés económico; quienes obedecen al buen tratamiento que se funda en toda clase de móviles, así como hay otros que atribuyen este sistema de manejo a debilidad del superior.

A muchos les ocurre que atribuyen a pena o desagrado del trabajo lo que no es sino descontento del empleo que ocupan, sea por falta de vocación y aptitudes para desempeñarlo con alegría, sea porque se creen merecedores de una posición mejor, o sea por esperanzas defraudadas. Si hubiésemos de suponer a cada individuo colocado en la posición o trabajo que no le corresponda, la vida se haría insufrible para todos. De ahí que la sabiduría práctica consista ante todo en *saber* colocarse en un trabajo que estimule todas nuestras energías y satisfaga nuestras esperanzas; y que el mayor bien consista en *poder* realizar esos objetivos.

Si, de un lado, el agrado o fastidio que cada uno halle en su trabajo depende de las facultades y capacidades del individuo para determinada labor, del modo como los superiores hayan logrado organizar el trabajo y sus interrelaciones, de otro lado varía también en función de los sentimientos de cada individuo, y por esto se corre el riesgo de atribuirle al trabajo lo que es debido a la vida misma. Todo depende de los deseos, ambiciones, aspiraciones, anhelos e ideales del individuo. El dinero, que es resultado personal del trabajo, tiene la propiedad de que *puede* resolverse en multitud de satisfacciones o placeres, pero esto también depende del calibre y de la educación del individuo. Quien trabaja para satisfacer sus ideales no halla desagrado en su trabajo; verdad es que cuando a más de recibir buena retribución, el hombre obtiene un placer inmediato en su labor habitual, se reúnen las mayores posibilidades de dicha; pero en defecto de este placer, la pena que pudiere haber en el esfuerzo metódico y organizado de acuerdo con las conveniencias de otros, es susceptible de desalojarse por la esperanza de satisfacciones posteriores y derivadas. Bajo el sayo del más ínfimo obrero, cuya suerte compadecemos a primera vista, puede encontrarse el hombre que lucha alegremente por realizar el ideal de una buena educación para sus hijos; otro estará gozando anticipadamente, y mientras trabaja, del placer que va a proporcionarles a su madre o esposa. En efecto, es inherente a la naturaleza de la mujer, ya sea esposa, madre o hermana, ser una fuente de dinamismos

para el trabajo; de ahí que las cualidades físicas y morales de las mujeres de un pueblo sean un bien tan inmenso como real, lo que se comprueba fácilmente en la práctica si se advierte que los trabajadores que destinan a otros el fruto de su trabajo son los que lo hacen con más ardor. El yo nunca fue ideal completo, y si el individuo no lo conecta y completa con el sacrificio hecho para otros, la vida se llenará de resabios y vicios. Quien trabaja para alimentar vicios no puede hallar agrado en el trabajo, cualquiera que éste sea; por el contrario, en tal caso el fruto del trabajo es ocasión y medios de incurrir en nuevas derrotas. Lo que no puede hacer el trabajo mismo es inspirar ideales a quien carece de ellos. El ideal es, a la vez, rumbo y fuerza motriz, es la *idea fuerza*, cualquiera que sea, tanto más potente cuanto más noble sea. De ahí que resulte imposible juzgar a priori si un trabajo es penoso o no, en siendo una ocasión de triunfar.

Se observa una contradicción evidente entre el concepto de los economistas y el de los que en la sociedad tiene por función elevar al hombre: sacerdotes, profesores, filósofos, maestros, poetas, etc., etc. Dice, por ejemplo, el renombrado economista del siglo pasado, Courcelle- Seneuil:

Cualquiera que sea su forma, el trabajo industrial exige un esfuerzo, una pena. Se ha escrito y sostenido, sin embargo, que es atrayente, que por su gusto y placer el hombre transforma, transporta y conserva los objetos materiales que sus necesidades reclaman, y se ha fundado en esta aseveración todo un sistema de arreglos sociales; pero el razonamiento, la observación directa y los testimonios unánimes protestan a la vez contra esta doctrina [...] Si no, ¿por qué en todo lenguaje humano *trabajo* y *pena* son dos palabras equivalentes?

Verdad es, realmente, que en el lenguaje popular “hallarse en trabajos” es estar sufriendo una pena o inquietud; mas de otro lado, obsérvese con cuánta frecuencia se habla de amor, de entusiasmo, de ardor por el trabajo.

Si el trabajo fuera un esfuerzo penoso, no veríamos trabajando a tantos individuos que han acumulado suficientes medios de vivir, porque persiguen otros beneficios inmateriales que sólo da el trabajo. No es la codicia lo que mueve a buscar beneficios, por todo concepto innecesarios; es el temor al ocio, el impulso adquirido en el sentido del trabajo o del amor al triunfo, pues para un millonario nunca dejará de marcar un triunfo la suma de dinero que obtiene

como resultado de una dificultad resuelta o de una combinación ingeniosa. La observación enseña que no es tan fácil como parece abandonar el hábito del trabajo, aunque hayan desaparecido los motivos económicos de la acción.

Si el trabajo fuera realmente una pena, ésta obraría como un freno que volviera al hombre a la inacción, al desaparecer el acicate de las necesidades.

Otra prueba evidente es ésta: aunque el hombre trabaja con más ardor para satisfacer las necesidades presentes y futuras de sus hijos que las suyas propias, el ideal de todo padre no es eximir a sus hijos de todo trabajo, sino que se inicien en el que les corresponda en las mejores condiciones; la riqueza heredada es un arma para la lucha, y el concepto universal la estimaría insana si fuese una exención total del trabajo. Si el concepto universal coincidiera con el de los economistas en considerar el trabajo como una especie de enfermedad, nadie, es claro, querría este mal para sus hijos.

Si el trabajo fuera la calamidad de la que nos hablan, el esfuerzo inventivo de la civilización se habría aplicado a simplificar necesidades y reprimir deseos, en tanto que la experiencia nos enseña que la humanidad a través de los tiempos ha empleado su mayor esfuerzo en multiplicar y diversificar sus deseos, por medio de la invención.

A quien se queje de lo penoso de su trabajo convendría preguntarle si no sería más penoso carecer de él, y seguramente contestaría que no pretende estar inactivo, sino un trabajo mejor.

El trabajo es una ocasión de perder la independencia personal, pero también es el único medio de adquirirla o de recuperarla. Quien está sometido a la regularidad y metodización de un trabajo en empresa, aspira a hallarse en condiciones en que el trabajo dependa de su propia voluntad; pero si observamos a los trabajadores autónomos se verá que éstos, en lugar de reducir su esfuerzo a las horas de trabajo, tienden a aumentar ambos en persecución de otros objetivos; dos situaciones que parecen iguales, pero que están animadas por distinta finalidad.

Hablar del trabajo en abstracto, sin considerar el juego de las fuerzas de que cada hombre es centro de acción, y de las cuales es el trabajo una de las resultantes, es una *abstracción aislante* que puede conducir a grandes errores. Al juzgar el trabajo ajeno nos vemos inducidos a decir lo que sentiríamos en caso de desempeñar trabajo semejante.

Los móviles y motivos del trabajo

El motivo exclusivamente económico de la escuela clásica – El motivo único no armoniza con el concepto moderno del trabajo – Los motivos y móviles del trabajo se resumen en adquisición y acumulación de potencia

18. Tal como venimos considerándolo, el trabajo humano tiene dos efectos o resultados: el uno es funcional o técnico y el otro es intencional o personal. Ya hemos visto que el resultado funcional es prestar servicios a otros; por este aspecto el trabajo es la contribución individual del hombre a la obra colectiva de proveer a las necesidades humanas. Vamos a analizar ahora el efecto personal.

Una de las principales y más trascendentales generalizaciones de la Economía Política, y de donde esta ciencia deduce principios de mayor alcance, es la que responde a esa interrogación: ¿Qué propósitos persigue el hombre al trabajar? ¿Qué motivos lo inducen al trabajo? ¿Cuál es el efecto intencional del trabajo? O, planteada la cuestión de otra manera: ¿Qué móviles o fuerzas entran en juego para impulsar al hombre que trabaja? Fácilmente se comprende la influencia que puede tener la respuesta en el manejo y conducción del hombre como trabajador, siendo éste un centro de fuerzas cuya resultante es fuerza motriz del trabajo mismo. Pero desde luego puede observarse una divergencia en puntos de vista: la ciencia sienta sus principios o postulados por medio de generalizaciones, buscando lo que hay de constante y uniforme en los fenómenos; mientras que el arte de conducir a los hombres con el objeto de conseguir el mayor resultado del trabajo no podría cancelar ninguno de los factores que entran en juego, sin desviarse de su objeto, y por eso hay que tener en cuenta todo el hombre que hay en cada trabajador. La ciencia económica investiga, analiza e integra en sus premisas los caracteres homogéneos, dejando a un lado

peculiaridades de temperamento o de carácter: mientras que la más simple observación enseña que el empresario que vea en cada trabajador al arquitecto que en todo momento lucha por construir su propia personalidad y aproveche esa fuerza como móvil del trabajo, llegará más seguramente victorioso al éxito, que el que ve en el personal de que dispone una serie de unidades homogéneas y de valores uniformes.

“No es, pues, falta de voluntad, sino de poder” –dice Alfred Marshall en sus *Principles of Economics*– “lo que impide a los economistas reconocer en la acción móviles tales [...] Sin embargo, no es menos cierto que la mayor parte de esas acciones, que se deben al sentimiento del deber o al del amor al prójimo no pueden clasificarse, medirse y reducirse a leyes; y es por esta razón, y no porque no estén basadas en el interés personal, por lo que la maquinaria de la economía no puede tenerlas en cuenta”.

El deseo de obtener ventajas económicas o el interés económico, casi podría decirse pecuniario, lo ha considerado la ciencia económica como el rasgo más general, constante y uniforme en sus manifestaciones y efectos, y que con más energía sirve de estimulante al trabajo, por tener su origen en el instinto de conservación y en los deseos universales de mejoramiento y bienestar.

La teoría clásica inglesa y toda la doctrina del individualismo económico han fundado casi exclusivamente sobre este móvil todas sus discusiones sobre las acciones económicas y los fenómenos que de ellas resultan, sobre todo para explicarlas psicológicamente, admitiendo que *sólo éste* es económico, y que la *economía política* no tiene que ocuparse sino de este móvil y de su acción. Con ello no se ha pretendido negar el efecto de los otros móviles, como se le ha reprochado a la antigua escuela, sino que se ha sostenido que los otros móviles, por importantes y bien fundados que sean, no son *móviles económicos*, y pueden encontrar su puesto en la moral, en la psicología, en la política, pero no en la ciencia económica.

El párrafo anterior es de la obra de Adolfo Wagner *Les Fondements de l'Economie Politique*, traducción francesa. Este autor alemán es uno de los pocos que admiten una diversidad de móviles como fuerzas motrices del trabajo, y es quizás el que mejor expone y analiza los diversos móviles y motivos. Para dar una idea de las dificultades que encuentran los economistas para basar sus deducciones en el postulado de la diversidad de móviles, vamos a transcribir

otro párrafo en que Wagner explica cómo se ajusta el método deductivo a la premisa dicha:

Del examen psicológico y de la observación exterior de nuestros propios actos económicos y de los demás, resulta que el móvil más generalmente difundido en la vida económica, el más uniforme en sus efectos, es el *primer* móvil director de que tratamos antes, esto es, el *deseo de la ventaja económica*, comúnmente llamado interés personal económico, 'interés personal', 'egoísmo' en la buena acepción de esta palabra. Pero este móvil varía, lo mismo que sus efectos, con los individuos, las épocas, los pueblos, etc., como lo prueba toda observación por imprecisa que sea. Sin embargo, está más igualmente extendido, sus efectos son menos variables que los de cualquier otro móvil director, aunque no siempre y en todas partes, al menos en los pueblos civilizados modernos, lo que se concibe si se considera que este móvil tiene su origen en el instinto de la conservación y en nuestros deseos de bienestar.

Esto explica y justifica la elección de este primer móvil como punto de partida del método deductivo en economía política. También se ve inmediatamente en que *hipótesis* es admisible este método, *hasta qué punto* se puede contar con el valor de los resultados que suministra, *qué control* y *qué verificación necesitan éstos*"

Para establecer las hipótesis necesarias al empleo del método se procede por vía de *abstracción aislante*; se olvida intencionalmente y por lo pronto, la cooperación de los otros móviles; se descuida provisionalmente la diferenciación del móvil y de su intensidad según los individuos, el tiempo, la época, los grupos, etc.; se desatienden en general todas las modificaciones. Se le considera, pues, como el factor *único y constante* de los fenómenos económicos y que obra con una *constante uniformidad* en la vida económica, en las relaciones humanas. De esta manera se llega a una de las primeras y más importantes hipótesis (premisas) del método deductivo en Economía Política, que es el siguiente: cada cual persigue exclusivamente su interés económico personal, sin dejarse llevar por ningún otro móvil, por ninguna consideración de costumbres, de moral o de opinión pública. A esto se agregan otras dos hipótesis, que resultan aplicables también gracias a la abstracción aislante: se admite que cada cual *comprende y conoce bien* su interés económico, que todos lo comprenden y conocen *igualmente* y que la legislación no les impide perseguirlo.

En otros términos, después de haber supuesto que el hombre *quiere y puede* buscar su interés, se le supone autorizado para ello; pero en esas tres hipótesis se olvida toda diferencia individual, temporal, local, etc.

Aunque el lector podría enterarse en la obra de Wagner de todas las razones que éste aduce para justificar la admisión de una diversidad de móviles, vamos a copiar unos pocos párrafos de este autor que concuerdan con nuestros puntos de vista.

Por las razones expuestas, la 'naturaleza económica' del hombre constituye siempre, en cada individuo, una faz de la naturaleza humana y eso es lo que presenta de constante. Pero las disposiciones naturales, el temperamento, la educación, la vida interior, las circunstancias exteriores, desarrollan de manera diferente la naturaleza económica del individuo considerado como tal, o como miembro de una sociedad o como personalidad. Las ideas morales y religiosas de la época, la educación, y sobre todo las instituciones y la legislación económica misma, tienen una gran influencia sobre la diferenciación individual de la naturaleza económica, considerada como una faz de la naturaleza humana.

Puesto que la naturaleza económica no es sino una faz de la naturaleza humana, las acciones económicas no dependen necesaria y exclusivamente de los móviles económicos, del interés personal en particular. Otros móviles pueden influir en ellas o determinarlas por su solo efecto, o en concurrencia con los primeros; en este caso su acción puede ser predominante, y lo es a menudo en la realidad. En la práctica el individuo ejercita su actividad económica como un ser unitario, que cede a una serie de móviles de especies e intensidades diferentes y diversamente combinados, y sus acciones son diferentes de lo que serían si le moviera el simple interés personal, el deseo de obtener la mayor ventaja posible al precio del menor esfuerzo.

No siendo la económica sino una de las fases de la naturaleza humana y obrando cada individuo como unidad, como ser dotado de voluntad, económicamente y en toda circunstancia, las acciones económicas particulares pueden producirse bajo la influencia simultánea de diferentes móviles, de intensidad diferente, diversamente combinados. Algunos de esos móviles determinan lo que esas acciones tienen de humanas, otros

lo que tienen de económicas; los unos nacen del instinto que nos impulsa a satisfacer nuestras necesidades, sobre todo el interés personal; otros se relacionan con otras fases de la naturaleza moral del hombre.

Wagner agrupa los móviles así:

- a) *Móviles directores egoístas.*
 - 1. Persecución de la ventaja económica personal y temor de las privaciones.
 - 2. Temor del castigo y esperanza de recompensas.
 - 3. Sentimiento del honor, sed de consideraciones, temor de la vergüenza y del menosprecio.
 - 4. Impulso hacia la acción, placer que da el trabajo en sí mismo y por sus resultados, temor de las consecuencias de la inactividad (pasividad).
- b) *Móvil director desinteresado.*
 - 5. Ley moral interior, sentimiento del deber, temor del remordimiento.

19. Sin extendernos ni ahondar más en la premisa de la economía clásica, que limitó al simple interés económico o pecuniario el motivo del trabajo, conviene hacer notar que esa premisa tuvo una influencia incalculable en el manejo del trabajo durante el siglo XIX, que fue una época que se podría considerar de transición entre el concepto servil del trabajo y el más moderno y noble que tiende a borrar diferencias entre unos trabajadores y otros. Nótese, por ejemplo, que el móvil económico tiende a adquirir una crudeza y una intensidad extraordinarias a medida que se desciende a las formas inferiores del trabajo actual, dejando reducido al obrero a simple “mano de obra”, de una uniformidad en la acción y en la reacción tan constante como lo ha sido el móvil exclusivo puesto en juego, no obstante que las formas superiores del trabajo presuponen la gran variedad de móviles que la ambición alimentada puede desarrollar. Arriba, la gran variedad de móviles en juego, con toda clase de oportunidades para la diferenciación individual; abajo, sólo el mero interés pecuniario. Una carrera abierta para los unos; para los otros, una retribución uniforme como

único incentivo. Cerebro y manos; trabajo con goces más o menos intensos y trabajo simplemente manual; tratamiento individual para unos, y tratamiento colectivo de la cuadrilla; servicios los de aquellos y trabajos representado en objetos el de éstos. Al revisar esas circunstancias y el malestar que a la larga se ha revelado en luchas sociales irreconciliables, se comprende mejor el efecto nocivo de la doctrina edificada sobre las premisas incompletas o erróneas que a la larga fueron cavando sus propios canales en las mentes y dieron lugar a métodos que hoy se lucha por reemplazar.

Si bien no es de esperarse que ese malestar social sea corregible por medio de simples conceptos, por más fundados que estén en la realidad y más acordes con la verdadera naturaleza humana, tampoco se podría negar la influencia que ejercen las doctrinas sobre los métodos, para lo cual no será posible el cambio de métodos y de actitud sin cambiar las doctrinas. Como es bien sabido, el arte siempre precede a la ciencia, y así fue primero el arte de curar que la ciencia médica. En materia de trabajo, hace algo más de un cuarto de siglo que se lucha en algunos de los países más civilizados por ensayar y acreditar nuevos métodos de trabajo, con muy buenos resultados. Se observará, sin embargo, la falta de armonía entre esos métodos y la doctrina clásica de la ciencia económica. Las nuevas conquistas no se armonizan ni con el concepto del trabajo penoso, ni menos aún con la premisa del motivo económico exclusivo. Mejor dicho: los métodos científicos del trabajo deben fundarse en la premisa de una gran variedad de móviles puestos en juego para lograr los más amplios resultados de todo esfuerzo, de manera que todo trabajador, cooperando con todas sus fuerzas anímicas, rinda el servicio máximo para lograr un resultado que será el triunfo solidario de todo el grupo.

Las circunstancias predominantes hace un siglo no eran favorables a la adopción de estas premisas. La fuerza de la investigación estaba casi íntegramente aplicada al descubrimiento e investigaciones relativas a la materia, como preocupación exclusiva de la época; la investigación económica se ocupaba en formular por primera vez los principios de esa ciencia, o en incorporar las conquistas técnicas en la Economía aplicada. El hombre desaparecía ante la importancia de la empresa industrial, la cual pugnaba por establecerse en condiciones de organismo. Puede, pues, decirse que en general el siglo XIX se caracteriza por

la pugna en el sentido de la conquista y dominio de la materia, mientras que el actual se preocupa más por el hombre, sea como demanda o como trabajador. Es más que natural, por consiguiente, esperar una evolución doctrinaria que ha de principiar, indudablemente, por admitir la multiplicidad de móviles, con una minuciosa y racional investigación de éstos, para llegar finalmente a establecer premisas que sean como fórmulas sintéticas para la deducción de los nuevos principios.

20. Aunque hay que reconocer que Wagner avanzó bastante en esta investigación, se observará desde luego que su clasificación es más descriptiva que sintética, sin llegar a la clave de las acciones económicas del hombre, y adolece de la vaguedad de la imagen que forman los rayos no bien enfocados.

Mientras los economistas investigan mejor esta cuestión y simplemente por llenar provisionalmente el vacío, vamos a atrevernos a formular los motivos y finalidades del trabajo del modo siguiente:

El hombre trabaja para adquirir y acumular potencia.

Para la conciencia del hombre, cada adquisición o acumulación es un triunfo en la lucha por su existencia, y el triunfo llega a convertirse en verdadera necesidad de su espíritu. De ahí que el trabajo sea una fuente insustituible de satisfacción espiritual.

Si el hombre presenta cierta uniformidad (en el espacio y en el tiempo) en perseguir la ventaja económica, es decir, en ganar o adquirir, es más general aún, constante y uniforme la tendencia que tiene a acumular, no solamente dinero o riquezas sino otros valores, como conocimientos, poder de comprensión, experiencia, fuerza de voluntad, fortaleza, fama, honores, consideraciones y todo cuanto tiene por efecto el enaltecimiento y satisfacción de sí mismo. El dinero en sí mismo carece de significado racional en todo otro concepto que no sea el del poder. Es poder de compra para retribuir los servicios que hemos menester de la colectividad, o como provisión para el futuro. Es poder que se resuelve en supremacía social, influencias, multiplicación de efectos, en suma. Al hombre civilizado no le basta adquirir, sino que se esfuerza por acumular, que es la explicación del ahorro. Por otra parte, la ganancia pecuniaria mide el triunfo, y por eso los hombres persiguen el dinero como medida de sus triunfos, y siguen buscando

éstos aunque tengan sobrado dinero. De ahí, también, la tendencia de muchos a juzgar de la potencia total de un hombre por el dinero que haya acumulado, y a considerar la pobreza como signo de impotencia o de debilidad.

La fórmula propuesta sugiere una escala completa de valores al señalar como finalidad del trabajo la potencia, puesto que este concepto incluye la intelectual y la moral, al lado de la económica, acomodándose así a la mayor diversidad de personalidades y circunstancias. No es que el hombre trabaje, por ejemplo, para robustecer su voluntad o para adquirir conocimientos, como tampoco es verdad que sólo se proponga adquirir poder de compra. Es que el resultado principal del trabajo es el poder de compra, fuera de otros efectos que llegan a ser predominantes según el grado de cultura, de educación y, ante todo, de evolución del individuo. Hay unos, por ejemplo, que sacrifican ganancias pecuniarias por conservar y aumentar su prestigio moral, que es para ellos potencia más deseada que otra cualquiera. Otros incurren voluntariamente en sacrificios semejantes por acumular saber, reputación profesional o artística, o la confianza que se resuelve en prestigio, crédito financiero, etc. El aprendiz trabaja gratuitamente para que le enseñen, o se resigna a una retribución baja en cambio de una posición que le permita acumular experiencias, como sucede también en la iniciación profesional. Multitud de actos en el trabajo tienen su explicación de orden moral; un individuo que está adiestrando su voluntad y persiguiendo el dominio de sí mismo, es decir, completando su autoeducación y acumulando fuerza, produce un servicio excelente, y cumple su deber y algo más. Un profesional a quien preocupa un caso que resulta interesante en la acumulación de sus experiencias, hace sacrificios y renunciaciones que serían inexplicables por la sola noción de la ventaja económica.

La simple adquisición es noción incompleta; bastará en cuanto de impresión de triunfo, y la permanencia coadyuve a la impresión de progreso individual, es decir, se vean esperanzas de mejora, de renovación del triunfo. Compárese, al efecto, la situación de un obrero sometido a ganancia fija e inalterable, con la del trabajador independiente o autónomo que a cada paso espera conseguir un nuevo triunfo. El ahorro viene a dar esa impresión de acumulación, es decir, de progreso individual. La perspectiva de acumular valores, sea económicos, intelectuales o morales, es la esperanza abierta en todas sus promesas.

Como consecuencia de la debilidad, el reverso del triunfo es la derrota, y su acumulación el fracaso, que no es un estado propiamente económico sino espiritual. El triunfo, como motivo o finalidad de la acción, pone en juego los sentimientos y pasiones que mueven a obrar, no siendo uno de los menos importantes el temor al resultado negativo; pero se notará que, en general, el hombre obra más normalmente cuando persigue el triunfo que cuando reacciona contra el fracaso bajo el influjo del temor o el pánico. En realidad, cuando el temor entra en juego es porque ya ha ocurrido la derrota o la falta, es decir, la debilidad ha producido algunos de sus efectos. Son muy pocos los hombres que obran bajo el temor del hambre y aún de la escasez, siendo más general el caso de quienes pugnan por comer mejor o por lograr satisfacciones de orden superior. Por eso nos parece inaceptable la inclusión que hace Wagner del miedo y del temor como móviles inmediatos.

En cuanto a esto, basta observar que muchos de los valores que acumula el hombre son relaciones con respecto a la sociedad en que vive, o a los semejantes con quienes cultiva relaciones sociales o económicas más directas, para darse cuenta de que otro de los móviles es el deseo de agradar, de ser aprobado y bien considerado, de distinguirse, etc. La fama y buen nombre, la reputación, el crédito y el prestigio son el resultado de adquisiciones acumulables que se buscan y encuentran en el trabajo y que la conciencia del individuo va registrando parcialmente como triunfos.

La conciencia moral del individuo es una guía que le mantiene constantemente dentro de ciertos límites, no solamente en la acción en general y en la económica en particular, sino hasta en pensamientos, ideas, principios y sentimientos. Es un tributo obligado que el hombre se paga obrando de acuerdo con sus creencias y cuya transgresión trasciende de modo palpable aun en la acción económica. Al someterse en sus actos a esa guía, el hombre se reconcilia consigo mismo, adquiere fortaleza y acumula ese caudal de efectos palpablemente económicos que se apellida confianza en sí mismo, y que al escasear o desfallecer resta intensidad a los móviles anímicos. Las adquisiciones y acumulaciones en este sentido le dan interés a la lucha interna del hombre consigo mismo, y que es una fuente de triunfos. Muchos sacrificios y renunciaciones que se observan en el campo del trabajo no son sino manifestaciones económicas de esa lucha,

y no obedecen únicamente a lo que se llama el sentimiento del deber, sino a un sentimiento superior, el de cumplir algo más que el deber y que se manifiesta en la perfección del servicio.

Se recordará que antes insistimos en establecer una diferencia completa entre el trabajo y la invención, restringiendo la noción del primero hasta negar que haya trabajo en cuanto no medie el concepto de cambio, lo que podría inducir a creer que no se trabaja sino por dinero. Evidentemente, la ganancia pecuniaria o adquisición de un poder de compra está invariablemente implicada en el trabajo, lo que no quiere decir que sea exclusivamente el efecto personal del trabajo, pues hay que repetir que éste tiene por finalidad adquirir y acumular valores, que no son únicamente económicos sino otros que le dan al trabajador la impresión de que progresa; son valores que sin salir de las cajas de la empresa van al haber del trabajador, como cuando éste obtiene la constante aprobación que se acumula en fama, o consigue un ascenso, o la seguridad de permanencia en el empleo que le agrada y conviene. Se ve, pues, que ni aún entendiendo el concepto del trabajo en sentido tan restringido como el que hemos empleado, se justificaría la hipótesis de la acción de un solo motivo como incentivo del trabajo.

Hemos insistido antes en diferenciar la actividad económica y la predilecta, y ahora conviene acentuar la diferencia de los dos conceptos desde el punto de vista de la finalidad o motivo. Ya hemos visto que el de la actividad predilecta no es el lucro o ventaja económica, y que ésta, cuando ocurre, es más bien un producto secundario, siendo el motivo principal la realización de un hecho importante u original. No es, pues, ni adquirir ni acumular potencia el motivo que persigue el investigador. Su resultado, o sea la invención, empleando este término en el sentido más amplio, es más bien la manifestación o expresión genuina de la potencia, o sea la potencia que se complace en revelarse. Es un triunfo que emana de adquisiciones previas acumuladas por el individuo en calidad de estudiante o de trabajador. Los resultados favorables los registra la conciencia como triunfos, lo mismo que en el trabajo; sólo que el investigador va dispuesto a la derrota sin desalentarse por ello, lo que no ocurre al trabajador.

La sociedad adquiere y acumula por medio de la invención, como el individuo adquiere y acumula por medio del trabajo.

*

Alejandro López

El estudiante adquiere y acumula valores potenciales y en esa vía registra sus triunfos. La finalidad en este caso es la misma que en el trabajo, pero no habiendo servicio ni relación social actual, el estudio no puede considerarse como un trabajo. El individuo será un trabajador en cuanto ingrese en el servicio social. Por lo demás, el estudio es uno de los aspectos de la naturaleza progresiva del hombre, y casi tan constante y general como el económico, al menos en el hombre civilizado, que estudia hasta el fin de su existencia.

*

Clasificación de los trabajos

La clasificación debe fundarse en las cualidades que se utilizan para la organización y manejo del trabajo – Iniciativa y juicio – Coordinación y ejecución – Clasificación propuesta – Dos líneas de promoción – El trabajador autónomo

21. Los economistas reconocen ordinariamente dos especies o aspectos de trabajo, a saber: el físico o material, y el intelectual, según predomine el esfuerzo muscular o el intelectual, aunque advierten al mismo tiempo que no hay trabajo intelectual que no requiera algún esfuerzo muscular, ni el trabajo muscular que no consuma fuerza nerviosa. Por razón de su extrema sencillez y acaso por su carácter abstracto, esta clasificación no es susceptible de desarrollo alguno en cuanto a doctrina y carece de aplicación en la práctica; nada enseña que pueda utilizarse, ya sea en los métodos de organización del trabajo o en la elección del personal apropiado a las distintas clases de trabajos.

Para que la clasificación del trabajo corresponda a la realidad debería armonizarse con la organización del mismo, la cual se funda en la experiencia consagrada por los siglos, sancionada por los hechos e implica una clasificación jerárquica de aptitudes.

Hay que buscar, pues, otra clasificación que se funde en caracteres verdaderamente distintivos de los trabajadores y que puedan considerarse como requisitos indispensables para llenar las plazas de cada clase de trabajo. Una clasificación que responda a esos requisitos sería doctrinariamente fecunda, puesto que implicaría un análisis de los caracteres y aspectos del trabajo, serviría para organizarlo y conducirlo, y ayudaría al trabajador mismo a conocer y establecer la línea de promociones que ha de seguir en su progreso individual.

Vamos a examinar previamente algunos de esos caracteres o facultades y capacidades, limitándonos a los que la razón y la experiencia nos muestran como más generalmente estimados y apreciados, no solamente en razón de sus efectos mismos, sino por ser los talentos más escasos.

22. Las dos más altas facultades del espíritu, en cuanto dice relación a las actividades económicas y quizás a toda la actividad humana, son la iniciativa y el recto juicio, las cuales parecen creadas para que el hombre pueda realizar el proceso de adaptarse al medio y adaptar éste a sus fines por medios artificiales. Promover hechos nuevos o hacer frente a lo nuevo que haya dentro de los hechos o fenómenos conocidos, concebir en términos realizables, es iniciar. Del juicio acertado resultan las decisiones definitivas y trascendentales, así como las simples determinaciones que preceden a toda ejecución. Iniciar y decidir son actos tanto más nobles y trascendentales cuanto más importantes sean las operaciones a que se refieren. Según se trate de decisiones de conjunto o de detalle, se requerirá un tipo distinto de hombre. Hay hombres que tienen un gran poder de adaptar y de adaptarse; hay otros que, una vez adaptados a ciertas condiciones, rehúyen toda readaptación. De los primeros se dice que poseen mucha iniciativa; de los segundos que son hombres sistematizados.

Aquí encontramos, pues, una primera clasificación: trabajos de iniciativa y sistematizables. Estos tienen un programa fijo o reglamento que deben seguir estrictamente y sin salirse nunca de él. Un cajero de un banco o de una empresa industrial tiene una rutina de trabajo de la cual no puede apartarse sin poner en peligro la empresa. Un expendedor de tiquetes de un ferrocarril tiene un reglamento del cual no puede salirse, y obrará mejor mientras más estrictamente se ciña a él. Toda iniciativa les está vedada, a no ser la de proponer reformas o mejoras para el desempeño de su empleo. En cambio, las funciones de un jefe de empresa o de un ministro no se prestan a reglamento; supuesto que se haya escogido acertadamente el hombre adecuado a la función, se le señalan normas generales y los objetivos que debe perseguir, a fin de que la iniciativa del empleado busque los medios de realizarlos. Si el empleado carece de iniciativa, dará tan malos resultados como cuando se coloca a un hombre de iniciativa en un trabajo sistematizado.

La iniciativa promueve, investiga y descubre nuevos métodos o procedimientos, los que luego sistematiza y simplifica hasta convertirlos en rutinas; mientras que el trabajo sistematizado conserva y mantiene la vida vegetativa del organismo.

Entre los dos extremos hay matices; como son pocos los trabajos que son de iniciativa únicamente, sin algo de rutina, pueden observarse las iniciativas que en cada trabajo se han agregado a la rutina ordinaria. La jerarquía de los trabajos tiene estrecha relación con la iniciativa: mientras más bajo, es más sistematizado el trabajo, y los ascensos marcan regularmente adiciones de iniciativa.

Otro tanto ocurre con la decisión, que va paralela con el grado de iniciativa: mientras más se asciende en la jerarquía, mayor trascendencia tendrán las decisiones. Decidir una cuestión de detalle no es lo mismo que decidir un rumbo general, ni pueden compararse en importancia la decisión respecto a las ejecuciones de un trabajador con las decisiones de quienes tienen numerosos subordinados. La altura en la jerarquía multiplica los efectos de las decisiones.

23. Al observar una muchedumbre de trabajadores que trabajan como el agregado u organismo que es toda empresa, se ve inmediatamente que unos obran sobre la materia, mientras que otros obran sobre los anteriores, dando a las operaciones de cada uno la coherencia y coordinación que ha menester todo organismo o agregado de unidades que conspiran a un mismo fin. Se diría que los primeros ejecutan y los otros hacen ejecutar. De ahí se desprende una nueva clasificación de los trabajos: los ejecutivos y los coordinativos. Cada categoría ha menester facultades y capacidades distintas. La habilidad para tratar la materia inerte y dócil, de acuerdo con pautas o normas establecidas de antemano y de modo que correspondan a un conjunto, es enteramente distinta del don de manejar a los hombres y encauzarlos en un sentido dado; esto requiere don de gentes y una comprensión de conjunto en armonía con la categoría del trabajo, a fin de encauzar o coordinar los varios trabajadores entre sí y con respecto a los elementos materiales que emplean.

El trabajo de coordinación tiene por objeto armonizar las diversas operaciones de ejecución y hacerlas converger al objetivo. Como toda ejecución fraccionada es una diferenciación o dispersión, la coordinación es la concen-

tración que unifica y encauza los diversos esfuerzos hacia el fin. Mientras que la ejecución supone una relación con la materia que está en transformación, la coordinación es una relación entre un trabajador y los que están subordinados para el efecto de la ejecución y sobre los cuales ha de tener control o mando, como equivalente de la responsabilidad de la función.

La coordinación es, pues, el nervio de la organización y en ella se funda la división o distribución en grupos de ejecución, al mando y bajo la responsabilidad de un coordinador, y varios de éstos bajo el control de otro coordinador de orden superior y así sucesivamente, como se van juntando las hojas en ramas, varias de éstas en otras mayores, éstas en brazos y finalmente los brazos en un tronco. Por eso hemos sostenido antes que una clasificación de los trabajos no podía dejar de considerar sus relaciones con la organización, sino antes bien explicarla e interpretarla, siendo ésta la disposición y distribución ordenada de los trabajos en relación con las aptitudes características del personal disponible.

24. Resumiendo lo anterior podemos ahora distinguir cuatro clases de trabajos, que responden cada uno a una capacidad específica de los trabajadores y correspondientes a otros tantos escalones de la jerarquía de la organización. Esas capacidades, enumeradas en orden de categoría ascendente, son:

- Ejecución
- Coordinación y control
- Decisión
- Iniciativa

Esta clasificación forma una escala ascendente desde varios puntos de vista. La trascendencia de los actos, la autoridad y la responsabilidad, a la vez que la multiplicación de los efectos de cada acto, van aumentando a medida que se pasa de la ejecución a los trabajos en que predominan la decisión y la iniciativa. De abajo hacia arriba, va desapareciendo el de simple ejecución o trabajo sistematizable y aumentando el poder de resolver y el de iniciar; la coordinación y el control se van extendiendo a mayor número de unidades y concretándose a puntos más esenciales; el detalle se va perdiendo y va apareciendo el conjunto de las operaciones.

Desde el punto de vista del progreso individual del trabajador, esta clasificación jerárquica marca exactamente la línea de promoción del individuo capaz de llegar a desempeñar las formas superiores del trabajo. Del estudio o aprendizaje ha de pasarse sucesivamente por trabajos de ejecución, de coordinación en los grados sucesivos en que las decisiones implican mayores responsabilidades y el individuo se va adiestrando en el manejo de mayor número de individuos, hasta llegar a las jefaturas en que la ejecución desaparece casi por completo y el trabajo consiste casi totalmente en decidir respecto a normas, métodos y política general de la entidad, sea empresa o compañía. No hay necesidad de demostrar que quienes se ocupen en trabajos superiores sin someterse previamente al proceso de madurez que la clasificación indica, adolecerán de deficiencias que se notarían fácilmente, pues es claro que para decidir acertadamente es preciso poseer la experiencia que da la ejecución y el tacto que se consigue en la práctica de coordinar numerosos esfuerzos. Seguir ese proceso estrictamente da solidez a la personalidad y afirma el prestigio respecto al personal subordinado.

El simple examen de una empresa industrial compleja permite observar desde luego la existencia de estas cuatro clases de trabajos. Los obreros forman la clase ejecutiva, sea que se trate de trabajo experto o inexperto, o de ambos a la vez; son como las hojas del árbol. Los [sobrestantes], contraamaestres, administradores de sección y superintendentes de departamento son como centros administrativos que hacían las hojas en ramas, que forman brazos que van a dar al tronco, llenando la función de coordinar y controlar, lo que en más alto grado aún desempeñan la dirección y la jefatura de la empresa. Finalmente, tenemos la dirección y la jefatura que marchan estrechamente unidas sin confundirse. Regularmente la dirección se ejerce por una junta directiva o administrativa, de la que hace parte el jefe o alma industrial de la empresa, a quien llamaremos el empresario. La junta es, puede decirse, una fuente de decisiones o resoluciones; pero difícilmente se conseguiría que de un cuerpo heterogéneo y complejo resultasen las iniciativas constantes y trascendentales que ha de vigorizar y fecundar la vida vegetativa de la empresa. Las iniciativas, investigaciones y experimentaciones que significan readaptaciones, orientaciones o combinaciones nuevas y aún creaciones, provienen del jefe de la empresa o empresario, que es quién da vitalidad a la empresa e imprime impulsos nuevos en los métodos del trabajo.

Cuando el empresario responde a los requisitos exigibles para la prosperidad y progreso de la empresa, su actividad traspasa los límites del concepto del trabajo para entrar en los de la actividad predilecta.

La decisión y la ejecución son los dos elementos de todo acto de voluntad. La separación de estas dos funciones en el fraccionamiento de los trabajos que ocurre en toda empresa da lugar a la especialización más o menos completa: arriba se decide y abajo se ejecuta. Puede decirse que en cada trabajo ocurren los dos elementos de modo inversamente proporcional: donde se concentra la ejecución, las decisiones se reducen a un mínimo; el trabajo de decidir se hace mal si se recarga con detalles ejecutivos. La coordinación, en cambio, debe ir acompañada de la autoridad de decidir en detalles de importancia mayor a medida que se asciende en la jerarquía, a fin de hacerle frente a todo hecho nuevo que se presente y que no merezca la pena de referirlo a la dirección.

Todo acto de voluntad va precedido de una deliberación; el elemento esencialmente técnico obra como informativo de las deliberaciones que preceden a la decisión. Por lo general, el elemento técnico no forma parte de la jerarquía del mando, es decir, carece de autoridad real en la organización; sin embargo, su autoridad profesional o científica da tal peso a sus informes que en ellos están contenidos los elementos que han de decidir el asunto. Tal pasa, por ejemplo, cuando se trata del montaje de una mina: el técnico no es el que decide, pero casi siempre las decisiones se ajustan a sus informes. Una vez decidido el punto, el elemento técnico estudia a fondo la operación y la descompone en detalles de ejecución para entregar completamente sistematizado el asunto al departamento de ejecución. Esto equivale a decir que ha de poner la obra en términos tan simples y bien estudiados, que su ejecución queda desprovista de todo acto de decisión interesante. Se ve, pues, que el elemento técnico actúa como los órganos de los sentidos, iluminando las cuestiones y facilitando las decisiones, y luego sistematizando el trabajo hasta ponerlo al alcance de la ejecución.

30. Hemos mencionado atrás dos aspectos del trabajo, según se trate del personal ejecutivo o del que dirige la ejecución. Esta dicotomía del trabajo corresponde hasta cierto punto al trabajo material y al intelectual de los economistas, aunque no todo trabajo de ejecución es manual, y en el trabajo de coordinación

interviene tanto la faz moral como la intelectual del espíritu. Algunos trabajos de ejecución requieren gran talento y una gran especialización, como por ejemplo, el manejo de mecanismos complicados o ciertos trabajos de artes gráficas. Es más racional la dicotomía que hemos propuesto, según que el trabajador obre sobre la materia o sobre otros trabajadores, pues estas dos clases sí requieren calificaciones muy distintas. El trabajador ejecutivo puede y debe especializar su asunto, al menos donde haya mercado amplio para el trabajo especializado, y la profundidad de su conocimiento o habilidad será una acumulación que le dará potencia. El coordinador no puede ser experto en profundidad, porque toda especialización es limitación de un tema dado, y la coordinación requiere extensión, no profundidad.

Por otra parte, hay hombres a quienes les agrada mandar, dirigir, manejar a los demás, mientras a otros les repugna. Aún podría avanzarse la generalización y decir que a quien es excepcionalmente apto para profundizar un ramo cualquiera de las ciencias, de las artes técnicas o de las bellas artes, le disgusta el manejo y aún el trato de los hombres, que rehúye o no ejerce con habilidad. Se observará, por ejemplo, que los individuos muy especializados tienden a ser insubordinados, tal vez como efecto natural de su genialidad, y es claro que si se les dificulta subordinarse y aún coordinarse, más difícil les será coordinar a otros. La materia y el juego de sus fuerzas tienen sus secretos que están reservados a individuos especialmente aptos a quienes la simpatía, amor o hasta pasión por determinado estudio les permite dedicar toda la fuerza de su inteligencia a una limitada habilidad; pero la materia tiene la particularidad de no presentar reacciones como las que presenta la naturaleza humana, cuyo manejo requiere cualidades múltiples y completamente distintas a las que proporcionan el triunfo sobre la materia.

La habilidad para obrar sobre la materia tiende, pues, a limitarse en beneficio de la profundidad, mientras la aptitud para coordinar trabajadores y, en general, para manejarlos, responde a la noción de extensión más bien que a la de profundidad. El manejo de trabajadores requiere conocimientos más extensos que profundos, no solamente en el asunto técnico de la producción, sino en muchas otras materias relacionadas directa o indirectamente con ésta y, sobre todo, ciertas virtudes y cualidades sociales que no son materia de conocimiento,

ni se manifiestan y desarrollan al contacto de las cosas: se adquieren y ejercitan con el trato de otros hombres y tienen por efecto enriquecer la personalidad.

Estos puntos de vista permiten establecer de manera racional dos líneas diferentes de promoción del personal ejecutivo capaz de ascender en la jerarquía del trabajo: una línea técnica y otra de manejo.

Las empresas comerciales constituyen un género en que la ejecución consiste en la captación de la demanda y no se obra directamente sobre la materia sino sobre otros hombres; por lo tanto, este contacto directo del trabajador de orden inferior con el público da un carácter especial a estos trabajos.

31. En el análisis anterior nos hemos referido especialmente a la empresa industrial como organismo complejo en que se encuentran todas las formas y clases de trabajo, y ahora vamos a estudiar un caso particular de la empresa industrial, que por sí solo presenta otro aspecto típico del trabajo, de caracteres peculiares y muy bien definidos. Este caso es el del trabajador autónomo, que ni da empleo ni lo pide, y en el cual las cuatro clases o aspectos del trabajo estudiados antes están reunidos en una misma persona que inicia, combina, decide y ejecuta a la vez y que podría muy bien llamarse la empresa *unicelular*. El artesano de aldea, el campesino granjero, el profesional y el artista que trabajan por su cuenta, etc., son buenos ejemplos de la empresa unicelular. La ventaja industrial de la empresa multicelular estriba en la diferenciación de funciones, la cual permite especializar las unidades de modo que unos compran, otros transforman y otros venden, mientras los elementos administrativos organizan, coordinan y relacionan las diversas partes. En la unicelular el individuo es una unidad completa que ejecuta el ciclo íntegro, en tanto que en la empresa ordinaria cada individuo hace una fracción o detalle del trabajo. La mayor parte de las unidades de la empresa están alejadas del contacto con la demanda, mientras que el trabajador autónomo ha de vender su propio servicio, esto es, captar su demanda, lo que implica hacerle frente a las relaciones con *su* clientela. La actitud para conformarse con adquisiciones y acumulaciones puramente probables, que en ningún caso son tan seguras como las del subordinado de una empresa, es otro rasgo característico del trabajador autónomo y que implica valor para aceptar el riesgo y confianza en sí mismo. Este valor y confianza, junto con la capacidad para

producir un todo completo que tenga demanda en el mercado, y la iniciativa que ello implica, dan a este respecto del trabajo un merecido prestigio social, a lo que se agrega una independencia individual muy apetecible y que permite al individuo dar a veces efectos sociales a sus adquisiciones y acumulaciones personales, esto es, trabajar y buscar realizaciones a voluntad.

En este mismo grupo pueden también clasificarse la industria a domicilio y la doméstica, ésta llamada así porque la familia produce servicios o cosas con sus propios elementos, en el tiempo economizado a los deberes del hogar, trabajando en cooperación modelo y conservando intacta la independencia de sus unidades. La industria a domicilio es de orden inferior, puesto que sus unidades trabajan con elementos de producción ajenos, y por lo tanto se acerca más al trabajo organizado de la empresa, aunque en la industria a domicilio los trabajadores conservan todavía cierto grado de independencia individual.

Por el aspecto que caracteriza a los trabajadores autónomos, forman éstos una clase aparte que es la de unidades industriales o profesionales completas, provistas de iniciativa y de poder de combinación suficiente para llenar la función de prestar un servicio completo en sí mismo. Esto permitiría asimilarlos a los automotores que se usan en los transportes. Otros trabajadores tienen la virtud de crear trabajo para los demás, aprovechando los recursos de la acumulación social y adaptándolos a un conjunto dado; dan empleo al trabajo fraccionario y a los elementos materiales en una combinación destinada a producir servicios, que es la empresa. Los hombres de este grupo se caracterizan por su poder *tractivo*, como las locomotoras, pues su poder de adaptar y su potencia para congregar esfuerzos y elementos en función productiva les permiten crear empleos para los otros. El tipo de ese grupo es el empresario, denominación que sólo en casos determinados coincide con la de propietario. Finalmente, los trabajadores cuyas habilidades están limitadas a fracciones del trabajo y en quienes la escasez de iniciativa y de poder sintético los lleva a confiar su empleo a otros, forman el tercer grupo. El cual, en la analogía que venimos estableciendo con los vehículos de transporte, sería el material de remolque.

Estos tres aspectos del trabajo presentan caracteres muy diferentes entre sí, fácilmente comprobables en la realidad y su diferenciación presta verdadera utilidad en la organización del trabajo.

✱
Capítulo tercero
Del principio económico

La ley de parsimonia – El “menor esfuerzo” – Eficacia y eficiencia

1. Ya hemos visto que el efecto funcional del trabajo humano es darle a la materia las apropiaciones y transformaciones que la hacen eficaz para satisfacer los deseos humanos, y que el efecto intencional o interés del trabajo es la adquisición y acumulación de potencia que el hombre ha menester para los fines que le son peculiares y que se resumen en subsistencia y mejora. Parte de esa potencia la absorbe el trabajo mismo; el resto de ella se empleará en actividades y satisfacciones que no conciernen a estos estudios económicos. Lo que ahora importa establecer es que tanto en la adquisición y acumulación de potencia como en el empleo de ésta, el hombre obra con *economía*, esto es, sin despilfarrar sus fuerzas o desperdiciar tiempo o materia.

Los dos elementos capitales de esa potencia son las fuerzas y el tiempo, de los cuales el hombre es igualmente avaro. Las fuerzas se resuelven económicamente en facultades y capacidades, que por grandes que sean siempre serán inferiores a los obstáculos que se presentan a la realización de los deseos y ambiciones.

Las fuerzas físicas del hombre se agotan fácilmente y su recuperación exige descanso y alimentos. Otro tanto ocurre con las fuerzas del espíritu: la atención se debilita fácilmente, sobre todo cuando hay que concentrarla voluntariamente en algún asunto; las capacidades de comprender y de aprender no solamente varían de intensidad con los individuos, sino que en cada hombre alcanzan mayor o menor extensión, de acuerdo con el grado de su desarrollo. El capital

material acumulado es otra gran fuerza que tiene el efecto de cambiarse por multitud de servicios útiles, fuera de que como instrumento de trabajo tiene la propiedad de multiplicar los efectos del talento, de manera que si su acumulación representa la seguridad de atender a nuestras necesidades y a las de los nuestros, tanto hoy como en lo futuro, como medio de multiplicar los efectos del trabajo puede decirse que la necesidad de acumular más y más riquezas materiales es indefinida, de lo cual resulta obvia la necesidad de economizarlas. Otro tanto puede decirse de otras fuerzas de orden espiritual que producen efectos análogos, como la reputación, el crédito, los conocimientos o virtudes adquiridos, etc. Ante la noción que adquiere al contacto con las realidades de la vida, de que todo lo ha de conseguir por su propio esfuerzo, el hombre tiende a economizar sus fuerzas o a obtener los más amplios resultados del empleo que haga de ellas.

Ni es menos avaro el hombre del empleo de su tiempo. La vida productiva del hombre empieza de los 14 a los 20 años y termina por decrepitud antes que la vida misma, de donde surgen dos necesidades humanas en sentido distinto: la de proveer a la propia ancianidad, de un lado, y a la continuación de la vida, del otro, por medio del sostenimiento de los hijos y su *capacitación* para el trabajo.

Tras estas limitaciones que circunscriben el período de vida activa del hombre, vienen otras que reducen la actividad diaria útil de modo ineludible: la vida misma es un continuo gasto de fuerzas que es preciso recuperar por medio del sueño y del alimento. Descartando la tercera parte de la vida para el sueño, quedan 16 horas de vigilia que han de repartirse entre el descanso y el refectorio de un lado, el trabajo y el solaz o recreo, del otro. Queda así reducido a unas catorce horas el período diario activo del hombre normal, que no podría dedicarse íntegramente al trabajo sin perjuicio de la salud y que se reparte entre el trabajo, el recreo y otras actividades, en proporciones distintas para cada uno. Notemos, sin embargo, que de las catorce horas disponibles toda adición a las horas de la actividad económica, más allá de un límite razonable, se hará a expensas de las que el hombre dedica a disfrutar libremente de su vida, por lo cual siempre habrá un interés en el sentido de acortar las horas de trabajo y alargar las de holganza y recreo.

Tanto su instinto como el contacto con la realidad le dan al hombre la noción de la debilidad de sus propias fuerzas y de la cortedad del tiempo disponible para vencer la dificultad de adquisición de medios para la satisfacción

de sus deseos y ambiciones. Mas nótese que, si de un lado todo el proceso de la historia tiende a inspirarle confianza en la posibilidad de desarrollar y aumentar su propia potencia por el conocimiento de la materia y el aprovechamiento de las propiedades de ésta, de otro lado el mismo proceso histórico le muestra que la humanidad entera ha sido incapaz de prolongar en cantidad apreciable el tiempo de que dispone cada uno para su actividad adquisitiva.

El tiempo es dinero, dice el adagio, lo que prueba cuán errada es la noción que del tiempo se han formado las multitudes al correr de los siglos. “El tiempo, dice Gabriel Tarde, es la tela de que está hecha la vida. Se rehace la fuerza perdida, pero no el tiempo perdido”. Y otro tanto podría decirse del dinero, tan fácil de perder como de recuperar; sólo el tiempo que se va no vuelve. Tanto el razonamiento como la experiencia nos enseñan que el hombre es más avaro de su tiempo que de sus fuerzas, mucho más tratándose del tiempo que pueda sustraer al trabajo para emplearlo libremente y a voluntad. Esta premisa es uno de los postulados del manejo científico del trabajo.

Esta noción de la cortedad de sus fuerzas y su tiempo ante la magnitud de los obstáculos que tiene que vencer y de las dificultades de toda adquisición, grabada en el hombre por el instinto y apoyada por toda clase de experiencias y de razonamientos, explica suficientemente la tendencia del hombre a buscar la economía de fuerza o de tiempo en todo cuanto hace, esto es, a multiplicar el efecto de sus actos. Esta tendencia, que es como un índice común, constante y uniforme de las acciones humanas y que es lo que la mente humana concibe como la línea recta entre el ejercicio de la actividad y los resultados que de ella se esperan, es lo que unos autores llaman el Principio Económico y otros la Ley de Parsimonia.

La ley fundamental de todo lo que es psíquico —dice Lester Ward en su *Sociología Pura*— y particularmente de todo lo que está afectado por la inteligencia, es la ley de parsimonia (law of parsimony). Tiene su aplicación en biología y aún en cosmología, no hay para qué insistir en ello; pero ha sido acogida ante todo por los economistas y, por mucho, es una ley puramente económica. Se le llama ordinariamente la *ley del mayor provecho con el menor esfuerzo* y es la base de la economía política científica [...] En tratándose de la ley del menor esfuerzo nos parece haber llegado al grado más alto de la generalización y con ella tenemos una ley tan exacta

como cualquier otra de física o de astronomía. Se puede, por ejemplo, suponer con toda confianza que en todas las circunstancias imaginables un ser sensible, y sobre todo un ser razonable, buscará siempre el mayor provecho o la resultante máxima del provecho, su ventaja marginal [...] El instinto de conservación ha sido la primera ley de la naturaleza y lo que asegura mejor esta conservación es el mayor provecho.

Stanley Jevons define el principio económico en los términos hedonísticos que le son peculiares: “El placer y la pena son sin duda los objetos del Cálculo Económico. Satisfacer nuestras necesidades al máximo con el menor esfuerzo; procurarse la mayor cantidad de lo que es deseable, incurriendo lo menos posible en lo que es indeseable; en otras palabras, *aumentar el placer* es el problema de la ciencia económica”.

Adolphe Wagner dice:

El hombre en toda la actividad que despliega para satisfacer sus necesidades puede y a menudo debe ser dirigido por el *principio económico*, que es esencialmente psicológico y que consiste en no emprender voluntariamente sino el trabajo de que esperamos una suma de goces superiores a la pena del esfuerzo, y en tratar de obtener los mayores resultados o el producto máximo con el gasto mínimo de esfuerzo en todo trabajo que no lleva en sí su objetivo o remuneración... H. Dietzel está en lo cierto al considerar el principio económico como el principio general de toda acción razonable y práctica, y declara que es preciso, en consecuencia, examinarlo en toda su genialidad [...]

Tanto la primera parte del párrafo transcrito como la última dan la impresión de que el principio económico obra como agente dinámico, siendo así que dicho principio no es sino director, una especie de norma que nos permite prever en qué forma obrará el hombre en circunstancias dadas; es el timón que da dirección a la acción sin causarla. Aquí hay que repetir que el trabajo es resultado de un impulso adquirido, pero no el desenlace de un conflicto diario en que se pesan los placeres y las penas.

Algunos autores enuncian el principio económico como ley de economía de fuerza, y entre ellos citaremos a Monsieur A. Liesse, profesor de Economía Industrial y Estadística en el Conservatorio de Artes y Oficios de París, quien dice en su obra *Le Travail*:

Para producir tales efectos dondequiera que se aplique, la actividad humana sigue una dirección, tiene una tendencia. La hemos definido al enunciar la ley de la economía de fuerzas. Teniendo en cuenta la relatividad inherente a este fenómeno, se podría decir: el hombre trata de obtener lo que cree ser mejor para él, con lo que considera ser el mínimo esfuerzo. Todo animal, dice M. Th. Ribot, sano o enfermo, dotado o no de razón, no puede querer sino lo que le parece actualmente su bien o el menor mal. El hombre mismo prefiere la muerte al deshonor o a la apostasía, escogiendo lo menos desagradable. El carácter individual y el desarrollo de la razón intervienen para que la elección se haga escogiendo unas veces lo más alto, otras lo más bajo, pero siempre lo que más agrada. Lo contrario es imposible. Es una verdad psicológica tan clara que los antiguos la habían enunciado como un axioma que no ha podido obscurecer infinidad de volúmenes de metafísica.

Desde el punto de vista económico, la acción del hombre que busca el menor esfuerzo sufre dos géneros de presiones: la de su organismo considerado como una máquina fisiológica, imperiosa en sus necesidades, y la de su razón, más o menos desarrollada. Si ésta no está ilustrada o si estándolo es impotente para indicarle la necesidad cuya satisfacción es provechosa, al mismo tiempo que los medios de acción que más se aproximan al esfuerzo mínimo, entonces queda entregado a las fuerzas instintivas. Esto es lo que se observa en el niño y en el salvaje. Uno y otro satisfacen necesidades inmediatas, sin tener en cuenta las del mañana. La acción mecánica de la ley de economía de fuerzas se manifiesta entonces en su forma elemental, que es la satisfacción inmediata. Un ejemplo, que no es aislado, de esta imprevisión a que conduce la satisfacción instintiva de las necesidades por todos los medios posibles, es el caso que cuenta Charlevoix, de los salvajes de la Louisiana, que ponían fuego al pie de los árboles para tumbarlos y recoger más cómodamente los frutos; se evitaban así la pena de subir a las altas ramas, y desde el punto de vista del momento hacían una buena operación; pero al destruir los árboles de que vivían durante cierto tiempo del año se exponían al hambre o a tener que emigrar a lugares en donde no estaban seguros de encontrar los mismos frutos.

Como se ve, el señor Liesse introduce en el principio económico una noción de relatividad, muy acertada a nuestro modo de ver porque tiende a aclarar los alcances de ese principio. El hombre obra siempre en el sentido de su mayor ventaja; cuál sea esa ventaja en cada caso o situación y cuáles sean los medios adecuados para lograrla, son cuestiones que no podría resolver el principio económico, sino un juicio recto e ilustrado. El hombre yerra con frecuencia en el juicio de lo que le conviene y yerra también al juzgar la eficacia de los medios que emplea. De ahí la necesidad de la educación y de la instrucción, que desarrollan y disciplinan tanto la razón como el sentimiento y la voluntad, fijan ideales que establecen coordinación y subordinación en los deseos y ambiciones, a la vez que enseñan los medios más adecuados y eficaces para perseguir esos ideales y los objetivos parciales. La ley de economía de fuerzas no es, pues, una especie de instinto casi infalible, ni es una causa eficiente; es una modalidad constante y uniforme de las acciones humanas, “que determina con absoluta certeza la manera como puede asegurarse que obrarán los hombres”, pero sujeta a todos los errores del juicio individual.

A este respecto conviene citar también un párrafo del *Tratado de Economía Política* de M. Maurice Ansiaux, profesor de Bruselas:

La escuela clásica ha erigido en ley científica la tendencia al menor esfuerzo. Cada uno, dice esa escuela, se esfuerza en obtener el máximo de goces al precio de la pena mínima. Aparte de todas las reservas que habría que hacer a semejante fórmula, se ve una diferencia radical con los axiomas y teoremas matemáticos, que son proposiciones rigurosamente objetivas. En geometría la línea recta es *siempre* el camino más corto de un punto a otro; en economía política el menor esfuerzo para llegar a una satisfacción dada es el que el individuo juzga como tal; esto es, varía al infinito con el grado de previsión, de instrucción y de espíritu práctico de cada uno. El juicio desempeña un papel capital; los conocimientos adquiridos y bien ordenados reducen enormemente las dificultades de adquisición.

Es tan fundamental el principio económico que no faltan autores que lo emplean en la definición misma de la ciencia económica. En su *Sociología económica* dice M. Guillaume de Greef: “Desde el punto de vista relativo y sociológico

es como llegamos a definir de la manera más general y abstracta la economía como la ciencia de la estructura y de la vida nutritiva de la sociedad y de su mejora por la reducción progresiva del espacio, del tiempo, del peso muerto y del esfuerzo, relativamente al esfuerzo útil”. Y el mismo autor cita en alguna parte esta definición de A. Shaffle, el gran expositor alemán: “La economía es la teoría de la fenomenalidad del principio económico en la vida social”.

Finalmente, conviene anotar que aunque la mayor parte de los expositores de Economía Política o Social lo mencionan apenas, no obstante ser la base fundamental de toda esa ciencia, es este uno de los pocos principios cuyo significado y trascendencia nadie discute, no obstante que su enunciado difiere en muchos casos. La mayor parte de los autores lo formulan en dos partes, la una relativa al resultado y la otra al medio: la mayor ganancia, ventaja, provecho o efecto útil, o la mayor utilidad, con el menor esfuerzo o sacrificio. En términos más concretamente comerciales se dirá que es el mayor provecho con el menor costo, y en términos descriptivos, que es emplear los medios más eficaces y adecuados, los métodos más eficientes y evitar el desperdicio de tiempo, fuerzas o materias.

2. De acuerdo con las ideas generales de este libro definiremos el principio económico como la constante y universal tendencia del hombre a buscar los más amplios resultados del empleo de su potencia, esto es, a emplear sus fuerzas y su tiempo con el mayor efecto útil. Es claro que el resultado o efecto útil no será el mayor sino cuando el gasto de fuerza o de tiempo sea mínimo.

Esta fórmula casi no requiere explicación alguna, puesto que constantemente la estamos comprobando, sea por introspección o por observación. La razón y la experiencia nos dicen que no está de acuerdo con la naturaleza humana el esfuerzo sin resultados y que el único motivo o razón suficiente de la acción es un resultado o efecto. Por consiguiente, es más racional expresar el principio económico en función del resultado, y su verdadero y exacto significado diciendo que lo que el hombre busca es aumentar la proporción entre el medio y el fin, entre el acto y su resultado. Si hay algún término relativo es el de “economía”, el cual implica invariablemente un ahorro de medios empleados anteriormente respecto a un fin propuesto.

Más de otro lado, objetamos añadir que los más amplios resultados se persiguen con el esfuerzo mínimo, por dos razones: primera, por innecesario, puesto que si el resultado no se consigue con el menor empleo de fuerza o de tiempo no será el mayor; y segunda, porque tiende a acentuar la noción de que el hombre ama la inacción y busca el esfuerzo mínimo, como el salvaje más primitivo, cuando la observación nos está mostrando que el hombre corriente y normal de los países civilizados o medianamente civilizados es un ser activo que trata de obtener la mayor equivalencia de todo esfuerzo hecho. Es evidente que cada objetivo que se propone lo persigue con economía de fuerzas o de tiempo, pero esa economía no la utiliza para entregarse a la inacción, sino para multiplicar sus empeños. Esto es: lo constante no es, generalmente hablando, un efecto dado para el logro del cual se economiza; lo constante son los medios de acción puestos en juego y de cuyo empleo se buscan los mayores resultados. Aparentemente, por ejemplo, un individuo trata de gastar la menor cantidad posible de dinero en la compra de un artículo necesario; en el fondo esta compra no es sino un caso particular del proceder diario, en que el individuo trata de obtener el mayor número posible de adquisiciones con la cantidad de dinero disponible.

Transladémonos ahora el campo del trabajo actual, a la empresa, y observaremos dos situaciones diferentes. Unos trabajadores estarán colocados en situación de ejercer su mayor esfuerzo, de desplegar en el trabajo toda su potencia disponible, esto es, su capacidad profesional, su atención concentrada en el asunto, su voluntad puesta en todo cuanto tienda al desempeño de la función y logro de los objetivos económicos; seguramente esos trabajadores han planteado su trabajo en términos tales que a todo esfuerzo corresponda un resultado, sea pecuniario o de cualquier otro orden, desde que sea adquisición. Para citar un ejemplo indiscutible, esto ocurre en el empresario y muchas veces en parte del personal directivo. La adquisición y acumulación de potencia de ellos está en proporción aritmética o geométrica al resultado económico; esto es, a mayor esfuerzo, mayor efecto funcional y mayor resultado personal. Otro tanto ocurre en el trabajador autónomo, quien está seguro de que todo esfuerzo o toda adición de tiempo activo vendrá en su provecho.

Muy otra es la situación de empleados y obreros de muchas empresas, en que estos trabajadores no reciben sino un salario fijo sin otra compensación

por los esfuerzos adicionales que les dicte su voluntad de servir. Plantear así el contrato del trabajo es señalar como único resultado para el trabajador la obtención de una ganancia pecuniaria, con exclusión de todo otro motivo, y el trabajador tratará de obtenerla empleando el menor esfuerzo, puesto que todo lo que exceda de ese límite será un esfuerzo sin resultados.

En cada una de esas dos situaciones el principio económico es la norma que guía al hombre para orientarse en el sentido de su mayor conveniencia y determina dos actitudes distintas: la del hombre que pone en juego cada día toda su energía potencial en persecución de los más amplios resultados, y la del que pugna por economizar su potencia disponible en la obtención de un resultado simple, invariable e inconfundible.

Esta actitud del hombre que pugna por economizar el esfuerzo cotidiano le atrofia sus facultades y mata el placer que se experimenta con el desarrollo y aumento de la potencia, pues plugo a la naturaleza que hallemos más placer en adquirir y acumular potencia que en disfrutarla. Por eso el mayor servicio que se puede y debe prestar a otro es ayudarlo a ayudarse, esto es, ponerlo en condiciones de que despliegue sus facultades y las desarrolle.

Una cosa es el menor esfuerzo, que se persigue como el ideal de una investigación, que tiende a crear nuevos medios que permitan la mayor productividad del trabajo, y otra la situación del trabajador cuando los empresarios plantean la fórmula del trabajo en condiciones tales que aquél carece de interés para desplegar todo su esfuerzo. El estado sano y favorable al progreso, tanto individual como social, es aquél en que todo trabajador está empleado en condiciones de desplegar toda su energía potencial, la cual se acrecienta con el ejercicio, causando la mejora del ser. El hombre que no pone en juego cada día toda su potencia la desperdicia, y con ese desperdicio causa un daño a sí propio y a la sociedad, puesto que la energía humana no se acumula sino por el ejercicio de ella; el hombre se destruye en la inacción, sea parcial o total, mucho más si ésta es intencional.

La expresión “menor esfuerzo” hay que emplearla, pues, con la mayor reserva, aunque sería preferible suprimirla del todo en la ciencia del trabajo. Es claro que el hombre trata siempre de conseguir cada resultado o efecto parcial con el menor esfuerzo. En la actividad diaria lo vemos a cada momento y muy particularmente en los actos comerciales, en que cada uno de nosotros trata

de comprar lo que ha menester al más bajo precio; quien hiciese lo contrario y aun quien no insista en obtener el precio mínimo, sería considerado como un tonto o un inútil. La noción de “menor esfuerzo,” en efecto, podría considerarse como la faz comercial del principio económico, pero ese caso particular queda ventajosamente sustituido por la expresión general, puesto que el comprador que regatea un precio no hace otra cosa que buscar los más amplios resultados del empleo de su potencia pecuniaria.

La misma experiencia diaria nos está mostrando que si el hombre trata siempre de producir cada efecto con el mínimo empleo de esfuerzo o de tiempo, la suma o integración de esas economías no es la inacción en proporción creciente, sino un mayor número de resultados en cambio de la misma cantidad de energía. Lo que sucede es que cada trabajador empleará en cierto número de horas diarias sus capacidades especializadas en la función concreta del trabajo y de esa cantidad constante de actividad cotidiana empleada busca obtener los mayores resultados.

Al enunciar, pues, el principio económico en términos del resultado que el hombre persigue y que será tanto mayor cuanto menor sea el gasto, suprimimos expresamente de la definición toda referencia al “menos esfuerzo,” que es innecesaria y puede ser engañosa. En este punto de vista nos fundamos en Lester Ward, quien en su *Sociología pura* dice:

Hay un vicio serio en la exposición de esta ley. La forma simple, como la ley del *mayor provecho*, es perfectamente correcta. Lo es también la forma de “la mayor satisfacción con el menor sacrificio, puesto que el esfuerzo no es siempre equivalente al sacrificio. El menor esfuerzo como parte de la fórmula proviene de que casi universalmente suponen los economistas que el trabajo es siempre poco deseable, desagradable, fatigante u odioso.

Menos podríamos aceptar la expresión que emplea M. Maurice Block en su obra *Les Progrès de la Science Economique*, al enunciarlo como el “Principio del menor esfuerzo”.

M. Yves Guyot en su obra *L'Economie de l'Effort*, que es casi un tratado de Economía Política, da una importancia capital a esa noción. Después de mostrar como un gran progreso la invención de la palanca, dice: “¿Pero qué es progreso? *Es la ley del menor esfuerzo*. Este hombre (el inventor de la palanca)

ha buscado hacer un menor esfuerzo para procurarse una utilidad y toda la historia de la invención humana obedece a esta ley; el hombre busca la menor resistencia; mientras más ingenioso, más trata de disminuir su esfuerzo”. El ejemplo escogido no podía ser más desgraciado, pues seguramente el que inventó la palanca trataba de mover un gran peso que era incapaz de mover con la sola fuerza de sus brazos. Si el peso hubiese sido proporcionado a sus fuerzas, había menos esfuerzo en el rutinario empleo de los brazos que en la ardua empresa de inventar algo tan novedoso, pues toda invención supone un gran esfuerzo mental; es claro que quienes aplican la invención de otro sí emplean un menor esfuerzo en comparación con los medios anteriores. Tampoco es cierto que mientras más ingenioso sea el hombre más trata de disminuir su esfuerzo; el ingenioso se esfuerza más, pero evita el esfuerzo estéril e inventa para evitarlo a los demás.

Las nuevas teorías del manejo científico del trabajo, inútil es advertirlo, desdeñan las dificultades del hombre que se empeña en seguir la línea del “menor esfuerzo” y concentran su atención en el hombre deseoso de volver actual toda su energía potencial, prestando un servicio del cual espera obtener los más amplios resultados.

3. Sin extendernos en más consideraciones sobre el “menor esfuerzo”, que ha dado lugar a numerosas discusiones en el campo de la Psicología, estudiaremos la aplicación del principio económico en la esfera concreta del trabajo. Para mayor sencillez nos referiremos especialmente al trabajo que resulta en productos tangibles, no sin advertir que otro tanto podría decirse del trabajo cuyo efecto es producir modificaciones en el hombre, con un simple cambio de términos.

Notemos desde luego que el principio tiene dos aspectos, negativo el uno y el otro positivo. Se obtienen, efectivamente, los más amplios resultados del trabajo, en primer lugar, no despilfarrando ni desperdiciando tiempo, materia o fuerza, incluyendo en éstas la pecuniaria. Evitar o suprimir el despilfarro o desperdicio de fuerza, tiempo o materia es la economía que está y ha estado siempre más al alcance de todo el mundo. Desde el principio de los tiempos el hombre ha empleado su buen sentido en economizar tiempo y fuerzas, así como

las materias útiles, sean primas o aquellas en que ya ha incorporado esfuerzo; los conocimientos le han ido enseñando nuevos medios de economizar esos elementos, esto es, de evitar su desperdicio.

El aspecto positivo económico implica el empleo de medios, que pueden ser directos o indirectos. Aquellos son los económicos, cuales son los sistemas, métodos y maneras de trabajar y que son objeto especial de las ciencias económicas; los otros se llaman indirectos porque son el resultado del estudio y aplicación de otras ciencias, de las tecnológicas. Son los utensilios, herramientas y máquinas, por medio de los cuales el hombre aplica los conocimientos que le suministran las ciencias tecnológicas para elaborar, transformar y arreglar la materia y apropiarla a las necesidades humanas.

Las ciencias aplicadas han dado al hombre el conocimiento de las propiedades de la materia, y bien sabido es que toda propiedad es una fuerza; son esas verdades y las relaciones que ha hallado entre ellas las que permiten al hombre llegar a saber cómo ha de modificar las cosas para que éstas respondan a sus deseos, y también crear los medios adecuados para efectuar tales transformaciones. Averiguado, por ejemplo, el modo de extraer el hierro de ciertos minerales, creó enseguida los medios de lograrlo, dejando establecido un *procedimiento* técnico, o sea ciertas reglas de proceder y de aplicar o usar los medios para lograr ese fin. De los procedimientos técnicos se dice que son eficaces cuando tienen la virtud de producir el efecto deseado. *Eficacia* es, pues la virtud de producir el efecto buscado; es relación de causa y efecto, de medio a fin. Es noción cualitativa, no cuantitativa. Como la ciencia tecnológica enseña los medios de producir la calidad deseada, eficacia es calificación exclusivamente técnica.

Tomando como fin la producción de un objeto cualquiera que es deseado por los hombres para satisfacer necesidades, dejemos sentado que los medios técnicos que se emplean para lograr ese fin han de ser eficaces, y ahora agregaremos que como el objeto no es sino un medio para lograr otro fin, que es la satisfacción, se dirá de las cosas que tienen la virtud de responder al deseo que son eficaces al efecto, de manera que podemos decir que la técnica del trabajo nos enseña a comunicar a la materia la eficacia de responder al deseo, fuera de enseñarnos los medios más eficaces de lograrlo.

Los medios indirectos de que nos valemos para aplicar el principio económico en el trabajo son, pues, los técnicos; en cada orden de producción esos

medios se concretan en una tecnología, esto es, la aplicación de una serie de verdades encadenadas en un proceso sistemático por medio de herramientas, enseres y máquinas adecuados. Repitamos que todo ello es fruto de las investigaciones de ciencias distintas de las económicas; mas si bien se advierte, se observará que cada procedimiento de los actualmente existentes, o, por mejor decir, cada tecnología es lo que sobrevive de otras tecnologías que van quedando sepultadas por alguna innovación que triunfa, por responder mejor al principio económico. La historia de cada producción muestra claramente que la invención responde a las exigencias del principio económico; se inserta en la tecnología o procedimiento correspondiente siempre que su empleo permita mejores resultados que la invención reemplazada, como si las ciencias tecnológicas estuviesen subordinadas a las económicas.

Debe observarse, sin embargo, que los progresos de las ciencias tecnológicas tienen por objeto unas veces mejorar los procedimientos del trabajo en el sentido de economizar tiempo, fuerzas o materia; otras, aumentar la eficacia del producto para responder al deseo, esto es, dar un producto más útil o agradable. En ambos casos la innovación viene a ser instrumento de supremacía en la competencia.

Recordemos ahora que antes quedó establecido que el trabajo produce dos efectos o resultados, funcional el uno e intencional o personal el otro; el resultado funcional es servicio que se presta a otro u otros, y es claro que la primera condición de ese servicio es ser eficaz, siendo un medio para los fines de la persona a quien se sirve, o en general un medio de satisfacer las necesidades de la colectividad. El resultado funcional ha de ajustarse, por consiguiente, a la técnica del asunto, que es la que dicta las condiciones de calidad del producto e indica los medios que han de emplearse al efecto. Un nuevo procedimiento de comunicar el pensamiento a distancia, por ejemplo, debe ante todo realizar con eficacia el motivo técnico, que es la fiel transmisión de los signos representativos. Quien sabe sembrar, cultivar y cosechar trigo ya está en potencia de prestar servicio. Quien sabe manejar una locomotora o temprar aceros ya es capaz de producir el efecto funcional o técnico del trabajo.

Sin embargo, los individuos así capacitados para prestar servicio no ingresarán en la producción colectiva mientras no sean capaces de realizar el resultado personal, que es de orden exclusivamente económico. Si el trabajo de producir

trigo, de manejar una locomotora o de templar aceros se efectúa con los mayores resultados, o al menos con resultados tan buenos como los que obtienen los otros trabajadores del mismo oficio, entonces se realizan todas las condiciones del trabajo, se obtiene el efecto funcional y el personal a la vez.

Lo que hace que una operación técnica sea o no un servicio económico es la aplicación del principio económico; es el empleo simultáneo de medios técnicos y económicos. Los medios directos de que dispone el hombre para trabajar de acuerdo con el principio económico son los *métodos* de trabajo. El método es de orden lógico de obrar, arreglo, distribución, orden de sucesión o de simultaneidad y establecer relaciones entre personas o de éstas con las cosas. El procedimiento o proceso se hace tangible por los medios físicos de que se sirve, mientras que el método es un medio en sí y sólo se manifiesta por los resultados.

Así, por ejemplo, mientras que el procedimiento para pagar semanalmente al personal de una fábrica y efectuar esa operación en pocos minutos, aunque se trate de miles de obreros, es tan tangible que cualquiera lo puede reconstruir con sólo observarlo, el método que se haya adoptado en el mismo establecimiento para retribuir el trabajo de cada uno no es materia de observación, sino de averiguaciones. La coordinación del personal no se manifiesta sino en sus efectos.

Debemos distinguir los métodos del trabajo individual y los que requiere el trabajo colectivo. Cada trabajador tiene sus métodos de trabajo, por medio de los cuales establece cierto orden en la ejecución de sus actos y cierta manera de servirse de los medios, todo lo cual le permite evitar el desperdicio de su fuerza y su tiempo y obtener los mayores resultados en la tarea cotidiana. La falta de métodos individuales es lo que hace que de dos individuos que producen trigo empleando los mismos medios, uno obtenga menos utilidad que el otro; otro tanto puede decirse de la comparación entre dos maquinistas de locomotora o de dos expertos en templar aceros: producirá más o mejor el que emplee más método en su trabajo.

Pero en el caso de estos dos últimos hay algo más: su oficio no es sino la fracción de una operación mayor. Mientras que el agricultor de nuestro ejemplo es un trabajador autónomo, que trabaja solo, prestando un servicio completo

que es el de producir trigo, y su conciencia individual coordina todos sus actos y los reduce a la unidad del interés del individuo, la empresa de que hacen parte el maquinista y el templador de aceros es un agregado de hombres cuyos actos han menester la *coordinación* que armonice los diversos esfuerzos entre sí, y la *integración* que les dé el carácter de sinergias para que los esfuerzos individuales concurren a un mismo fin, como si el agregado estuviese dotado de una conciencia colectiva. El resultado del trabajo fraccionado dependerá tanto del método individual de cada trabajador, como de los métodos generales adoptados en la organización. La fragmentación técnica del trabajo supone un esfuerzo de integración o concentración correspondientes, a fin de que las diversas operaciones concurren a la producción de un servicio completo que sea objeto de demanda, esto es, que pueda venderse; requiere coordinación de los diversos esfuerzos y otros métodos de trabajo colectivo que permitan obtener los más amplios resultados.

Esa fuerza de integración es la del empresario, que reúne el factor humano de la producción y los medios indirectos correspondientes, y los dispone y arregla de manera que todos concurren al fin propuesto, por medio de una *organización* o agregado de trabajadores que ha de funcionar como si fuera un solo hombre; el empresario actuará como la conciencia individual, relacionando unos esfuerzos con otros y los trabajadores con los elementos de que se han de servir. Estos medios de que se vale el empresario para dar unidad al sistema de manera que el conjunto obre como un solo trabajador son los métodos del trabajo colectivo, que vienen a añadirse a los métodos individuales de cada trabajador. Son los métodos de la empresa, que pueden clasificarse en dos grupos: orgánicos y administrativos.

Vimos antes que eficacia es la virtud de producir el efecto técnico deseado, es relación de medio a fin, de causa a efecto. Hicimos notar que es noción cualitativa o técnica, que nada tiene que ver con cantidades ni costos. La dinamo es máquina eficaz para transformar la fuerza mecánica en energía eléctrica. Al agricultor de nuestro ejemplo lo hemos supuesto sabedor del proceso necesario para hacer germinar la semilla del trigo y cultivar la planta hasta obtener nuevamente trigo, desempeñando con eficacia esa función técnica. Para introducir la noción económica habría que ver el rendimiento de la dinamo y su costo. El

rendimiento (*rendement* en francés, *efficiency* en inglés) es la relación del efecto útil al esfuerzo total gastado, o sea la fracción de unidad por la cual hay que multiplicar la fuerza total que consume la máquina para averiguar la que resulta de la transformación. El costo es la suma de valores empleados en la fabricación y que ha de ser menor que el de venta, para que haya ventaja en la operación hecha y pueda repetirse. Supuesto que se hayan empleado en un trabajo medios indirectos y procedimientos eficaces a fin de obtener la calidad, el éxito del trabajo depende del grado de aplicación del principio económico. No diremos que el trabajo ha sido económico, pues todo trabajo es del orden económico, ni que los métodos del trabajo son económicos, por la misma razón. Diremos más bien que el método es eficiente y que se ha trabajado con *eficiencia*, que es la virtud o poder de producir el mayor efecto funcional y económico a la vez.

Este término, tan empleado hoy como calificación de los métodos, organizaciones y trabajos es de origen inglés, según parece, pues ni en español ni en francés se ha empleado sino para distinguir las causas eficientes de las finales, y los diccionarios lo definen casi en los mismos términos que la eficacia, que es término reservado por el uso corriente como atributo de las cosas, no de las personas o sus actos. En inglés se ha empleado el término *efficiency* como equivalente de nuestro *rendimiento* mecánico, y una máquina será más eficiente cuanto menos fuerza desperdicie en la transformación a que está destinada. De esta relación sencilla entre el efecto útil y la energía gastada en producirlo el uso corriente ha venido extendiendo el significado de ese término para expresar la misma relación del orden económico en las operaciones más complicadas del trabajo; así se dice de un trabajador que es eficiente cuando es capaz de obtener los más amplios resultados. Mientras que eficacia califica los medios, eficiencia es concepto que se refiere al resultado cuantitativo, a la vez que implica actividad de agente que obra por sí mismo como lo hacen las causas eficientes. Se dirá, por ejemplo, de la gracia divina que es eficaz, mientras que de la Causa de las causas dijo algún escritor inglés: “Esta divina Eficiencia [...]”.

Digamos, pues, como resumen de todo lo anterior y que el Principio económico es la constante y universal tendencia del hombre a buscar los más amplios resultados de su esfuerzo y que *eficiencia* es la medida en que se ha realizado ese principio en las empresas humanas.

*

Alejandro López

El trabajo eficiente será aquel en que se han logrado los más amplios resultados, obrando a la vez con eficacia y economía, y entonces la Economía Industrial será el estudio de las condiciones en que el hombre trabaja con la mayor eficiencia.

*



Índice

Presentación	7
Prólogo	13
Introducción	35
Capítulo I — Las necesidades y la demanda	
Las necesidades de la colectividad dan origen a la demanda y al trabajo – La invención y la educación multiplican y diversifican las necesidades – Efectos de la sociabilidad sobre las necesidades – El circuito de las necesidades habituales y la tendencia a ensancharlo – Las necesidades modificadas por la educación – La educación enseña a la vez a prever y a proveer, proyectando la vida en el futuro – El origen del trabajo individual no es la privación o el deseo estorbado, sino la educación.....	37
Capítulo II — Del trabajo	
El trabajo como una de las tres actividades principales del hombre.....	53
Actividad económica	
Definición del trabajo como un servicio – Y como un cambio – Por qué no lo definimos en función de las necesidades – Trabajo implica un propósito de cambio – Los objetivos del trabajador y los de la empresa – La empresa no produce, sino que reproduce y su trabajo es de repetición.....	55
Actividades predilectas	
La invención ni es función ni es trabajo, sino el resultado de la actividad predilecta – Diferencias entre la actividad económica y la predilecta – El pro-	

pósito de la actividad predilecta es una realización – El <i>Hobby</i> de los ingleses es actividad predilecta – Efectos diversos de las actividades predilectas.....	71
Del juego	
Analogías y relaciones de esta actividad con las otras dos.....	86
De la pena del trabajo	
El concepto general del trabajo como un esfuerzo penoso – La evolución intelectual ha modificado ese concepto del trabajo – La evolución industrial también ha modificado ese concepto – El concepto del trabajo y las circuns- tancias individuales.....	89
Los móviles y motivos del trabajo	
El motivo exclusivamente económico de la escuela clásica – El motivo único no armoniza con el concepto moderno del trabajo – Los motivos y móviles del trabajo se resumen en adquisición y acumulación de potencia	101
Clasificación de los trabajos	
La clasificación debe fundarse en las cualidades que se utilizan para la organización y manejo del trabajo – Iniciativa y juicio – Coordinación y ejecución – Clasificación propuesta – Dos líneas de promoción – El traba- jador autónomo	112
Capítulo III—Del principio económico	
La ley de parsimonia – El “menor esfuerzo” – Eficacia y eficiencia.....	121

Coeditores Colección Bicentenario de Antioquia



Lleva el conocimiento
por siempre



UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA
1803
Rectoría



UNIVERSIDAD DE MEDELLIN



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
LATINOAMERICANA - UNALA



UNIVERSIDAD CES
Un Compromiso con la Excelencia



UNIVERSIDAD
**NACIONAL
DE COLOMBIA**
SEDE MEDELLIN

*Este libro se terminó de imprimir en
Editorial Artes y Letras Ltda.,
para el Fondo Editorial Universidad EAFIT,
en el mes de junio de 2011.*

*La carátula se imprimió en propalcote C1S 250 gramos,
las páginas interiores en propal beige 70 gramos.*

Las fuentes tipográficas empleadas son Adobe Caslon Pro Regular, Italic, Semibold.

