

Sobre los orígenes fisiocráticos de la empresa moderna

MIGUEL ALFONSO MARTÍNEZ - ECHEVARRÍA Y ORTEGA

Introducción

Hay quienes tienden a remontarse hasta el tiempo de los egipcios para ver en la construcción de las pirámides antecedentes de la empresa moderna y de sus problemas de dirección. Aunque puede que haya algún tipo de relación, no compartimos esta actitud ya que, desde nuestro punto de vista, la empresa moderna es una realidad distinta que surge en un momento histórico muy concreto, y está en íntima conexión con un modo de entender la sociedad que comienza a elaborarse en el siglo XVII a partir de una nueva filosofía política. Antes de esa época, es innegable que existen empresas, pero no se puede decir que sean iguales a las modernas.

En cualquier caso, conviene esforzarse para evitar el anacronismo de considerar los modos de pensar modernos, especialmente acerca del mercado y la empresa, como algo que ha existido siempre y fuese inseparable de la mentalidad de los hombres de todos los tiempos.

Emprender, realizar y mejorar, es algo con-natural al hombre, pero conviene no olvidar que la palabra empresa tiene un sentido equívoco. Así, por ejemplo, dice Sebastián de Covarrubias en su Tesoro de la Lengua Castellana que por empresa se entiende "determinarse a tratar algún negocio arduo y dificultoso. Y porque los caballeros andantes acostumbra a pintar en sus escudos estos designios, se llamaron empresas. De manera que empresa es cierto símbolo o figura enigmática hecha con particular fin, enderezada

a conseguir lo que se pretende". En este caso el concepto empresa se refiere de modo general a una tarea que requiere empeño y una cierta componente de heroicidad, algo que desde luego no coincide necesariamente con la monotonía del comportamiento burgués del empresario moderno.

La tesis que vamos a sostener en este trabajo es que los conceptos esenciales que configuran a la empresa moderna aparecen por primera vez en el seno de las ideas de ese conjunto de pensadores franceses del siglo XVIII que se conocen bajo el nombre de fisiócratas (Higgs 1897, Meek 1962). Como es natural, no se puede hablar de una teoría acabada de la empresa, ya que la empresa es una nueva realidad que comienza a configurarse por esas fechas, y no era posible que sus primeros diseñadores tuviesen la suficiente perspectiva para juzgar la novedad y las consecuencias de sus nuevos planteamientos. Pero, nuestra tarea consiste en poner de manifiesto que, no obstante, pusieron los cimientos de lo que es la empresa tal como se entiende hoy día.

Para entender la novedad aportada por los fisiócratas es necesario que comencemos por hacer una digresión sobre lo que podríamos calificar de rasgos esenciales de la empresa moderna.

Para muchos la empresa podría ser definida como una institución que "crea valor". Expresión ciertamente no muy precisa, ya que no es fácil establecer qué sea eso que se llama valor. En cualquier caso, bajo esa vaga definición, se pretende poner de manifiesto que de algún modo la empresa se regula por

el mercado. Lo propio de la empresa moderna es la de constituir junto al mercado como el entramado de esa actividad que llamamos económica. Una empresa que no esté orientada y regulada por el mercado, no es una empresa moderna en el sentido estricto de la palabra.

Un examen de las posibles respuestas a preguntas tales como ¿puede una empresa crear valor sin ganar dinero?, o ¿puede una empresa ganar dinero sin crear valor?, llevaría a la conclusión de que "ganar dinero", aunque no lo sea todo, es condición imprescindible para "crear valor", es decir para que exista empresa. Se podría afirmar que "ganar dinero" es el criterio que tiene la empresa moderna para saber si actúa coherentemente con el mercado, o dicho en palabras menos neutrales, si "satisface necesidades de la sociedad".

Es indudable que la empresa satisface eficientemente algunas necesidades concretas de la sociedad, pero como sólo lo puede hacer eficientemente a través del mercado, y la única garantía de que está cumpliendo su objetivo es "ganando dinero", esto último se convierte en la efectiva finalidad de la empresa.

De este modo, se produce una inversión de objetivos. Al ser el dinero lo único que necesaria e inevitablemente tiene que producir, el objetivo de la empresa moderna no es tanto la producción de un objeto concreto, que pasa a ser secundario, sino la producción de ese medio genérico que llamamos dinero. Cuando una empresa no tiene como finalidad la producción de un medio, como el dinero, sino conseguir algo muy concreto que tiene carácter de verdadero fin: ya sea descubrir un territorio, rescatar a los cautivos, construir un puente, etc. no se puede decir que sea una empresa moderna.

Ciertamente todo tipo de empresa necesita dinero, ya que de algún modo tiene que cubrir sus costos, pero no toda empresa tiene como finalidad directa el producirlo. En cierto sentido, el paradigma de la empresa moderna es la banca, que produce dinero a partir del dinero.

Lo importante de esa finalidad de "ganar dinero" de la empresa moderna no es tanto el resultado efectivo, que en la mayoría de

los casos se traduce en ganancias muy moderadas, sino la actitud de ganar tanto dinero como sea posible, o mejor dicho, tanto dinero como permita el mercado. Si un empresario no gana mucho dinero, no es por que no lo desee, sino porque la competencia no le ha proporcionado ocasión de lograrlo. Si un empresario moderno no tuviese esta actitud de ganar tanto dinero como le fuese posible, entonces, de algún modo, pondría obstáculos al funcionamiento del mercado, e impediría una asignación eficiente de recursos. Por eso, podemos concluir que el rasgo definitorio y característico de la empresa moderna es que tiene una finalidad primariamente abstracta: lograr dinero. Un rasgo que como veremos denota sus raíces cartesianas.

Se puede decir que la mayor parte de las empresas que, en sentido amplio, han existido a lo largo de la historia, han tenido también como finalidad ganar dinero, pero no se les puede llamar empresas modernas principalmente por dos motivos.

En primer lugar, porque las que declaraban abiertamente que su objetivo era ganar tanto dinero como pudieran, nunca pretendieron que ese enriquecimiento privado fuese el mejor modo de alcanzar al bienestar de la colectividad; como hacen las empresas modernas. En el mundo antiguo el benefactor de la comunidad era el que se olvidaba de su interés privado y ponía sus riquezas en servicio de la comunidad. Sin embargo, desde la aparición de la empresa moderna, la finalidad de ganar dinero deja de ser un simple interés privado, para convertirse en el medio más eficiente de alcanzar el bienestar de toda la sociedad. En otras palabras, ganar dinero pasa a tener una "función social". En segundo lugar, porque las empresas que no pretendían conseguir todo el dinero que pudieran, no era sólo por limitación del mercado, sino por un principio de automoderación de las ganancias. El antiguo empresario buscaba unas ganancias moderadas, porque pensaba que de ese modo facilitaba la cohesión de toda la sociedad. Por contraste la empresa moderna se caracteriza por carecer de todo principio de automoderación en las ganancias, pero pretende algo parecido, el bienestar de la sociedad.

En cierto sentido, y empleando una imagen biológica, puede decirse que la empresa moderna carece de código genético, es decir, no dispone de un principio de regulación endógena que determine la cantidad de dinero que tiene que conseguir, sino que esa regulación le viene impuesta desde fuera, mediante el mecanismo de la competencia del mercado. Ese rasgo que hemos llamado "ausencia de código genético" no sólo no es considerado como un rasgo negativo, sino que constituye el elemento básico para el funcionamiento de la moderna economía.

La actitud de buscar la máxima ganancia monetaria aporta el elemento dinámico que permite el funcionamiento de ese mecanismo abstracto de autorregulación que es el moderno concepto de mercado. Es precisamente esa ausencia de un principio endógeno de automoderación, lo que garantiza una pugna de intereses que llevará a establecer de modo espontáneo, sin ninguna regulación visible, la coordinación de la actividad productiva de toda la sociedad.

En este sentido, la empresa moderna no es una institución económica aislada, que podría haber existido en cualquier época histórica y en cualquier marco social, sino que en realidad constituye una pieza decisiva que forma parte de un complejo diseño cultural, la moderna economía, que se construye sobre un modo nuevo de plantear las relaciones sociales.

La moderna economía, en cuanto explicación individualista del fenómeno social se sostiene sobre dos grandes coordenadas. Por un lado está una componente puramente individualista, que aporta la creación de valor, y constituye el elemento dinámico del diseño. Por otro lado, está una componente colectivista, que apunta a la distribución del valor, y constituye el elemento estático del diseño. En otras palabras, por una lado está la empresa que da salida a la iniciativa individual, movida por el interés propio, y por otro lado está el mercado, que mantiene la unidad de lo colectivo y se orienta a la armonía de esos intereses.

La fusión de estas dos dimensiones constituyen como un modo de intentar superar la idea tradicional de que el enriquecimiento

individual conlleva la aparición de una tensión que tiende a desajustar el orden existente, mientras que el mercado refleja la estabilidad de un orden social existente que permite la cohesión y el intercambio.

La ganancia de dinero es imprescindible para la vida económica, pero al mismo tiempo es una amenaza para el buen orden de la sociedad, ya que nada impide que la avaricia lleve a desequilibrar la justicia de los intercambios, llegando en muchos casos a impedirlos, por eso la desmesurada tendencia al enriquecimiento individual fue considerada desde siempre como una amenaza para el buen orden de la comunidad. Este es el sentido de las prohibiciones de usura y otras leyes encaminadas a frenar la avaricia que, desde tiempos muy remotos, han existido en todo tipo de comunidades humanas.

Por contraste, los filósofos morales del siglo XVIII que pusieron las bases de la moderna economía, aunque participaban de esa aversión a la avaricia, como enemiga del orden social, pensaban que la tradicional prohibición de la usura era poco efectiva, por lo que creyeron que la mejor disciplina a la avaricia de cada individuo era la avaricia de los demás. Por eso, más que frenarla lo que había que hacer era desatarla, ya que la competencia acabaría por moderarla. Esta es la razón de fondo para que aparezca un nuevo tipo de empresa "sin código genético", que encauzara la avaricia, y diera lugar a la formación de un nuevo mercado que no fuese un ámbito de intercambios reglados, sino el resultado de equilibrio de avaricias individuales.

Esta filosofía de fondo se refleja en la misma concepción de la empresa moderna, el deseo de ganancia preside la organización interna, y al mismo tiempo, explica el papel que la empresa desempeña en el mercado. Esto da lugar a dos enfoques o teorías diferentes de la empresa. De un lado está la teoría económica de la empresa, que trata de la relación de la empresa con el mercado y, por otro, está la teoría de la dirección de la empresa, que trata de cómo se organiza y cómo funciona la empresa para lograr su objetivo.

La teoría económica de la empresa trata de cómo la empresa colabora con el mercado

para alcanzar un estado de equilibrio que, de un modo u otro, se conecta con el bienestar social. En este ámbito, las relaciones entre las empresas y los demás agentes se suponen establecidas sobre los principios individualistas de competencia sobre la base de igualdad y equipotencia, de tal modo que no hay jerarquía ni imposición, sino que todo se basa en la libertad contractual de los individuos.

La teoría de dirección de la empresa trata de cómo se puede gobernar una comunidad humana a fin de lograr el objetivo de ganar dinero, es decir de satisfacer los intereses de un particular. En este ámbito de estructura interna de la empresa todo se basa en los principios jerárquicos de la desigualdad y la disciplina.

Esta dualidad de enfoques pone de manifiesto que para la filosofía política moderna, mientras el mercado o lo que podríamos llamar "la gran sociedad" se organiza sobre la base de la cooperación espontánea, o el "gobierno de nadie", la empresa que podríamos llamar "la pequeña sociedad" se basa en la disciplina y la jerarquía. La empresa se sitúa en la frontera de estos dos diseños, unas veces actúa hacia fuera como un agente individual, otras veces vista desde dentro no es más que un grupo de agentes en conflicto. Saber por qué en un caso la explicación de esa conducta se basa en la ausencia de jerarquía, y en el otro caso sólo cabe el recurso a la solución jerárquica, constituye el enigma de la empresa moderna.

¿Qué valor crean las empresas?

La nueva filosofía política del siglo XVII surge de la idea de que los fundamentos tradicionales del principio de autoridad habían entrado en crisis, y se hacía necesario por tanto buscar un nuevo fundamento para el orden social. Parte de las razones que llevan a esa nueva fundamentación tiene sus raíces en la corriente empirista británica que a partir de Ockham, y a través de Hobbes, genera un legado intelectual que llega hasta los filósofos morales del XVII, Locke, Hume, Smith, etc., que contribuirían a establecer las bases de la moderna economía.

Esta raíz empirista se manifiesta en el enfoque individualista de la nueva filosofía política. Había que tomar al individuo como elemento básico para explicar toda construcción del orden social. De este modo, la nueva justificación de la autoridad no podía provenir de una idea absoluta del bien y de la verdad, sino que debía surgir como un resultado de equilibrio entre las fuerzas de tipo mecánico que mueven a los individuos. El orden de la sociedad vendría a ser explicado de una forma parecida a como Newton había explicado el orden de las estrellas y planetas.

Desde esta nueva interpretación mecanicista de la sociedad, también el valor, que refleja en el plano económico la autoridad, debía recibir una nueva fundamentación. Esto va a provocar la aparición de un nuevo concepto de valor, que representa una verdadera revolución en el modo de entender la economía, y que es esencial para entender el concepto moderno de empresa.

Puede decirse que en el mundo antiguo no existe el concepto de valor, tal como nosotros lo entendemos, aunque si existe un concepto implícito de valor en la idea de intercambio, que tiene que ver con la estructura de una comunidad. Las cosas tienen valor cuando son intercambiables, es decir cuando tienen una utilidad común. De este modo el valor vendría a ser consecuencia y reflejo de las relaciones estables que constituyen una comunidad. Valor y comunidad vendrían a ser una misma cosa.

La jerarquía, las asignaciones de papeles y funciones, las leyes y costumbres, eran consideradas la precondition de vida de una comunidad. Es la propia configuración de la comunidad la que otorga valor a las cosas que se usan y son necesarias para la vida en común. En otras palabras, el valor de las cosas sólo surge cuando previamente se han establecido los criterios de distribución, de producción y de intercambio, es decir, cuando existe una regulación estable de las relaciones entre los miembros que se integran en la comunidad, sea familia extensa, tribu o clan. En este sentido, el orden de los bienes, es un reflejo del orden de las personas, o estructura de la comunidad.

Esta idea fue desarrollada por Aristóteles

al describir la génesis de la "polis". Consideraba que los precios, o valor relativo de las cosas, son consecuencia de las costumbres y la ley, entendidas como modos de alcanzar el ideal de justicia que fundamenta y mantiene unida la comunidad. Para Aristóteles el intercambio o común utilidad, permite que la propiedad se haga común. De tal modo que la "polis" se fundamenta en el lenguaje, el dinero, y el sentido de lo justo.

Desde esta idea comunitaria del valor, el dinero se entiende como símbolo de cohesión y solidaridad, o, en palabras de Aristóteles, constituye expresión y medida de la necesidad común. Una necesidad común que no es abstracta e indefinida, sino la de una comunidad concreta, la de una determinada "polis", algo ligado a la estructura de la comunidad, y no fruto de los deseos o avaricias de los individuos. La necesidad individual sólo tiene sentido en un marco moral surgido de un bien o fin común.

En la Europa medieval, esta idea Aristotélica se transforma en el concepto de precio justo. Aquel precio establecido por ley, es decir el que se corresponde con la estructura estable que se ha dado a sí misma cada comunidad. Lo cual no quiere decir, como suele interpretarse desde un enfoque moderno, que el precio justo sea el legal, el determinado arbitrariamente por el príncipe, sino que el precio justo es el que surge de la estructura y el orden consolidado en cada comunidad.

A partir del siglo XVII estas ideas que podríamos llamar concepciones comunitarias del valor, tienden a ser sustituidas por una nueva fundamentación individualista del valor. No es la comunidad la que establece y re-gula el intercambio, sino que son los individuos, previos a la comunidad, los que deciden libremente establecer el intercambio, y a partir de ese intercambio se construye la sociedad.

En el fondo de este planteamiento hay un manifiesto deseo de establecer una especie de línea de defensa de la libertad de los individuos, frente a los gobiernos absolutistas del siglo XVII. Mantener la primacía del individuo frente a la comunidad se juzgaba como un modo de crear un ámbito de seguridad individual frente a la arbitrariedad del abso-

lutismo. Pero aún teniendo en cuenta tan loable finalidad, sostener que el valor económico surge del individuo, es entrar en un razonamiento circular que plantea muchos problemas y contradicciones, que van a estar continuamente presentes en la historia de las teorías de la empresa.

Este enfoque individualista del valor exige un cambio de la idea de mercado. Si el mercado sólo es lugar de intercambio de intereses individuales, entonces el mercado no es configurador de valor, sino simple lugar de equivalencias. Hacía falta por tanto diseñar una nueva institución, la empresa, que desde una fundamentación individualista se dedicase a la creación de valor.

El valor que crea la empresa moderna es de tipo individualista, no surge de ninguna comunidad; ni tan siquiera de la comunidad humana que constituye la empresa. Más bien es la empresa la que crea valor, y crea sociedad. Pero, conviene destacarlo, la radical fundamentación individualista exige que hasta la propia organización interna de la empresa no sea considerada sociedad. Llegado a un caso extremo, pero no improbable, la empresa moderna puede y debe crear valor destruyendo su propia estructura comunitaria; "adelgazando" su propia organización; o dicho más claramente, despidiendo las personas que en ella trabajan.

En el sentido clásico o comunitario del valor, plantear la generación de valor como la obtención de un excedente sería algo carente de sentido, ya que sólo tiene valor lo que es útil para la comunidad, luego un excedente sería superfluo, algo que no merece ser producido. Desde este punto de vista, un valor que tiene carácter de globalidad, se resiste a la medición. Por contraste, el valor individualista que crea la empresa es parcial, es algo local y particular, en *cuyo* caso si tiene sentido crear un "excedente", en cuanto que es para alguien, pero no para el resto de la comunidad. Un nuevo valor que no solamente es medible, sino que es el único modo de establecer ese "excedente", que acaba haciéndose indistinguible de la acumulación o ganancia de dinero.

Acumular dinero es una actividad que sólo tiene sentido desde un interés individual, pe-

ro mientras los antiguos consideraron que esa actividad se oponía a los fines de la comunidad, ya que encarece y dificulta la circulación del dinero, impidiendo el mantenimiento y crecimiento de las relaciones que constituyen una comunidad, los modernos consideraron que acumular dinero, que es lo que debe procurar la empresa, no sólo no es una actividad negativa para la comunidad, sino que es la fuente de su progreso, y la mejor manera de mantener el dinero en circulación.

Mientras el concepto comunitario de valor, al no ser susceptible de medida, no se presta a una fácil conexión con el concepto de eficiencia, el concepto individualista de valor, por su propia unidimensionalidad, lleva de modo natural al concepto de eficiencia. El problema que entonces se plantea es cómo conectar este criterio de eficiencia, unido a una visión parcial e individualista, con la idea de crear valor para la comunidad. Por este motivo, la teoría de la moderna empresa se vio desde el principio comprometida a demostrar que la eficiencia en la creación del valor individual y cuantitativo, no sólo estaba reñida con la creación de valor en el sentido clásico, que es creación de cohesión social, sino que era el mejor modo de hacerlo.

Conviene insistir que desde un punto de vista teórico, también los modernos estaban contra la usura, y la seguían considerando una actividad individualista y antisocial, pero creían que no debe ser limitada por ley, sino que pensaban que si su nueva concepción del mercado funcionase adecuadamente se impediría de modo efectivo la existencia de la usura, y el dinero circularía fluidamente para bien de la sociedad.

Como puede comprobarse, la filosofía individualista ha estado omnipresente en la génesis de la empresa moderna, y en ese sentido es responsable de que las primeras expresiones de esa realidad se formulen en términos de individuo, el empresario, y no en términos de la comunidad de personas que la integran. El término francés "entrepreneur", que luego se incorporó a la lengua inglesa, se aplicaba en la Francia medieval a los que realizaban una tarea individual interesada,

desconectada de la comunidad, a la que se le atribuía hasta un cierto punto de deshonestidad. Aquellos comerciantes y buhoneros, que se enriquecían al margen de la comunidad, procurando obtener una ganancia monetaria, nunca gozaron de la simpatía popular. El mismo Quesnay (1977. Pág. 252) afirma "El negociante es un extranjero en su patria: ejerce el comercio con sus conciudadanos del mismo modo que lo haría con los extranjeros. El patrimonio de la nación es la tierra". Ideas de desprecio hacia el comercio que también se encierra en los términos "adventurer", "undertaker", o "projector", que con parecida finalidad y sentido se usan en la lengua inglesa.

El resultado es que durante mucho tiempo más que hablar de empresa se ha hablado de empresario, queriendo de este modo ocultar la complejidad de esa realidad social que es la empresa en la actividad de un individuo singular, el empresario, que se suponía realizaba una función muy importante para el funcionamiento de la economía, pero descuidando así la misma realidad de la empresa.

Los fisiócratas y la teoría de la empresa

Se suele afirmar que fue J.B. Say el primero que introduce en la literatura económica el concepto moderno de la empresa. Posteriormente se ha apuntado que quizás ese mérito debe ser atribuido a Richard Cantillon. En cualquier caso, ambos realizan una presentación tan individualista de la empresa que tan siquiera describen sus rasgos más esenciales.

Ni Cantillon, ni Say, hacen una referencia explícita al complejo entorno sistémico donde el empresario moderno tiene que desarrollar su actividad. En realidad el empresario descrito por Cantillon tiene más que ver con los antiguos comerciantes aventureros que con el moderno empresario que sabe que su actividad, aunque arriesgada, no es estrictamente una aventura, ya que se trata de una función integrada en un sistema social.

A la hora de hablar de génesis de las teorías de la empresa, conviene ser muy prudente.

tes y no descubrir teorías de la empresa donde sólo hay atisbos o intuiciones. Lo cual no quiere decir que no haya existido una reflexión, aunque implícita, del importante papel que desempeña la empresa en la configuración de la moderna economía. Aún hoy día, aunque se tiene una visión más amplia y certera de la realidad empresarial, no se dispone de una teoría que proporcione adecuada explicación de todos los problemas que afectan a la estructura y funcionamiento de la empresa. En cualquier caso, fue Alfred Marshall, el primero que plantea la realidad económica de la empresa en toda su complejidad, dándose cuenta de problemas que de algún modo se adelantaban a la mentalidad de su tiempo. Estudiar la empresa es una tarea cierta-mente compleja ya que está indisolublemente unida al estudio del mercado, y en otro plano, a la estructura misma de la sociedad.

Por eso al exponer ahora la aportación de los fisiócratas a la teoría de la empresa, tenemos que comenzar diciendo que su principal mérito es la de haber sido los primeros en plantear la economía como un sistema en el que de un modo totalmente nuevo se integran las funciones de producción, distribución y consumo. Un aspecto muy importante de su contribución es precisamente que ese nuevo planteamiento se basa en un peculiar enfoque individualista.

Para entender el modo de concebir la economía que tienen los fisiócratas es importante señalar sus conexiones con la filosofía de Descartes (Hasbach 1893). No es una casualidad que Quesnay, el fundador de la escuela fisiócrata fuese discípulo y amigo de Malebranche, que a su vez se consideraba admirador y decidido partidario de la filosofía de Descartes.

Como es bien sabido, para Descartes, toda realidad no mental es pura extensión. Por eso, cuando la mente humana se enfrenta con las realidades extramentales, para obtener "ideas claras y distintas", expresión de un conocimiento seguro y bien fundado, tiene que esforzarse por descubrir que hay detrás de las cosas sensibles. Ahora bien, de lo que hay detrás de las cosas sensibles, que son ex-tensas, sólo puede alcanzarse de modo cierto y fiable sus cualidades geométrico matemáti-

cas, que en último término explican todo lo observable. De este modo, el método que recomienda Descartes para alcanzar un conocimiento certero de la realidad sensible es, mediante el razonamiento abstracto, superar la inmediatez de lo sensible, para llegar a la esencia numérica de la realidad. Sólo este método axiomático, deductivo y ahistórico, permite alcanzar un conocimiento cierto y fiable de todo lo observado. Un método que, según Descartes, había permitido a Galileo conocer la verdadera estructura matemática del sistema solar, superando la apariencia engañosa de los sentidos.

Mientras las realidades naturales admiten el método cartesiano, ya que aún reduciendo la realidad a una estructura numérica, permanece una realidad más honda y objetiva que sirve para la verificación experimental de esa hipotética estructura teórica, no sucede lo mismo con las realidades sociales, que aunque se les asigne una estructura numérica, carecen de un fundamento incommovible que permita verificar esa estructura.

Suponer que la realidad social se puede reducir a una estructura esencialmente cuantitativa, es un reduccionismo que no sólo no se adapta a un aspecto de la realidad, sino que la deforma en su totalidad. El método Cartesiano, al poner énfasis en lo abstracto, en las "fuerzas mecánicas", más que en lo idiosincrático de la personalidad humana, tiende a confundir el orden social de una determinada época, con lo que se supone el inevitable resultado de la acción de una ley natural. De este modo, el orden social existente en cada época vendría a ser el resultado acumulativo de fuerzas mecánicas, que "libre de valores", y más allá de las costumbres, la historia, o las instituciones, gobiernan la conducta de los hombres por encima de su voluntad. Un método idealista en sus supuestos, mecanicista en su procedimiento, y determinista en sus consecuencias, no podía menos que fracasar enfrentado con algo tan rico y complejo como es la acción humana.

El método de Descartes, es consecuencia del llamado dualismo cartesiano, o dificultad para poner en relación lo mental con lo corporal, algo poco importante en el mundo de

la mecánica, pero muy importante en el mundo de la biología, donde se plantea el problema de la relación entre el alma y el cuerpo. Pero es precisamente la biología, el ámbito de las organizaciones y las funciones, lo que más parecido tiene con el fenómeno social.

Por eso la explicación que da Descartes al fenómeno de la vida, que tradicionalmente se había explicado como consecuencia de la unión del alma con el cuerpo, es muy orientadora para entender la génesis del planteamiento fisiocrático de la economía. Ante la imposibilidad de dar una explicación satisfactoria de relación entre lo inextenso y lo ex-tenso, entre el alma y el cuerpo, Descartes recurrió a explicar el fenómeno de la vida no como algo conectado con la actividad del alma, sino con la propia estructura mecanicista del cuerpo. De tal modo que la vida no sería consecuencia de la acción del alma, principio vital del cuerpo, sino que algo que surge de la pura extensión de lo corporal. Más en concreto, para Descartes, la vida surge de las propiedades termodinámicas del sistema circulatorio de la sangre (Shankers 1995).

Quesnay (1694-1774) que era médico especialista en circulación sanguínea, y cirujano que practicaba sangrías, se propuso dar explicación de la vida económica de un país, siguiendo un razonamiento muy similar al utilizado por Descartes para explicar el fenómeno de la vida. Establecía así un paralelismo entre el cuerpo humano y el cuerpo social, una comparación que ya había sido utilizada por Platón en la República, pero que conviene emplear con cautela, ya que mientras el cuerpo humano, es una realidad natural, el llamado "cuerpo social" es una metáfora que sirve para designar una realidad artificial, fruto del diseño y la acción humana.

La realidad social que tiene Quesnay frente a sus ojos es la de la Francia del siglo XVIII (Franklin 1962). Un orden social tradicional, basado en la agricultura, fuertemente jerarquizado y esta mentalizado, donde eran perfectamente apreciables tres grandes clases sociales. La clase de los grandes terratenientes, el rey, la Iglesia y la nobleza. La mayoritaria clase de los agricultores, compuesta por los arrendatarios aparceros y los peones. Final-

mente la clase compuesta por los artesanos y menestrales. La cohesión social entre estas tres clases se lograba mediante unas relaciones de mutua dependencia. Por un lado existía una manifiesta subordinación de los agricultores y artesanos respecto de la aristocracia, pero al mismo tiempo la clase superior se sentía obligada respecto de la suerte y el bienestar de las clases inferiores. Unas relaciones de dependencia y protección que estaban fundamentadas en lo que se consideraba fundamentación tradicional de la autoridad.

Quesnay, siguiendo las recomendaciones del método cartesiano, va a intentar abstraer lo esencial de esa concreta organización social de la Francia del siglo XVIII, para intentar alcanzar lo que sería permanente. Guiándose por sus intuiciones de médico, va a considerar que sólo la funcionalidad puede permitir descubrir lo que de permanente existe en la estructura de la sociedad. De tal modo que cada clase social tiene una función que desempeñar, actuando cada una de ellas como órganos que contribuyen a la salud del cuerpo social.

La clase de los agricultores se convierte así en la "clase productiva", a la que le corresponde la función de generar el valor. La clase de los terratenientes se convierte en la "clase disponible", ya que su función es proporcionar los "adelantos" que permite a los agricultores llevar a cabo la producción, y por último la clase de los artesanos se convierte en la llamada "clase estéril", ya que su función de producir manufacturas no genera ningún valor. La articulación entre las funciones de las tres clases sociales se logra mediante una circulación del valor, muy parecida a la de la sangre en el cuerpo humano, y que aparece descrita esquemáticamente en el famoso "tableau economique". (Quesnay 1977)

Del mismo modo que la salud del cuerpo humano se manifiesta en la de funciones de cada una de sus partes, la salud del cuerpo social se logra por la perfecta integración de las funciones de cada una de las clases sociales. En el planteamiento de Quesnay, la creación de la riqueza o de valor vendría a ser en lo económico, el equivalente al de la generación de la vida en lo biológico. Del mismo modo que la vida proporciona la fuerza y el

vigor, el valor constituye lo que sería la fuerza y el vigor económico de un país.

El lema que se les atribuye a los fisiócratas "laissez faire laissez passer", que puede tener su origen en los principios naturalistas de la medicina de aquel tiempo, expresa la convicción de que el vigor y la riqueza de una sociedad no es fruto del diseño humano, sino de unas fuerzas situadas más allá del control humano. Idea que queda muy claro en el siguiente comentario de Quesnay (1974. Pág. 58) : "El funcionamiento de este comercio entre las diferentes clases sociales y sus condiciones esenciales no son hipotéticos en modo alguno. Quien tenga interés en reflexionar acerca de ello comprenderá que es una copia fiel de los que sucede en la naturaleza".

Hemos visto como para Descartes la vida sería una sustancia, algo que está unido al mecanismo termodinámico de la circulación de la sangre, algo que tiene que ver con calentamiento de la sangre en el corazón y los pulmones, y su posterior enfriamiento a través de la circulación a través del cuerpo humano, logrando de ese modo una temperatura constante de todo el cuerpo vivo. De tal modo que la vida sería algo como una sustancia que se genera localmente, en el corazón, y que se incorpora a una sustancia, la sangre, que a través del sistema circulatorio, se trasmite al resto del cuerpo humano.

Quesnay va a seguir un razonamiento muy parecido para explicar la generación del valor económico en el seno del cuerpo social. El valor se genera en un lugar concreto del cuerpo social, en la agricultura, que actúa como una especie de corazón de la sociedad, y luego a través de los intercambios de mercado, se hace circular por todo el cuerpo social, que lo consume y lo hace desaparecer.

Con anterioridad a Descartes no tenía sentido preguntarse por el lugar donde surgía la vida, ya que por ser manifestación del alma carecía de lugar. De un modo paralelo tampoco tenía sentido preguntarse donde nacía el valor, ya que por ser manifestación de la comunidad surgía de toda ella.

Después de Descartes la vida se convierte en una sustancia que se genera en un lugar concreto del cuerpo, en el corazón. Quesnay

será el que dará el paso de convertir el valor en una sustancia, que se genera en un sitio concreto, la agricultura, y que se consume en otros. Con ese paso Quesnay pone los fundamentos de lo que es la empresa moderna. Una especie de corazón de la sociedad que crea la riqueza que necesita la sociedad para vivir.

De todas maneras Quesnay es víctima de su prejuicio naturalista; al igual que consideraba la vida como un don de la naturaleza, pensaba que el valor sólo podía ser otro don de la naturaleza. El concepto de valor o riqueza que tiene Quesnay es algo cuasi biológico que sólo se genera en la agricultura, porque a fin de cuentas se basa en la fuerza generativa de la tierra.

"Los gastos de simple consumo, son gastos que se destruyen a sí mismos sin posibilidad de recuperación y solamente pueden ser sustentados por la clase productiva, que es la única capaz de autoabastecerse, por consiguiente, cuando no son empleados en la re-producción. Deben ser considerados como gastos estériles, incluso perjudiciales, o bien como gastos de lujo cuando son superfluos y nocivos para la agricultura". (Quesnay 1977. Pág. 68)

Sólo la tierra tiene la capacidad de reciclar, y volver a producir a partir de los restos de lo consumido. Una idea que queda confirmada por la afirmación de Quesnay de que la actividad de los artesanos es estéril, o no creadora de valor, ya que sus productos no eran naturales o no estaban regulados por un principio reproductivo. Desde este punto de vista, el valor vendría a ser como una prolongación de lo biológico hacia lo social, como si los alimentos que produce la tierra y que mantiene la vida, fuesen el fundamento del valor. "Son los ingresos (de la agricultura) los que atraen a los comerciantes y a los artesanos, y pagan sus trabajos. Es preciso, pues, cultivar el pie del árbol (la agricultura) y no limitar nuestros cuidados a dirigir las ramas (el comercio y la industria)". (Quesnay 1977. Pág. 160). Una manera de ver las cosas que conecta con formas ancestrales de pensar, que siempre han visto la naturaleza como una madre generosa que alimenta a sus criaturas.

La vida entendida como algo parecido a una sustancia corporal admite medición, por ejemplo, a través del grado de calentamiento o de presión de la sangre que surge del corazón, de tal modo que la generación de la vida se manifiesta en un "excedente" de temperatura o presión, que se produce en un determinado lugar del cuerpo. "Excedente" que luego desaparece a medida que se difunde por todo el cuerpo, manteniendo la temperatura y la presión a un nivel constante.

De un modo similar, la creación de un valor entendido como sustancia admite una medición que permite detectar un "excedente", que únicamente se forma en la agricultura. Este es el gran descubrimiento que hace Quesnay: "la diferencia entre el producto de los trabajos que sólo reintegran el precio de la mano de obra, y el de los que, además de pagar la mano de obra, proporcionan ingresos." (Quesnay 1977. Pág. 160).

Pero la medición de este "excedente" plantea un problema. Así como en el caso del "excedente" vital es posible una medición objetiva, en este caso no existe esa objetividad. Algo que se manifiesta en la misma ambigüedad de Quesnay sobre el tema. Una vez lo mide en unidades monetarias, y otras veces lo mide en unidades físicas de granos.

Si el valor fuese algo puramente natural, algo que surge exclusivamente de la fertilidad de la tierra, entonces el "excedente" podría medirse por el hecho de que el trigo se siembra uno, y se recoge 80 o 100. Pero, Quesnay no puede negar que la agricultura es una actividad social que implica trabajo humano, con lo que se ve obligado a conectar el "excedente" con el hecho del trabajo realizado. Ante esta dificultad, establece que el "excedente" es lo que queda de la cosecha, una vez que se han alimentado los que han realizado el cultivo. A partir de este momento, el problema de la definición de "excedente" deja de ser natural, para convertirse en un problema de distribución, o de derechos de propiedad.

Recurrir a las unidades monetarias, como hace Quesnay, complica todavía más el problema, ya que da por supuesto que el dinero es medida de valor, pero precisamente su

problema es explicar cómo surge el valor. En cualquier caso, quedaría sin explicar por qué el valor del trigo es superior a sus costes de producción, y porqué eso sólo ocurre en la agricultura.

Quesnay opta finalmente por medir el excedente en términos monetarios, pero sobre todo por explicarlo en términos de una distribución del producto. Su idea es que a los agricultores les basta con lo suficiente para mantenerse o "ganarse la vida", con lo que todo sobre eso es el "excedente" que pasa a manos de los terratenientes. No obstante intenta dar una explicación aparentemente naturalista, "El precio de los salarios y, por consiguiente, las necesidades-que los asalariados pueden satisfacer, se encuentran fijados y reducidos al límite más bajo por la competencia que existe entre ellos" (Quesnay 1977. Pág. 124). Su concepto de valor, por mucho que lo atribuya a las fuerzas de la naturaleza, es en realidad fruto de la convencionalidad y del designio humano.

Abandonamos el problema del valor, que no es el objeto que ahora perseguimos, para centrarnos en la aportación que hace Quesnay a la teoría de la empresa.

El empresario Quesnaysiano

En realidad se podría pensar (Beer 1939, Carbaugh 1972) que Quesnay lo que hizo fue proporcionar una nueva explicación funcionalista de la estructura social de la Francia de su tiempo. Dentro de esa nueva fundamentación, el aristócrata terrateniente se queda con una parte de la cosecha, pero no ya en nombre de los privilegios del viejo orden, sino porque es el propietario del único factor que es realmente productivo, y porque mediante sus "avances fonciers", o inversiones en infraestructura, contribuye decisivamente al establecimiento del "producto total", es decir, desempeña una función social, que contribuye a alimentar y mantener al resto de la nación. Ya no son las costumbres y los derechos adquiridos los que justifican el desigual reparto del producto, sino que todo se basa en secundar la acción de "fuerzas naturales", que han establecido esa especie de

fisiología social, que exige esa conducta para el bien de toda la sociedad.

Con esta nueva explicación se cubría un flanco al descubierto, que podía haber puesto en evidencia la debilidad de la nueva justificación del orden social. Si la única clase productiva era la de los agricultores, y tanto los terratenientes como los artesanos, dependían para su subsistencia de la agricultura, ¿cómo seguir manteniendo la dependencia de todas las clases respecto de la aristocracia terrateniente?. La solución que propuso Quesnay tiene mucho que ver con lo que luego será la idea de capital. En su opinión, los agricultores no pueden llevar adelante la producción sin los "avances fonciers" que hacen los propietarios que son imprescindibles para lograr un buen rendimiento productivo. De este modo, los terratenientes pasan a desempeñar el papel de capitalistas de la agricultura, aportando los fondos permanentes que dan estabilidad y hacen progresar la producción. Son precisamente estas inversiones las que exigen una retribución en forma de rentas de la tierra.

Para los fisiócratas la renta de los propietarios no sólo tiene el fundamento jurídico de la propiedad, sino, además, el de constituir la remuneración del capital invertido para poner en cultivo la tierra, es decir, los gastos en roturación, desecación, construcción de acequias, camino y puentes, etc. Desembolsos previos que corrían a cargo de los propietarios, incluido el rey, y que se denominan "avances fonciers", o "adelantos territoriales".

La misión del terrateniente es proporcionar capital a largo plazo, que facilita y mejora la capacidad productiva de la tierra, facilitando la obtención de "excedentes" crecientes, o más próximos a su nivel natural. De este modo, "a pesar de que la clase de los propietarios se beneficia por entero de la multiplicación de los recursos, debida al incremento de los precios que resulta de la libertad e inmunidad del comercio, no es menos cierto que esta multiplicación es también muy ventajosa para las restantes clases" (Quesnay 1977. Pág. 101)

El aristócrata terrateniente francés se convierte en el primer antecedente de capitalista moderno, que mediante la inversión en el

proceso productivo, al mismo tiempo que obtiene su enriquecimiento privado, contribuye eficazmente al progreso material de la nación. Sin perder por otro lado, sus privilegios tradicionales de supervisión sobre las clases bajas.

Quesnay propuso que la clase propietaria viviese de modo austero, reduciendo al máximo el consumo de manufactura y productos de lujo, para poder así ahorrar y aumentar las inversiones destinadas a mejorar las condiciones productivas de la agricultura del país. "La mayor parte de los gastos de los propietarios son, cuando menos, gastos estériles; únicamente pueden exceptuarse aquellos que se destinan a la conservación y mejora de sus bienes y al perfeccionamiento de los cultivos" (Quesnay 1977. Pág. 69).

En el planteamiento de Quesnay, el verdadero empresario está en la clase productiva, es el "fermier", o agricultor rico que dirige la producción agrícola de unas tierras arrendadas. Cuando habla de este personaje dice: "no estamos considerando aquí al agricultor rico como un obrero que trabaja el mismo la tierra, sino como un empresario que dirige y pone en explotación su empresa con su inteligencia y sus recursos" (Quesnay 1977. Pág. 176). Con estas palabras Quesnay quiere concederle prestigio social a esta nueva figura de empresario agrícola, que no trabaja con las manos, como si fuera un obrero, sino que trabaja con su inteligencia y su ingenio, de tal modo que su tarea se parece más a la del profesional liberal.

En la clase productiva hay que distinguir dos clases de personas, los "fermiers" o arrendatarios, y los trabajadores agrícolas dependientes de los primeros. De este modo aparece un antecedente de la división entre directivos y obreros que se integran en el moderno proceso de producción.

El "fermier" o empresario Quesnaysiano, organiza su trabajo gerencial con el fin de obtener de modo eficiente el "producto neto". El "fermier" no es un simple directivo o administrador, sino que también realiza otro tipo de inversión complementaria de la que han hecho previamente los propietarios. Esa inversión se compone de dos partes: una destinada a la adquisición de casas, establos, ca-

rrros, aperos, etc., que Quesnay llamaba "adelantos primitivos", que sería algo parecido al capital fijo, y otra compuesta de fondos de salarios, o fondos destinados a su propio sostenimiento y el de su familia, y para la obtención de semillas, fertilizantes, etc., que Quesnay llamaba "adelantos anuales", o una especie de capital circulante. De este modo el "fermier" se enfrenta con la tarea de coordinar los tres factores clásicos, la tierra, el trabajo, y el capital.

El "fermier" realiza su tarea empresarial guiándose por un criterio de racionalidad que Quesnay expresa en forma de dos principios: el primero sería una "ley de la naturaleza" que lleva a conseguir un determinado fin con el mínimo posible de medios, ley que se cumple en todos los seres vivos. "Obtener el mayor aumento posible del bienestar con la máxima reducción posible de gastos, es la perfección del comportamiento económico" (Quesnay 1977. Pág. 307). El segundo sería una "ley política" orientada a la eficiencia; la de libertad de iniciativa: "que cada uno sea libre para cultivar en su terrazgo los productos que su interés, sus facultades o la naturaleza del suelo le sugieran para obtener la máxima producción posible" (Quesnay 1977. Pág. 214).

La principal y nueva misión de esta nueva clase empresarial es aplicar unos nuevos principios racionales de administración encaminados a lograr en forma eficiente un "excedente" o "producto neto" que alimenta a toda la sociedad. "Cualquier ahorro de trabajo conseguido por medio de animales, maquinaria, corriente de los ríos, etc., representa una mejora para la población y para el Estado, puesto que cuanto mayor sea el producto neto, mayores serán las ventajas de las personas ocupadas en otros empleos o trabajos" (Quesnay 1977. Pág. 222). Unos principios basados en la observación y en la medición, que al mismo tiempo que facilitan el logro de los propios intereses, dotan a esta nueva clase dirigente de un halo de ilustración y promoción del bien de toda la sociedad.

El empresario que se delinea en los escritos de Quesnay se enfrenta con la incertidumbre de las tareas agrícolas, organiza y supervisa la producción, introduce nuevos mé

todos y nuevos productos, y busca nuevos mercados. Pero, sobre todo, y esto es lo más importante desde nuestro punto de vista, es conocedor de que forma parte de un sistema total de la economía, de las conductas, tanto de los capitalistas terratenientes, como de los nuevos empresarios, y el criterio para adaptarse a los imperativos del mercado es la obtención eficiente del máximo "excedente" posible.

Finalmente, los fisiócratas no se plantean tan siquiera el problema del fundamento de la autoridad del empresario sobre sus obreros agrícolas, por un lado están tan acostumbrados a la sumisión y obediencia de las clases inferiores, que le dan por garantizada, como algo que se traspasa sin problemas desde el viejo al nuevo régimen. Por otro lado recurren a un argumento biologicista para explicar el salario, explicando que como su función es contribuir con la fuerza de su trabajo a la producción, sólo deben recibir lo suficiente para reponer a su fuerza, un argumento en el que se les considera como máquinas que para seguir funcionando deben reponer la energía consumida.

La circulación al quedar totalmente separada del valor, que se crea sólo en la producción, se convierte en un proceso puramente mecánico, dando lugar a un nuevo tipo de intercambio que más que en la equivalencia, se basa en la pura igualdad de los intercambiado. "Esta repetición de operaciones de venta y compra que multiplican infructuosamente la circulación son sólo una mera trasposición de mercancías que ocasionan un incremento de los gastos sin crear riqueza" (Quesnay 1977. Pág. 74). La circulación es considerada como un flujo estacionario donde lo que entra es igual que lo que sale. Los artesanos son improductivos ya que aportan tanto como lo que reciben, y los obreros se limitan a recibir lo necesario para realizar el esfuerzo físico que se les requiere.

Esto lleva a una infravaloración del trabajo, primero porque es individualizado o desocializado, o más estrictamente corporalizado, ya que de hecho es considerado puro consumo de energía o del "excedente" producido. Trabajar es una actividad corporal, no social, y por tanto sólo merece la recompensa de la

reposición del desgaste, no admite perfección y mejora. Generar valor se convierte en un puro problema mecánico, es decir como conseguir aumentar el rendimiento de una máquina que se alimenta de lo mismo que produce. En segundo lugar, trabajar es simplemente consumir, o mejor dicho autoconsumir, con lo cual lo ideal es lograr la "producción pura" una especie de "móvil perpetuo". En este planteamiento está la raíz de los problemas del desempleo, que siempre y con diferentes aspectos ha acompañado desde su nacimiento a la empresa moderna, valor y trabajo se oponen necesariamente.

El pensamiento fisiocrático, aunque no desarrolló una teoría formal de la empresa, introdujo de hecho todos los elementos que configuran los que hoy llamamos empresa, y contribuyó decisivamente al establecimiento de la moderna mentalidad de dirección de empresa.

Bibliografía.

Baur Stephan, (1980) Studies on the Origin of the French Economist, Quarterly Journal of Economic, vol 5 pp 100-107

Beer Max, (1939) An Inquiry into Physiocracy, Rusell & Rusell New York.

Bloomfield A.I., (1938) The Foreign Trade Doctrines of the Physiocrats, American Economic Review, vol 28 diciembre pp 716-735.

Carbaugh D.C. (1923) The Nature of Physiocratic Society: An Attempted Synthesis of the Beer-Ware Interpretations, 1972, American Journal of Economics and Sociology, vol 33 abril pp 199-207.

Cole C.W. (1943) French Mercantilist 1638-1700. Columbia Univ Press, New York.

Eltis W.A. (1975) Francois Quesnay: A Reinterpretation. Oxford Economic Paper, vol 27 julio pp 167-200, nov. pp 327-351.

Foley Vernard (1973) An Origin of the Tableau Oeconomique, History of Political Economy, vol 5 pp 121-150.

Franklin R.S. (1962) The French Socioeconomic Environment in the Eighteenth Century and its Relation on the Physiocrats, American Journal of Economics and Sociology, vol 21 julio pp 29-307.

Hasbach Wilhem. (1893) Les fondamentaux philosophiques de l'economie politique de Quesnay et de Smith, 1893, Revue de l'Economie Politique. vol 7 sept.

Hébert R.F. (1987) In search of Economic Order: French Predecessors of Adam Smith, Kluwer, Boston, en Lowry S. Todd (ed) Pre-Classical Economic Thought.

Higgs Henry. (1897) The Physiocrats, Macmillan, London.

Hoselitz Bert F. (1968) Agrarian Capitalism, the Natural Order of Things: Francois Quesnay. Kyklos, vol 21 pp 637-662.

Hoselitz Bert F. (1950) "The early history of entrepreneurial theory" en "Explorations in entrepreneurial history"

Meek Ronald L (ed) (1962) "The Economics of Physiocracy". George Allen and Unwin, London.

Muller A. C (1978) Quesnay's Theory of Growth: A Comment. Oxford Economic Paper, vol 30 marzo pp 150-156.

Neill Thomas P. (1948) Quesnay and Physiocracy. Journal of History of Ideas, vol 9 núm 2 pp 153-173.

Neill Thomas P. (1949) The Physiocrats' Concept of Economics, 1949, Quarterly Journal of Economics, vol 63 noviembre pp 532-553.

Quesnay Francois (1974) "Le tableau économique" y otros estudios económicos. Selección y prólogo de Valentin Andres Alvarez. Ediciones de la revista del trabajo. Madrid.

Samuels W J. (1962) The Physiocratic Theory of Economic Policy, 1962, Quarterly Journal of Economics vol 76 febrero pp 145-162.

Samuels W.J. (1961) The Physiocratic Theory of Property and State 1961 Quarterly Journal of Economics vol 75 febrero pp 96-111.

Shankers S.G. (1995). "Descartes' legacy: the mecanist-/vitalist debates". En "Philosophy of Science, Logic and Mathematics. London.

Weulserse George. (1910) La Meuvement Physiocratique en France (2 vol) (reimp. 1968) Paris.