

REAL ACADEMIA DE DOCTORES DE MADRID

GENERACION DE VALORES
AÑADIDOS EN LA EMPRESA:
PRODUCTIVIDAD Y REPARTO

DISCURSO DEL ACADEMICO ELECTO
Ilmo. Sr. Dr. D. PEDRO RIVERO TORRE

Leído en el Acto de su toma de posesión
DE ACADEMICO DE NUMERO
el día 19 de junio de 1991

Y CONTESTACION DEL
Excmo. Sr. Dr. D. FRANCISCO ALEMANY TORRES



MADRID
MCMXCI

Depósito Legal: M-23252-1991

Imprime: GRAFICAS MAR-CAR,S.A. Ulises,95. 28043 MADRID

Excelentísimo Señor Presidente,
Excelentísimos Señores Académicos,
Señoras y Señores:

Resulta obvio, por obligado, comenzar esta disertación ante todos ustedes manifestando el honor y la emoción que para mí representa el haber sido elegido para pertenecer a esta prestigiosa Institución. No quisiera, sin embargo, que esta primera declaración pueda parecer o sonar a fórmula convencional, mediante la cual el electo cumple un requisito más o menos formal de cortesía. Es lógico que en estos u otros términos de contenido y alcance similar, se hayan expresado todos los académicos que a lo largo de la historia de esta Institución me han precedido, y es seguro que con mayor brillantez que ahora lo hago yo, pero deseo que me crean Vds. cuando afirmo que no lo habrán hecho con mayor sentimiento y respeto, ya que en ésto si aspiro a sentarme de igual a igual con todos los compañeros de esta Academia.

Parece también obligado, casi por secular tradición, que en un acto como éste el candidato al sillón de la Academia

haga alguna referencia a la insuficiencia de méritos propios para formar parte de la Institución. No quisiera yo hoy faltar a esta tradición, pero tampoco quisiera repetir frases que, aunque no menos sentidas, puedan sonar a tópicos con resonancia de falsa modestia. Es claro que mis méritos sólo son suficientes, en la medida en que los miembros de esta Corporación los han considerado como tales, al aceptar mi candidatura para pasar a ser uno más entre los compañeros de Academia, y desde luego es seguro que en términos relativos serían ampliamente insuficientes si tuvieran que ser comparados con los que poseen y han poseído los distinguidos miembros que han formado y forman parte de la misma. Hay un mérito sin embargo, que sí aspiro a poseer una vez que acceda a mi sillón, y es el de responder al reconocimiento de cualidades que se me ha otorgado, aportando con el mayor ímpetu que permitan mis posibilidades mi contribución al mejor desarrollo de las tareas que comportan los elevados objetivos que esta Academia se ha marcado. Creo que el trabajo personal y el cariño hacia la Institución pueden ser dos buenas aportaciones que compensen de alguna manera la generosidad con que hoy se me acoge y a ello quedo comprometido desde ahora.

Cumplidos estos requisitos previos, paso ya al desarrollo del tema elegido para mi disertación en este solemne acto.

I. INTRODUCCION

Al afrontar el importante, honroso y comprometido trance de preparar este discurso de ingreso en la Real Academia de Doctores acudieron a mí un cúmulo de sen-

timientos personales, profesionales, académicos e institucionales, y me plantee cuál podría ser el tema que mejor sirviera de cauce para dejar, en el breve espacio de tiempo que debo de ocupar su atención en este acto, una línea de pensamiento que fuera a la vez, un esbozo de ideas para programas de trabajo e investigación y que respondiera también a planteamientos que deben desarrollarse específica, pero coordinadamente, en los campos de la micro y de la macroeconomía.

Me parece que, en este sentido, los conceptos de Productividad y la generación y reparto de los valores añadidos que se producen en el seno de la empresa, como unidad económica de producción, y que a su vez deben de concurrir en el ámbito general de los mercados nacionales y multinacionales, constituyen un núcleo central síntesis de gran parte del conjunto de la problemática socio-económica.

En el ámbito microeconómico Productividad y Reparto o Participación, constituyen, a mi juicio, un conjunto de objetivos empresariales específicos e interrelacionados de los que dependerá esencialmente el éxito o fracaso de la empresa como tal, en su devenir inmediato y en su permanencia y proyección futura. En el ámbito macroeconómico, aunque con leyes propias, se configurarán como "agregados orientados" del conjunto de actuaciones individuales hasta formar, influenciando y siendo a su vez influenciados, estos mismos principios y objetivos; determinando entonces no ya el éxito o fracaso de la empresa, sino, en buena medida, el éxito o fracaso del sistema económico general.

Entiendo que nuestra tarea como economistas debe de consistir fundamentalmente en encontrar y desarrollar sistemas operativos que van desde la información y la formación hasta la organización, para lograr que dichos objetivos sean alcanzables y, después, trabajar desde las distintas responsabilidades para que sean alcanzados.

Por razón del tiempo y especialización permítanme que exponga algunas líneas que considero básicas en el ámbito de la economía de la empresa, sin que esto suponga olvido de la importancia que en el marco de actuación macroeconómico deben tener y tienen.

II. LA EMPRESA Y LOS FLUJOS DE VALORES AÑADIDOS

En el ámbito empresarial, el proceso económico de producción está constituido, en su esencia económica mecanicista, por un flujo, continuo en el tiempo, de transformación de bienes y generación de valores añadidos que puede sintetizarse en la captación de un conjunto de disponibilidades (ahorro) para su transformación en inmobilizaciones (Inversiones en Equipo: Activos Fijo y Circulante) que caminan, también de forma continua en el tiempo, hacia su desinmovilización y transformación en dinero, utilizando para ello el o los procesos intermedios de aprovisionamientos, fabricación, venta y cobro de los productos.

Desde otro punto de vista, el proceso económico de producción cumple su objetivo transformando el ahorro captado en inversión, que constituye la "capacidad", expresa-

da en el agregado de los distintos factores de la producción disponibles, (Patrimonio Productivo), cuya "actividad" exige su transformación en corrientes o flujos de Costes (sacrificios) e Ingresos (satisfacciones) que a su vez se transformarán en devengos de exigibilidades y disponibilidades mediante las funciones finales de cobros y pagos.

El proceso económico de producción se transforma pues así, en una capacidad instalada puesta en funcionamiento para la transformación de bienes reales (materiales o inmateriales) y soportada por otra corriente de flujos financieros cuya expresión original y final se establece normalmente en forma de dinero.

La empresa es entonces y en este sentido, la unidad económica en el seno de la cual se desarrolla dicho proceso económico, captando de los mercados (Financieros, trabajo, aprovisionamientos, etc.) los factores de producción necesarios para su realización y entregando a los mercados el producto final mediante su venta y cobro.

Para realizar su tarea, precisa sobre todo de un Sistema Informativo, un Sistema Productivo y un Sistema Organizativo, y recalco la idea de "sistemas" que en realidad son conjuntos integrados de subsistemas pertenecientes al Sistema Integral que es la empresa en sí misma.

Este conjunto sistematizado que configura la empresa como una unidad organizada en la que se coordinan los factores para alcanzar con la mayor eficiencia los objetivos de producción, es la unidad sobre la que operan, en su sentido microeconómico, los conceptos de valor aña-

dido y productividad, y en la que se produce el reparto en base a relaciones causales en las que cada actuación tiene un origen y una consecuencia o concreción.

El sistema informativo contable se constituye en base al mismo principio dual; ofrece la captación, interpretación, medida y representación de los hechos en que se concretan los movimientos de los flujos de valores, que constituyen los inputs y outputs del proceso económico de producción, a través de instrumentos conceptuales y materiales como el Balance, la Cuenta de Resultados o los Estados de Variación de Origen y Aplicación de Fondos o de Cash-Flow (Tesorería) que, de esta forma, permiten los juicios adecuados sobre la gestión.

Pero la empresa es todo eso y algo más. La empresa es, además, un punto de encuentro de intereses contrapuestos, todos buscando la maximización de sus satisfacciones y la minimización de los sacrificios correspondientes, de forma que, el mercado de transacciones múltiples que resulta de esta confrontación de intereses, debe de ser la base sobre la que la empresa encuentre su propio óptimo global conjunto: beneficios/satisfacciones, partiendo de esos óptimos o equilibrios parciales y teniendo en cuenta además las restricciones externas, tanto propias de los mercados directos de actuación, como derivadas de las leyes-marco provenientes del ámbito macroeconómico, a través de las actuaciones, orientaciones y decisiones de política económica general.

La Teoría de la Empresa y la Teoría de la Organización alcanzan su complemento, en este mismo sentido, dentro del nuevo enfoque de la llamada "Teoría de la Agen-

cia”¹ que, bajo un enfoque similar al que aquí presentamos, establece las relaciones entre: Propiedad, la Empresa como unidad económica de Producción, y los componentes de los distintos subsistemas y mercados en los que desarrolla su actividad y con los que se relaciona interactivamente, como un sistema complejo de relaciones organizadas para la toma de decisiones, con objetivos muchas veces contrapuestos y que requieren un marco de “acuerdos multilaterales”, equiparándolos a “contratos” en calidad de “agentes”, ya que detrás de todos ellos existen relaciones y objetivos personales; por lo que, como hemos indicado, recibe el nombre genérico de Teoría de la Agencia.

Es evidente que este tratamiento supone reforzar el papel del Factor Humano y sus relaciones, para el logro de objetivos individuales, necesariamente diversos y, en no pocos casos, divergentes, que han de ser optimizados globalmente, separando así claramente la figura jurídica “Sociedad” de la figura económica “Empresa”.

A la luz de este planteamiento surgen, entonces, la serie

¹ Sobre las bases y nuevos conceptos de y para la “Teoría de la Agencia”, pueden verse, entre otros:

— ALCHIAM, A y WOODWARD, S. “The Firm is Dead; Long Live the Firm. A Review of Oliver E. Williamson’s: The Economic Institutions of Capitalism”. *Ed. Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, Marzo 1988.

— JENSEN, M y MECKLING, W. “Theory of the Firm: Managerial Behaviour. Agency costs and Ownership Structure”. *Ed. Journal of Financial Economics*, Vol. 3. 1976.

— JENSEM, M. “Organization Theory and Methodology”. *Ed. The Accounting Research*, Vol. LVIII, nº 2. Abril 1983.

— Existe asimismo un trabajo excelente de recopilación y análisis, en la Tesis Doctoral presentada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Santiago de Compostela en 1991 por GAGO RODRIGUEZ, Susana, bajo el título “*La relación de Agencia en la Empresa, Análisis y Control de Costes de Agencia*”.

de reflexiones que permiten dar carácter operativo y nuevos enfoques a las decisiones de gestión empresarial.

Efectivamente, la figura del Empresario como coordinador de los factores de la producción, y el Beneficio como compensación al riesgo de asumir dichas decisiones y de la eficacia y eficiencia en la elección y coordinación de la actividad de los factores de la producción, han de ser sometidos a un análisis profundo que clarifique la actuación en el campo microeconómico y aporte suficientes elementos de juicio y estímulo para la orientación de los agregados macroeconómicos y las decisiones de interés político que la política económica general debe asumir y/o establecer. No se trata pues de una subordinación "strictu-sensu" de lo micro a lo macro, o viceversa, sino una orientación integrada e integral en la que la coordinación y la eficiencia nazcan de la realidad microeconómica orientada y estimulada con arreglo a los supuestos "principios generales" desde la macroeconomía, evitando de una vez por todas la aparente y desde luego ficticia división entre los objetivos de ambos campos, aunque no fuera más que por el elemental principio de que ni una ni otra pueden tener existencia separada, independiente o contradictoria.

Esta diferenciación interactiva entre la micro y la macroeconomía permite al mismo tiempo establecer objetivos operativos compatibles. En el campo microeconómico (el ámbito empresarial) debe concretarse la realidad de los objetivos compatibles con los valores establecidos en el campo macroeconómico (política general), de forma que el conjunto empresa-mercado sean capa-

ces de alcanzar eficientemente los objetivos generales perseguidos desde la Sociedad y el Estado.

Así, los objetivos de la empresa², es decir, las razones o fines por los cuales se crea y evoluciona un proceso de producción (una empresa), pueden ser múltiples y normalmente configuran una serie de objetivos parciales a conseguir, que precisan una compatibilidad establecida, de la cual dependerá evidentemente el éxito global de la gestión, siempre que la actividad se coordine y desarrolle con eficiencia.

En su esencia operativa, la empresa puede ser concebida como la unidad económica de producción cuyo fin u objetivo genérico es la consecución de valores añadidos utilizando para ello los factores disponibles. Es decir, todo en la empresa tiende económicamente a incrementar el valor de los bienes objeto de su actividad, utilizando para ello la combinación más adecuada de factores disponibles.

La propia concepción de valores incrementales y agregados que estamos utilizando requiere alguna precisión. La transformación de valores, esencial al propio concepto de proceso económico de producción, se realiza a través de las corrientes de ingresos y costes, de forma que “el coste” es la expresión del “sacrificio” realizado para la incorporación de valores, y “el ingreso” constituye la concreción de los valores o sacrificios “recuperados” de ter-

² Rivero Torre, P.: *Análisis de Balances y Estados Complementarios*, Ed. Pirámide, Madrid, 1990, págs. 19 y 20.

ceros a través del cobro de los precios correspondientes. El Beneficio o Pérdida es, por tanto, el resultado económicamente positivo o negativo, de la actividad empresarial generadora de dichas corrientes de sentido opuesto.

Puede hablarse pues, de valores añadidos generados (vía costes) y no recuperados (vía ingresos), enfrentándonos entonces al concepto de Pérdida, o de valores añadidos a la corriente de costes y recuperados como consecuencia de la actividad de la parte final del proceso de producción (venta y cobro) obteniendo en este caso un resultado positivo que es el Beneficio o Rentabilidad.

Así, todos los objetivos concretos que puedan fijarse a la empresa, considerada como unidad económica en funcionamiento, han de centrarse necesariamente en los dos grandes apartados compuestos por: 1) la necesidad de asegurar en el futuro la posibilidad de continuar funcionando y 2) conseguir que este funcionamiento se realice en las mejores condiciones de rentabilidad posibles.

Las dos variables entre las que se desenvuelve toda actividad económica empresarial y que, por tanto, constituyen sus límites económicos son precisamente la rentabilidad y la seguridad. Normalmente, ambas se contraponen, ya que la rentabilidad en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. El óptimo del desenvolvimiento económico de la empresa vendrá pues, determinado por la combinación más apropiada entre las inversiones que, teniendo el mínimo de seguridad deseable, procuren la máxima rentabilidad posible.

Cumplido eficientemente este objetivo doble económico (rentabilidad) y financiero (solvencia o estabilidad), la empresa debe funcionar teniendo en cuenta los objetivos económicos globales, de forma que cualquier análisis de la gestión empresarial basado en el flujo de valores que se dan dentro de la misma, deberá contar con los esquemas interrelacionados de los objetivos de la Empresa para obtener la necesaria consistencia.

La Empresa concebida como una “capacidad instalada” generando “actividad de valores añadidos” mediante las operaciones fundamentales de Aprovisionamiento, Fabricación, Venta y Cobro de los productos, constituye el todo unitario al que nos hemos referido como sistema soporte del “Proceso Económico de Producción”, en el que los indicadores principales lo constituyen la “cifra de negocios” como expresiva del volumen de actividad (cantidad de productos “económicamente elaborados”, es decir, vendidos y cobrados) y el “Beneficio” representante económico máximo del éxito o fracaso final de la gestión empresarial.

Pero, el Beneficio, como indicador, debe de ser, asimismo, definido de forma que resulte operativo para el análisis de la eficiencia de la gestión empresarial, ya que no es lo mismo establecer la medida de la parte de la “renta” que corresponde al empresario que el excedente global resultante entre “satisfacciones” y “sacrificios”. Esta distinción es básica cuando se persiguen después análisis sobre aspectos tales como la Productividad o la Participación.

El Beneficio resultante de la actividad productiva es

la consecuencia de que, en las fases de venta y cobro, se ha recuperado una inversión mayor que la comprometida en el proceso económico de producción (Fijo y Circulante). Pero en dicha actividad se van produciendo, al mismo tiempo, la generación de flujos que se añaden al valor del producto, y su reparto entre los distintos agentes que participan en el proceso de la producción; y para comprender adecuadamente este proceso es preciso concebir la empresa según ya hemos dicho, como un lugar de encuentro entre dichos agentes, siendo además otra característica importante el hecho de que la actividad de la empresa consiste en un flujo continuo en el tiempo y, por tanto, el encuentro con los distintos agentes es asimismo continuo en el tiempo. Un proceso de producción comienza cuando se capta el ahorro para su transformación en la primera inversión (normalmente en Activos Fijos Productivos) y comienza a devengar corrientes de costes y/o ingresos; se acelera este proceso de generación de flujos cuando se pone en marcha el proceso técnico de fabricación y venta y no se detiene hasta que dejan de producirse dichos flujos por desaparición de la empresa mediante cualquiera de los llamados procesos de liquidación o cesión.

Durante todo este devenir continuo de flujos que provoca la actividad de la empresa se está generando riqueza, (cuando los flujos de sacrificios incorporados son menores que las satisfacciones obtenidas, ambos en términos de inversión y desinversión) y se está produciendo, al mismo tiempo, una asignación de dichos flujos a los distintos agentes interesados o participantes en el pro-

ceso, tanto internos como exteriores, siendo éstos principalmente: los trabajadores, los aportadores de capital, los prestamistas, los suministradores de materias, bienes y servicios, los clientes y el Estado a través del sistema impositivo.

Por lo tanto, el proceso económico de producción que se desarrolla en el seno de cada empresa es un encuentro trascendente de intereses, evidentemente contrapuestos, que deben encontrar su eficiencia y el equilibrio de repartos, hasta alcanzar un óptimo estable que contribuya al logro de sus objetivos socio-económicos generales, en el ámbito del mercado como marco general, y de los mercados concretos en donde se produzcan estos encuentros. Es decir, en los mercados de trabajo, de aprovisionamiento, de capitales y en el mercado final de venta que, a su vez, no lo es tal, hasta el momento en que se trata de mercados de consumo, siendo intermedios los demás mercados que interrelacionan la actividad de distintos procesos de producción en el entramado macroeconómico.

Resulta de esta forma que los distintos agentes que se relacionan en y con la empresa, en cada empresa, operan también en otros mercados, ya que, salvo en casos excepcionales, el mercado en el que obtienen su retribución, no coincide con el o los de su consumo, por lo que el proceso de generación y reparto de los valores se efectúa en la empresa pero participando ésta y especialmente sus agentes relacionados, en un entramado mucho más complejo que abarca parcelas más amplias de la macroeconomía dentro del sistema global socio-económico.

El logro de la eficiencia se convierte, pues, en el objetivo prioritario, ya que de él dependerá sustancialmente el proceso de reparto y ello obliga, como veremos a continuación, a realizar un análisis profundo de los procesos de generación y reparto de la Productividad, base de ambos.

III. LA PRODUCTIVIDAD

Si la eficiencia es el concepto económico que interesa especialmente como indicador de la eficacia en la gestión empresarial, la definición de su alcance conceptual resulta entonces especialmente importante. En esencia y en sentido económico puro, la eficiencia exige un resultado económico positivo, por contraposición a la ineficiencia, y como ya hemos indicado, toda eficiencia debe de ser la resultante de un contraste o contraposición entre satisfacciones y sacrificios, constituyendo este contraste el núcleo central a la luz del cual deben contemplarse todos los demás.

Puede afirmarse, bajo este enfoque, que conceptos tales como los de Beneficio o Productividad deben alcanzar su auténtica significación económica precisamente por su carácter de indicadores o medidas de la eficiencia y que, ambos, deben de ser siempre objeto de consideración en función de su formación y de su reparto.

No siempre esta idea global de eficiencia ha sido tenida en cuenta en los análisis de la Productividad y del Beneficio y así, en muchas ocasiones, los análisis de la Productividad se han centrado fundamentalmente en la bús-

queda de indicadores que miden la contribución de cada factor de la producción aislado a la obtención de resultado final de la gestión y, también en su mayor parte, han intentado relacionar esta participación de cada factor con magnitudes fundamentales del proceso técnico de producción a través de los indicadores o ratios correspondientes.

En este sentido pueden considerarse ratios clásicos de productividad de los factores³ algunos, tales como los siguientes:

— Productividad de la mano de obra:

$$\frac{\text{Número de horas trabajadas}}{\text{Cantidad de producción obtenida}}$$

— Productividad del equipo:

$$\frac{\text{Horas máquina aplicadas}}{\text{Número unidades producidas}}$$

— Productividad de las materias primas:

$$\frac{\text{Kilogramos de materia prima utilizados}}{\text{Volumen de producción obtenido}}$$

³ Vd. Rosas, Lazslo; Siegle, Irving H., y Füst, G.: *La mesure de la productivité, Concepts*, OCDE, París, 1955.

Todo este tipo de indicadores de productividad referidos a factores aislados de la producción aportan una información útil para la gestión, pero presentan una serie de limitaciones básicas, entre las que cabe enunciar las siguientes:

- Miden fundamentalmente rendimientos, más bien que productividad.
- Sólo toman en cuenta factores aislados de la producción y, por tanto, no consideran que el proceso de producción en un sentido económico es un conjunto coordinado hacia un fin, y que, por tanto, lo importante es la participación relativa de todos y cada uno de los factores, pudiendo ocurrir que la menor utilización de uno de los factores se haga a cambio de una mayor utilización de otro u otros y, en consecuencia, a costa de una disminución en la productividad del conjunto. Lo que importa es el “sacrificio mínimo” para la obtención del “producto máximo” en el conjunto de la empresa.
- Se refieren fundamentalmente a “cantidades” ignorando el “sistema de precios” explícito o implícito y éste sistema es básico en las decisiones económicas sobre los procesos de producción, pues representa la orientación económica respecto a la elección de factores en relación al óptimo.

Para establecer juicios sobre la gestión empresarial ha de considerarse, pues, el juego global en el que intervienen cantidades y precios de productos y factores, lo

que implica la necesidad de razonar en términos de Productividad Global de la empresa. Sólo en estos términos es posible enjuiciar, por ejemplo, la eficiencia económica proveniente de un proceso de sustitución de mano de obra por equipo capital en un sistema productivo y; en consecuencia, la eficiencia económica de una tal elección de alternativas de inversión y expansión.

Al tener en cuenta la Productividad Global de la gestión pueden analizarse, dentro del conjunto de los factores productivos empleados, las escaseces relativas, de forma que pueda decidirse sobre la combinación óptima de los mismos respecto a un proceso de producción, estableciendo cuáles son los que deben ser “ahorrados” debido a que son “escasos” y cuáles otros deben ser “economizados” por ser “caros”, mostrando así el efecto cantidad, calidad y precio en cada caso.

Siguiendo un ejemplo ya clásico, pueden en estos términos analizarse las diferencias entre la productividad de una economía agraria intensiva, como sucede en Europa, debido a la escasez de tierras, o una economía agraria extensiva, como la americana, en que existe abundancia de terrenos. Evidentemente, la combinación de factores de la producción óptima para un determinado nivel de rendimiento económico será distinto en un caso y en otro.

Por lo que respecta al Beneficio como indicador único de la gestión presenta, asimismo, limitaciones importantes, tales como las siguientes; al medir el Resultado de la gestión exclusivamente por diferencia global entre los ingresos y costes correspondientes a un período de tiempo determinado:

- El Beneficio mide únicamente la parte de valores añadidos que queda “en poder del empresario” como resultado de la gestión.
- Es una información síntesis, en vista de la cual puede aparecer por ejemplo como más rentable que otra, una empresa que haya vendido más caros sus productos y retribuido peor a sus factores de la producción, lo cual no implica necesariamente una mejor gestión, sino más bien lo contrario.
- Por todo lo anterior, la empresa con una rentabilidad a corto plazo más alta puede estar comprometiendo, a través de su pérdida de competitividad, la permanencia futura en el mercado y su propio nivel de rentabilidad.

En base a todo lo indicado puede concluirse, pues, que, conservando lo esencial del criterio del Beneficio, es decir, maximizar satisfacciones y minimizar sacrificios, en términos de “esfuerzos colectivos” se pueden establecer criterios de gestión que superen las limitaciones señaladas, y ello debe conseguirse en función de la Productividad Global.

Partiendo de las ideas de Vincent⁴, que introdujo la noción de “productividad global de los factores”, el CERC (Centre d'Etudes des Revenus et des Coûts) francés, bajo la iniciativa principal de Pierre Massé, se ha preocupado

⁴ Vincent, A. L.: *La mesure de la productivité*, Dunod, París, 1968.

de profundizar en los análisis de la productividad, estudiando el reparto de los excedentes surplus entre los distintos factores componentes de la empresa.

Los trabajos preparados por el CERC fueron discutidos en la sesión celebrada al efecto el 14 de Diciembre de 1966 con participación de destacados especialistas como Stoleru, Malinvaud, Massé, Bienaymé, etc. En colaboración con Bernard⁵, Massé, desarrolla sus ideas sobre la metodología para la asignación de los excedentes de productividad llamándoles "dividendos del progreso".

Otros autores, como Temple⁶, han desarrollado la metodología o realizado análisis críticos y complementos importantes como es el caso de Courbis⁷.

Una exposición clara y concisa del concepto fue expuesta por Méraud⁸ en la forma siguiente:

Una empresa fabrica cierto número de productos y utiliza diversos factores de producción (personal, equipo, materias primas, etc.). Supongamos que de un año

⁵ Massé, P., y Bernard, P.: *Les dividendes du Progrès*, Editions du Seuil, París, 1969.

⁶ Temple, Philippe: "La méthode de Surplus", *Bulletin Économie et Statistiques*, INSEE, París, 1972.

⁷ Courbis, R.: "Productivité globale des facteurs, prévision des prix et politique des Revenues", *Revue Économique*, vol. 19, núm. 4 París, 1968. También, entre otros, en colaboración con Temple: *La méthode des Comptes de Surplus et ses applications macroéconomiques*, Les Collections de l'INSEE, número 160, París, 1975.

⁸ Méraud, Jacques: "Introduction a la Méthode de Surplus", Documents del CERC, núm. 1, París, 1^{er} trimestre 1969, Págs. 7-8.

a otro la cantidad de bienes fabricados aumenta y que los diversos elementos que han contribuido a esta producción permanecen iguales. Se dirá entonces que la empresa ha realizado un “excedente”, que tiene un mejor “rendimiento”, o que ha hecho un progreso en la “productividad”.

Supongamos ahora que la cantidad de bienes producidos ha aumentado y también la de factores utilizados en distinta proporción cada uno de los factores: si el suplemento de productos fabricados es superior al correspondiente del total de los factores, podemos decir todavía que se ha realizado un “excedente” y llamaremos a este excedente, para remarcar bien su origen, “excedente de productividad global”.

La comparación entre cantidades suplementarias de productos y factores no puede hacerse en unidades físicas porque son heterogéneas (horas de trabajo, toneladas de materias primas, etc.); para homogeneizar las mediremos en valores monetarios (positivos o negativos según que hayan aumentado o disminuido los suplementos), y para esta valoración utilizaremos los precios, tanto de productos como de factores, del primero de los años que estamos comparando, y se conocerá así el montante del excedente realizado valorado a los precios del primer año.

Hay que hacer notar que este excedente no expresa la relación entre la variación del valor de los productos y la de los factores de un año al otro, sino solamente la relación entre una parte de la variación del valor de produc-

tos y factores: la que se debe a la variación de las cantidades de ambos, ya que para calcular el excedente no se tiene en cuenta la variación de precios, aunque esta variación interviene (igual que la de las cantidades) en el paso de la cuenta de explotación del año 1 a la del año 2.⁹

Este Excedente expresa, sin embargo, una realidad económica y no sólo una realidad técnica: se utilizan los precios para evaluar las variaciones de las cantidades producidas y de factores utilizados; la economía de un factor caro debe, en efecto, traducirse en un excedente superior al que se obtendría, a igualdad de todos los demás supuestos, de la economía de una cantidad física igual de un factor barato.

El excedente de productividad global aparece así como una ganancia sobre la ineficacia, resultante de una combinación de factores y productos más ventajosa a "precios constantes".

Como señala asimismo Méraud¹⁰, el cálculo de la productividad global puede hacerse partiendo de la contabilidad de la empresa y formando las correspondientes Cuentas de Excedente.

Partiendo de las Cuentas de Resultados de la empresa para dos años considerados, se puede hacer aparecer la contrapartida de la productividad global obtenida de un año a otro en forma de variación en la remuneración de

⁹ *La productivité globale dans l'entreprise. Mesure et repartition*, Les Editions d'organisation, París, 1989.

¹⁰ Méraud, J., op. cit., pág. 8.

diversos factores y variación de los precios de diversos productos con ventajas o pérdidas para un cierto número de personas: trabajadores, financiadores, proveedores, clientes, etc. Es decir, se puede calcular por el origen y el destino respecto a quiénes han sido los participantes en la productividad global obtenida.

La formación y utilización del excedente se va haciendo simultáneamente en la empresa como ya dijimos.

La relación que puede establecerse a posteriori a partir de las cuentas de la empresa relativas a los dos años considerados y que muestra la igualdad entre el excedente de productividad global y las utilidades de ese excedente es una relación de naturaleza contable y, por tanto, neutra que no toma partido en lo que concierne a las causalidades. Puede establecerse de derecha a izquierda o viceversa, y el signo \rightleftharpoons puede también sustituirse por $=$; dicha relación es la siguiente:

$$\begin{array}{lcl}
 \text{Variación de las cantidades de productos} & \Rightarrow & \text{Variación de las cantidades de factores} \\
 \text{fabricados valorada a los precios del primer año.} & \Leftarrow & \text{utilizados valorada a los precios del primer año.} \\
 & & = \text{Baja en los precios + de venta de los productos ponderada por las cantidades del segundo año.}
 \end{array}$$

Excedente de productividad global

+ Alza de precios o de la remuneración de cada factor ponderada por la cantidad de cada factor utilizada el segundo año. + Variación del Beneficio.

El excedente de productividad que aparece en el primer miembro no está, pues, determinado a priori, con independencia de las variaciones de precios y remuneraciones (las cuales son también, para la empresa, variaciones de costes); es tanto causa como efecto de la política de producción, es decir, de la combinación de las cantidades de factores y productos cuyo resultado aparece en forma de Excedente de Productividad.

Esta relación causal tiene una significación económica que, a su vez, permite la formulación contable por razón del mismo principio de dualidad presente en todos los modelos de Partida Doble, y es el punto crucial en el que se conjugan los elementos necesarios para enlazar la Productividad Global y la que podríamos asimismo llamar por paralelismo "Eficiencia Global". Dichos principios fundamentales que deben ponerse claramente de manifiesto son:

- a) Que la Productividad es la resultante de un sistema Global de decisiones en donde cada factor productivo influye y es influenciado por el conjunto y
- b) que el proceso de formación de la Productividad influye y es influenciado por el reparto de valores que se da implícita o explícitamente en el flujo de valores añadidos que caracteriza al proceso económico de producción.

Con todo ello se llega a una primera conclusión fundamental para el análisis de la gestión: la eficiencia resultante de un proceso de producción es consecuencia de

la generación de riqueza o lucha contra la ineficiencia (base de la Productividad) y de los repartos de valores que simultáneamente se producen y son causa de la actividad de dicho proceso económico de producción.

Quizás esta doble incidencia de la generación de riqueza y su reparto explique por qué, como indicábamos anteriormente, sólo cuando operamos en mercados intermedios y global de competencia perfecta, podemos decir que el Beneficio es un indicador aceptable sobre la Productividad alcanzada, lo que, a su vez, demuestra que esta correspondencia solo se da en un mundo teórico y abstracto, como es el indicado de la competencia perfecta.

Y aparece así también claramente una limitación económica básica, al considerar que, dado que el excedente o ganancia de Productividad en un período puede ser positivo o negativo, según que, a calidades iguales, los incrementos de cantidades de productos obtenidas sean mayores o menores que las de factores utilizados en la producción; los repartos de valores que se produzcan se convierten asimismo en "Dividendos del Progreso" en el sentido de Massé y Bernard, cuando el excedente sea positivo o, en caso contrario, será el resultado de luchas entre "globalmente perdedores"; cuando el excedente sea negativo, con reducción además, en este caso, de la riqueza económica global del sistema general.

El proceso de cálculo del Excedente de Productividad propuesto por el CERC francés en base a las cuentas de Explotación de las empresas, es altamente significativo de

cuanto venimos proponiendo respecto a la eficiencia de la gestión empresarial.

En efecto, el *surplus* o Excedente representa, pues, el exceso de la variación de volumen de la producción sobre el de los factores utilizados, estando medidos dichos volúmenes a los precios del año de origen del período considerado. Para su cálculo hay que distinguir en cada uno de los elementos contables de la Cuenta de Explotación las “variaciones de volumen” y las “variaciones de valor” de los factores empleados en la producción, definidos ambos como:

$$\text{Volumen} = \text{Cantidad} \times \text{Calidad}$$

$$\text{Valor} = \text{Volumen} \times \text{Precio}$$

Esto obliga naturalmente a descomponer los datos contables en valores físicos (idea de volumen) y valores monetarios (idea de valor) y, además, a analizar las variaciones de ambos en función de la calidad, es decir, por ejemplo, un aumento del número de empleados en la empresa supondrá un aumento del “volumen” del factor trabajo, y un alza en la remuneración será un aumento de “valor”; ahora bien, el método de la productividad de los factores exige que, además, se efectúe el análisis de la “calidad de dicho factor” a fin de conseguir la necesaria homogeneidad en el tratamiento de la evolución económica de la explotación de un ejercicio a otro, ya que si, por ejemplo, el aumento del precio de la unidad de trabajo se debe exclusivamente a que ha aumentado el número de personal más cualificado empleado, se habrá producido exclusivamente un aumento de volumen debido a la alteración física de la composición del factor humano en la empre-

sa de un ejercicio a otro, pero no un aumento del precio real de la unidad de trabajo; en otros términos, se ha producido un aumento del consumo de factor trabajo.

En lo que respecta al sistema de precios a través del cual se produce, de un lado, la selección de los factores de producción más económicos en el sentido indicado anteriormente, y de otro, la asignación de los excedentes entre los distintos agentes participantes en el proceso de producción, es necesario distinguir las tres categorías siguientes:

- Precios en moneda corriente: corresponden a los efectivamente devengados durante el período expresados en la moneda de cada año.
- Precios en moneda constante: son los anteriores, una vez deflactados, es decir, corregidos de los efectos de la variación habida durante el período en el poder adquisitivo de la moneda como consecuencia de los procesos inflacionistas.
- Precios constantes: son los precios correspondientes al ejercicio inicial de referencia y, por tanto, expresados, asimismo, en la moneda de dicho año inicial. Por comparación con los precios correspondientes a cada ejercicio analizado, expresados en moneda constante, ponen de relieve las variaciones reales de dichos precios y, en consecuencia, el mecanismo de transferencias de excedentes entre los distintos agentes que participan en la producción.

Es indudable que una contabilización de este tipo, que enlaza las variaciones físicas con las monetarias, supone no sólo un paso importante en los análisis de la rentabilidad y eficiencia de la empresa, sino también, como se indicó anteriormente, un conocimiento mucho más profundo de los componentes real y monetario que se da en los flujos de consumos del ciclo de explotación, lo que indudablemente aporta una sólida base para el mejor conocimiento de las funciones que determinan la formación de los flujos y, consecuentemente, abre enormes posibilidades a los cálculos de previsiones que han de fundamentarse en gran medida en esta disección de los datos históricos.

A partir de las cifras contables puede determinarse la productividad obtenida y los “orígenes” y “aplicaciones” de los excedentes de productividad generados durante un período. En definitiva, se trata de obtener una medida contable de dicho excedente y un Estado de Origen y Aplicación de la Productividad y Excedentes generados.

La ecuación que establece el equilibrio contable de la Cuenta de Explotación en cualquier momento de tiempo puede representarse como sigue:

$$\sum_{i=1}^n I_i = \sum_{j=1}^b C_j + B \quad (1)$$

donde:

i : 1, 2, ..., n , son los distintos productos elaborados por la empresa.

j : 1, 2, ..., b , son los distintos factores de producción consumidos por la empresa.

E : Ingresos obtenidos por la venta de cada producto.

C : Coste de producción total de cada producto.

B : Beneficio de la explotación, que se corresponde con el concepto de Beneficio según la Teoría Económica como diferencia entre Ingresos y Costes.

Si en (1) se descomponen los distintos ingresos y costes en sus componentes de "cantidad" y "precios", dicha ecuación puede quedar como sigue:

$$\sum_{i=1}^n P_i p_i = \sum_{j=1}^b F_j f_j + B \quad (2)$$

donde:

P_i : Cantidad vendida del producto i .

p_i : Precio de venta del producto i .

F_j : Cantidad consumida del factor de producción j .

f_j : Precio o coste unitario del factor de producción j .

Por último, si, con el solo objeto de clarificar la formulación, se supone que la empresa elabora un solo producto y utiliza para ello un solo factor, la ecuación (2) correspondiente al momento inicial 0 será:

$$P \times p = F \times f + B \quad (3)$$

La ecuación (3) correspondiente a un período de tiempo posterior 1 será igual, pero teniendo en cuenta los incrementos o disminuciones habidos en los distintos componentes. Es decir, en el momento 1 será:

$$(P + \Delta P)(p + \Delta p) = (F + \Delta F)(f + \Delta f) + (B + \Delta B) \quad (4)$$

pudiendo ser cada $\Delta > 0$.

Efectuando las operaciones indicadas en (4); restando la situación del período anterior expuesta en (3) y transponiendo términos, se obtiene la siguiente formulación:

$$p\Delta P - f\Delta F = F\Delta f + \Delta F\Delta f - P\Delta p - \Delta P\Delta p + \Delta B$$

Que también puede expresarse como sigue:

$$p\Delta P - f\Delta F = \Delta f(F + \Delta F) - \Delta p(P + \Delta P) + \Delta B \quad (5)$$

El primer miembro de la ecuación (5) es el origen y medida del excedente procedente de la variación de productividad obtenido durante el período, y es, a su vez, la medida de dicha variación de la productividad global durante el período, puesto que representa la diferencia entre la variación en volumen de los productos obtenidos (producto de la variación en la cantidad de producto P por el precio p del momento 0) y de los factores utilizados (producto de la variación en la cantidad de factores utilizados F multiplicada por el precio de los factores f en el momento 0). Recuérdese que los precios en el momento 1 eran $p + \Delta p$ para los productos, y $f + \Delta f$ para los factores.

En dicho primer miembro se observa cómo habrá excedente positivo de productividad cuando $p\Delta P > f\Delta F$, y dicho excedente es precisamente el “excedente de productividad global” que determina el importe de la ganancia sobre la ineficacia logrado en el período. Mide el resultado del juego/lucha de la empresa contra la naturaleza y, cuando es positivo, es la consecuencia resultante, como se dijo, de una combinación de factores y productos más ventajosa a precios constantes, y resulta, asimismo, de una mejor organización del trabajo y de utilización de las técnicas más racionales.

El segundo miembro de la ecuación (5) muestra, por su parte, la aplicación o empleo dado al excedente de productividad obtenido y a los demás excedentes aportados por los agentes del proceso productivo. El signo = muestra que no puede repartirse más excedente que el obtenido y que todo el excedente queda repartido y asignado entre los agentes durante el período.

Del análisis de los componentes de dicho segundo miembro de la ecuación (5) se desprende lo siguiente:

- El término: $\Delta f(F + \Delta F)$ es positivo si $\Delta f > 0$, es decir, si ha habido aumento en los precios de los factores (salarios, materias primas, etc.), puesto que $(F + \Delta F)$ es la cantidad total consumida de factores de la producción en el segundo año y, por tanto, sólo puede ser positiva o nula, siendo, en este último caso, nulo todo el término.
- El término: $\Delta p(P + \Delta P)$, dado el signo negativo que la precede, será positivo cuando $\Delta p < 0$, es decir, si se han producido durante el período disminuciones

en los precios de venta de los productos, ya que $(P + \Delta P)$ es la producción total efectuada en el segundo año y, por tanto, sólo puede ser nula o positiva, siendo, en el primer caso, nulo todo el término.

En los dos casos anteriores, $\Delta f > 0$, $\Delta p < 0$, se habrán producido aplicaciones del excedente de productividad en forma de mayores precios pagados por los factores y menores precios cobrados por los productos.

Complementariamente, si $\Delta p > 0$ o bien $\Delta f < 0$, es decir, si han aumentado los precios de los productos o disminuido los de los factores, habrá habido en el período un origen de excedente de productividad por dichas variaciones, que serán sumables al propio excedente obtenido por la empresa para obtener así el excedente total distribuible.

Por último, el término ΔB muestra la parte del excedente que queda en poder del empresario en forma de variación real del beneficio, que se transforma así en auténtica renta residual para el mismo.

IV. REPARTO DE LOS FLUJOS DE VALORES

Esta metodología de cálculo de la productividad y su reparto implica una interacción de un proceso (el de reparto) en el otro (el de generación de riqueza) medida sobre una base de información contable y, en consecuencia, respetando siempre el principio dual y causal respecto a que no hay origen sin concreción, o también que solo se reparte aquello que se posee, manteniendo además de forma inmutable la igualdad entre "orígenes y aplicaciones", por

lo que constituye, a nuestro juicio, una base de razonamiento formal importante para juzgar el comportamiento de los distintos agentes que operan en y con la Empresa, influyendo y siendo influidos por la actividad económica de los procesos de producción, independientemente de los problemas que pueda plantear, en cuanto a exactitud y significado, el sistema mismo de cálculo.

Al mismo tiempo, este esquema nos parece especialmente rico, para analizar la participación del empresario en el arbitraje permanente que suponen sus decisiones de gestión, en los distintos subsistemas del sistema empresarial que opera en los mercados de aprovisionamiento y finales, y en los que se generan los inputs y outputs que concretan los flujos de valores propios de esa actividad de los ciclos de explotación de la Empresa y dan lugar, mediante el oportuno proceso de agregación, a las resultantes macroeconómicas.

Tres modelos básicos de sistema empresarial y gestión de la creación y reparto de los flujos de valores serán analizados a continuación, como reflejo de otros tantos modelos, no sólo de sistema económico y empresa, sino de gestión empresarial propiamente dicha. Son los modelos de gestión capitalista, cooperativista y participativo.

IV.1. SISTEMA CAPITALISTA

A este sistema responde sustancialmente el modelo de creación y reparto de Excedentes a que hemos hecho referencia en la formulación del CERC en el apartado anterior, y así, se

obtiene a partir de la formulación contable de Cuentas de Resultados, cuya estructura corresponde fundamentalmente al modelo de la Sociedad Anónima, y en la que el Saldo de la Cuenta o Beneficio representa a la parte de valores añadidos que quedan en poder del empresario aportador de capital-riesgo, al final de un proceso de producción o período temporal.

En la formulación expuesta vimos cómo, aislados los efectos de la variación del poder adquisitivo de la moneda, el sistema de precios de factores y productos juega un papel primordial y con sentido distinto en el primero y segundo miembros de la ecuación de formación y reparto del excedente de productividad.

En el primer miembro: los precios de los factores y de los productos deben orientar las variaciones de cantidades y calidades empleadas de factores y obtenidas de productos para alcanzar el mejor resultado global.

En el segundo miembro: los precios constituyen el canal a través del cual se distribuyen los excedentes, en base a los cuales se efectúan las transacciones entre agentes portadores de factores y productos, y, por tanto, la política de precios y rentas.

¿Estamos hablando, pues de dos sistemas de precios?, y también, ¿estamos hablando de precios reales o ficticios?

En la primera pregunta, y referido al primer miembro, es fácil imaginar los sistemas de precios internos, propios de la contabilidad analítica, ligados a un sistema de precios de transferencia en su composición orgánica, cuando la actividad está desarrollada por secciones o fases orgá-

nicas de actividad; en el segundo puede detectarse la política de precios en distintos mercados, para distintos productos o, a nivel macroeconómico, para distintos sectores.

En cuanto a la segunda pregunta, si la combinación de precios reales opera en un mercado relativamente perfecto es preferible el empleo de precios constatados o reales. En otro caso serán preferibles los sistemas de precios normativos preestablecidos (tipo estándar).

Si se emplea un sistema combinado de precios distintos para el primer y segundo miembros hay que tener en cuenta que debe conservarse el signo igual de la ecuación que responde al principio dualista de causalidad como ya se estableció.

La fijación de precios en el ámbito de la gestión interna (primer miembro) puede establecerse de forma que se asegure como objetivo el óptimo de excedente de productividad global, sobre la base de programación matemática, de forma que el sistema de precios vendría dado por el valor de los evaluadores duales, es decir, por los valores de las variables en el óptimo del programa dual, esto es, los llamados precios sombra, precios de referencia, precios teóricos o contables.

Los precios sombra nos dan una medida de valor de la contribución al óptimo, en términos unitarios, de cada uno de los factores fijos o limitados, cuando en la empresa se hace de los mismos el uso más eficiente posible.

Los precios resultarán de la resolución del dual de modelos como el propuesto por Baumol y Fabian, programa line-

al cuya función objetivo en términos de excedente de productividad y restricciones, vendrían dados por las siguientes funciones:

$$\text{máx } S = f(P_1, P_2, \dots, P_n)$$

$$a_{ij}P_i = b_{ij} \quad P_i: \text{ Cantidades producidas del bien } i.$$

$$b_j: \text{ Cantidades disponibles del recurso } j.$$

$$\sum_{i=1}^n b_{ij} \leq b_j \quad a_{ij}: \text{ Cantidad de recurso } j \text{ consumida en la elaboración de una unidad } i.$$

$$P_i \geq 0 \quad b_{ij}: \text{ Cantidad total consumida de recurso } j \text{ en la producción total de } i.$$

La solución del dual de este programa lineal asegura la existencia de un conjunto de precios teóricos o sombra (U_1, U_2, \dots, U_n) para los recursos escasos, que conducen a un conjunto de niveles de producción ($P_1^*, P_2^*, \dots, P_n^*$) que hacen máxima la función objetivo del primal.

De una forma más general, Arrow y Hurwicz¹¹ plantean un modelo en donde no incluyen la necesidad de linealidad de las funciones.

Este es un camino, aunque, sin duda, con una gran serie de problemas operativos por resolver, incluso cuando el máximo de la función objetivo no es el excedente, sino el beneficio.

¹¹ Arrow, K.J.; Harwicz, L., y Uzawa, H.: *Studies in Linear and Nonlinear Programming*, Stanford University Press, Stanford, 1958.

Queda pues claro que el éxito o fracaso de la gestión empresarial se debe de juzgar en su conjunto como óptimo de dos áreas de decisión interrelacionadas, pero claramente diferenciadas, en las que los mercados y el sistema dual de precios juegan un papel importante.

Operando siempre en términos reales, es decir, en “moneda constante”, el sistema de “precios constantes” o precios de referencia del período anterior, constituye el marco de referencia orientador de la elección de factores de producción y de alternativas de inversiones que permitirán establecer las ganancias o pérdidas de productividad, debidas a la adecuada elección y coordinación de factores y productos, constituyendo su resultado relativo, el éxito o fracaso en la lucha contra la ineficiencia, cuya medida será la propia ganancia de productividad que, en el caso de ser positiva, supondrá una minimización de los sacrificios respecto a las satisfacciones: creación de riqueza nueva, y dan lugar, como se dijo, a los llamados por Massé y Bernard “dividendos del progreso” o primera aportación real al reparto de excedentes.

Por otro lado, el sistema de “precios en moneda constante” que juega en el segundo miembro, representará el éxito o fracaso en la gestión empresarial, en la medida en que, manteniendo los adecuados niveles de competencia en los distintos mercados, produzca una transferencia, asimismo positiva, determinada por el incremento del Beneficio Empresarial. La coordinación y desarrollo de los procesos de producción en base al reparto equilibrado de los valores generados en el mismo, mostrarán la bondad de la gestión como resultado del arbitraje en el reparto de

dichos valores, de forma que la lucha entre los intereses contrapuestos de los distintos agentes participantes en el proceso no afectan al proceso de producción en sí mismo y permiten la permanencia competitiva de la empresa en el mercado con resultados positivos para el empresario.

El Beneficio adquiere, en este contexto, su verdadero carácter de renta residual y por tanto variable, que queda en poder del empresario y que constituye el resultado final de los conjuntos de decisiones de inversión, coordinación de la actividad de los factores y arbitraje en la acumulación y el reparto de valores añadidos; que debe presentar un apalancamiento financiero positivo, de forma que los recursos de capital invertidos y el esfuerzo aportado, reciban una compensación superior a la correspondiente a recursos ajenos, como expresión del éxito en el riesgo que significa la toma de decisiones que caracterizan la gestión empresarial y el manejo de fondos aportados y coordinados.

Todo lo anterior pone entonces claramente de manifiesto que, en el sistema de participación capitalista, es el capital quien asume el riesgo de las aportaciones y las decisiones de gestión y que, en consecuencia y en las condiciones indicadas, el Beneficio es su compensación, dejando a los mercados de competencia el papel arbitral final, en el que se enmarcan el éxito o fracaso de las propias decisiones empresariales y al Estado el papel regulador o de intervención, necesario para que el mercado opere de manera eficiente de acuerdo con los objetivos económicos generales.

La complejidad de interrelaciones que representa el marco de actuación expuesto, debe de ser tomado en

cuenta para ser conscientes de que, cualquier modelo significativo solo puede aportar bases de razonamiento y aproximaciones a la todavía más compleja realidad económica. Así, existen limitaciones claras en los razonamientos, como son la de considerar que los precios son utilizados como coeficientes de ponderación o para multiplicar por las cantidades, y transformarse en expresión aceptable de los volúmenes de sacrificios y satisfacciones, lo cual solo puede considerarse aproximado en la medida que los mercados cumplan su papel de concurrencia y competencia perfecta o cuasi-perfecta: O también el hecho de que, si bien las variaciones de precios orientan la elección de alternativas, esta elección influye, a su vez, en la propia evolución de los precios, con lo que la separación entre unos y otros no puede ser perfecta.

Aún más, hay que tener en cuenta que, si bien la medida y los razonamientos se establecen en base a “relaciones contables”, no puede olvidarse que en la productividad existen relaciones causales cuya esencia es imprescindible considerar y que, como señala Vincent¹², además de “factores de producción” es necesario considerar la existencia y efectos de “factores de productividad” que pueden constituir frenos o aceleradores de la misma, y que deben ser tomados en consideración, incluso si no son cifrables, puesto que constituyen elementos del entorno sociológico que permitirá o no la utilización eficaz de los factores de producción, “como por ejemplo: un gobierno capaz, una Administración competente, un deseo generalizado de trabajar e instruir-

¹² Vincent, A.: *La Mesure de la productivité*, op. cit.

se, una actitud suficientemente proclive a dirigir empresas, un mínimo de justicia social, una propensión al ahorro suficiente, etc.”.

Tampoco cabe establecer sin límites, que toda ganancia de productividad por ser económicamente eficiente es siempre un objetivo deseable, porque, como asimismo señala Vincent¹³, unas tasas elevadas de crecimiento de la productividad nacional, pueden entrañar inconvenientes muy grandes en el plano individual y familiar: cambios de profesión, dificultades de adaptación de toda clase, trastornos en los hábitos y géneros de vida con todas las consecuencias resultantes para las relaciones sociales, aparición de las desigualdades, etc. En ese caso, el progreso social estaría sin duda mejor servido con una tasa de productividad menos elevada.

Por ello, tanto a escala de la empresa como de la Economía General, la consecución de ritmos óptimos (no máximos) de progreso en la productividad, constituye un objetivo prioritario en términos de progreso social y, en consecuencia, el sistema de luchas por el reparto y la generación de productividad como objetivo ilimitado, regidos por la orientación del capital como único resorte impulsor de unas y otras, debe encontrar limitaciones en los objetivos sociales, y de ahí el papel regulador asignado a las directrices y objetivos de Política General, como referente imprescindible, orientador de inversiones, decisiones y repartos en torno a un equilibrio global, en las llamadas economías capitalistas o de mercado.

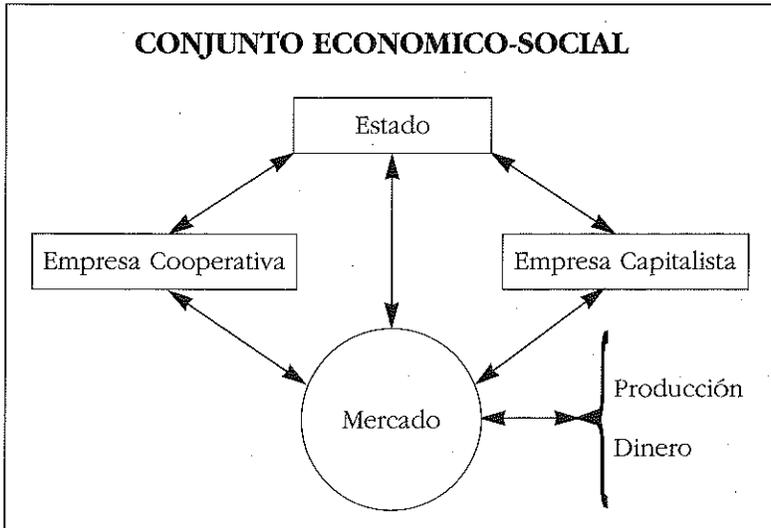
¹³ Vincent, A.: *La Mesure de la productivité*, op. cit., pág. 274.

IV.2. ENFOQUE COOPERATIVISTA

La solución al tratamiento de la generación y reparto de los valores añadidos en el sistema general, se plantea desde el enfoque cooperativista, como una alternativa radicalmente diferente en cuanto a sus principios básicos y menos intensamente, en cuanto a su aplicación y realidad prácticas dentro de los sistemas de economía llamados occidentales o de mercado.

Efectivamente, en sus orígenes más puros, el Cooperativismo aparece como una reforma total del sistema capitalista y el intento de instauración de un orden nuevo: "el Cooperativo", y esta idea desde Gide se ha mantenido viva hasta nuestros días en determinados sectores cooperativos (Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional en Hamburgo 1910, y autores como B. Lavergne, G. Laverre, J. Ciruana, etc.), con posiciones opuestas en otros sectores del pensamiento cooperativo como Fauquet al hablar del "sector cooperativo", reconociéndole al cooperativismo una parte dentro del orden económico y social general. En cualquier caso, es lo cierto que hasta nuestros días, y salvo contadas experiencias de cooperativismo integral (Kibuts, etc.), las principales aportaciones debidas a los cooperativistas de acción como Owen, Schulze-Delitzsche, Huber, Raiffeisen, etc., han ido en la línea de desarrollar un sistema que, basado en la persona, pueda ser el medio adecuado a través del cual el Estado, favoreciendo su expansión, consiga el objetivo de desarrollo y participación económico-social.

En un esquema simple, el sistema de mercado u occidental podría representarse así, teniendo en cuenta la parte cooperativa:



En él, haciendo abstracción de unidades de carácter intermedio entre la cooperativa y la sociedad de tipo capitalista, el Estado cumple su misión de favorecer el desarrollo económico y social actuando directamente en el mercado, al igual que las empresas, e indirectamente a través de ellas, estando el conjunto de sus intervenciones orientadas desde la Política Económica General.

A su vez, todo el proceso económico de producción que se da en el mercado puede sintetizarse, como se dijo, en el circuito que, básicamente, consiste en la inmovilización de disponibilidades líquidas obtenidas de los mercados financieros para la elaboración de productos que,

a su vez, vuelven a transformarse en disponibilidades líquidas mediante los correspondientes actos de venta y cobro en los mercados de productos.

Como también se dijo, es en este circuito en el que debe actuarse para intentar que además del fin económico se consiga el social. A través de él, el dinero se transforma en gran medida en elemento de primer orden por su influencia en las decisiones u opción de alternativas económico-sociales, y es en este contexto en el que la cooperativa como fórmula de empresa y las cooperativas de crédito como fórmula concreta de empresa financiera adquieren su principal sentido e importancia para el logro del adecuado proceso de desarrollo.

En la reforma del sistema capitalista se busca la fórmula que permita conceder más importancia al “capital humano”, intentando que el “capital económico” deje de ostentar la hegemonía absoluta. En el sistema cooperativo, el “capital económico” está concebido, desde su creación, como un “instrumento” al servicio del hombre y su problema es lograr la mayor eficacia posible de ese instrumento o medio.

Los dos extremos del circuito económico a que nos hemos referido son manejados, en gran parte, en el sistema capitalista, por las entidades financieras, que así pueden participar directamente en las decisiones del mercado. Las entidades financieras actúan de receptoras del dinero y de distribuidoras del mismo con arreglo fundamentalmente a “sus” principios de “rentabilidad” y “solventía”, asegurando así la eficiencia en la creación de

riqueza; pero este objetivo no coincide siempre y necesariamente, con el desarrollo social, que en numerosas ocasiones exige inversiones menos rentables a corto plazo (por ejemplo, las dedicadas a educación y formación).

En su calidad de receptoras de dinero, las entidades financieras capitalistas actúan, por un lado, incorporando pasivos (depósitos) y, por otro, incorporando capitales propios (acciones fundamentalmente). En su calidad de distribuidoras de dinero, las decisiones quedan reservadas exclusivamente a los aportadores de esos capitales propios, e incluso dentro de ellos la mayoría de las veces sólo una parte minoritaria ostenta el poder efectivo de decisión. Al mismo tiempo, este poder de decisión aumenta considerablemente por encima del capital aportado, como consecuencia del efecto multiplicador ocasionado por la relación caja-depósitos a base de la creación del llamado dinero bancario por la rotación de depósitos y préstamos.

En sus planes de inversión, las entidades financieras intentan ejercer ese poder de decisión conseguido, y tienden a participar en otros negocios de acuerdo con sus mismos objetivos de sensibilidad y seguridad. El circuito Dinero → Mercaderías → Dinero se transforma así en un selector de inversiones que, en ausencia de controles, operará con arreglo a criterios de prioridad puramente economicistas o capitalistas.

Esto plantea el problema de que, si se deja libremente al dinero como selector de inversiones, indudablemente elegirá las más rentables y las más seguras y éstas no esta-

rán necesariamente del lado de los objetivos generales de desarrollo económico-social. La empresa financiera capitalista comienza eligiendo sus dueños entre los que han sido capaces de ahorrar y, a cambio, les permite una participación en la decisión, mayor o menor, precisamente en la medida en que hayan sido capaces de ahorrar.

La empresa cooperativa se plantea una alternativa distinta; está dispuesta a emplear la misma mecánica de manejo de los factores de producción (capital), pero asigna otra función u objetivo al desarrollo y, por tanto, un criterio distinto de elección de inversiones y decisiones que debe tender a coincidir con el desarrollo económico-social, ya que no es el capital, sino el hombre individual quien ostenta el poder de decidir.

La intervención del Estado está justificada entonces para encauzar el mecanismo del mercado, ordenando la actuación de estos tipos de unidades económicas a la consecución de los objetivos de carácter general.

En esas condiciones se invoca que, la existencia de un sistema de crédito cooperativo, individualizado dentro del sistema económico general, encuentra, cuando menos, una cuádruple justificación, ya que:

- a) La cooperativa constituye un medio válido de desarrollo económico-social integral.
- b) Si solamente existieran cooperativas de producción (agrícolas, industriales o de servicios), ello permitiría exclusivamente el cumplimiento del fin coo-

perativo en una parte (la intermedia) del circuito dinero → mercaderías → dinero y, entonces, no sólo no participaría directamente en la parte financiera del circuito, que a su vez asume las decisiones más importantes, sino que, además, las restantes entidades financieras, al actuar libremente, influirían decisivamente en la propia elección de alternativas de inversión de las cooperativas de producción, afectando así a su libertad de elección.

- c) Si el fin cooperativo coincide esencialmente con el fin general de desarrollo integral, la existencia de un sistema financiero cooperativo ofrece al Sector Público la posibilidad de contar con una vía adecuada para la canalización de parte de los fondos que el Estado debe invertir directamente en el sistema para asegurar su buen funcionamiento.
- d) El efecto multiplicador del dinero y, consecuentemente, el aumento de su eficacia como consecuencia de la rotación a través del crédito, quedaría muy disminuido, e incluso anulado para el dinero cooperativo, si las cooperativas no contaran con su propio sistema financiero cooperativo y se vieran obligadas a recurrir permanente y exclusivamente a las demás entidades financieras.

Si la existencia del cooperativismo de crédito está justificada como base indispensable de la expansión cooperativa y, a su vez, esta expansión puede servir adecuadamente a los fines generales de desarrollo económico-social, es indudable asimismo que el cumplimiento de

su misión dependerá básicamente de lograr una organización eficaz, capaz de acelerar esa expansión que se ofrece como conveniente a los intereses generales.

En nuestra opinión, esa organización eficaz dependerá, conjunta e indivisiblemente, de la actitud que frente al fenómeno cooperativo adoptan las dos partes directamente interesadas en el mismo, es decir, las propias cooperativas y el Estado.

En lo que respecta a las propias cooperativas, es indudable que su actitud deberá dirigirse a reforzar el sistema concebido en sus orígenes como un todo, es decir, en palabras que ya se han hecho clásicas, deberá reforzar al máximo la "pirámide cooperativa".

Por otro lado, el funcionamiento integrado de la pirámide cooperativa hace posible la elaboración y financiación de planes de inversión conjuntos que, por tanto, teniendo en cuenta las necesidades existentes en los distintos niveles, implicará, a nivel nacional, la mejor contribución posible del sector cooperativo al desarrollo general, y serán más fácil y adecuadamente coordinables con los planes generales de inversión del país y sus objetivos de desarrollo.

Este es, en definitiva, el contenido del principio federalista de la cooperación que, si bien no estuvo expresamente formulado en los estatutos de la primitiva cooperativa de Rochdale en 1844, sin embargo no cabe duda que se hallaba implícito en los expresamente enunciados, ya que es connatural con la solidaridad que implica el sis-

tema cooperativo. Así fue reconocido posteriormente y en toda su importancia en 1937, en el Congreso de Londres de la Alianza Cooperativa Internacional, al declarar: "Para poder servir mejor los intereses de sus miembros y de la colectividad, cada organización cooperativa deberá, por cuantos medios le sea posible, colaborar activamente con las otras cooperativas a escala local, nacional e internacional".

En cuanto a la actitud del Estado, y por tanto del Sector Público, resulta imprescindible, si se considera válido este enfoque, que contemple a la cooperación como "un sistema", es decir, como "un todo" y no como una simple fórmula de empresa. Su actuación deberá tender necesariamente a fortalecer la pirámide cooperativa y no sólo las entidades cooperativas. Debe procurar que la cooperativa encuentre su propia potenciación dentro del sistema cooperativo, para que el conjunto sirva eficazmente al desarrollo económico-social del país.

Dado que el sistema cooperativo "per se" cumple los fines del desarrollo económico-social, la actuación del Estado deberá centrarse, en primer lugar, en vigilar que las entidades cooperativas respondan adecuadamente a los fines para los que fueron creadas y que justifican su existencia como tales y, una vez logrado ésto, deberá procurar dotarlas de los medios necesarios para su expansión.

En ningún caso se trata de que el Estado sustituye o anule la iniciativa empresarial individual, antes al contrario, se trata de que el Estado la promocióne al máximo

para que consiga el logro del desarrollo integral dentro de un sistema especialmente apto como se plantea el cooperativo.

A nuestro juicio, no es suficiente y pierde gran parte de su eficacia posible, la consideración de la cooperativa como una forma de empresa que puede ser tratada formando parte aislada del sistema cooperativo.

Incluso desde el punto de vista exclusivamente económico, parece indudable que, en muchos casos, si se favorece la creación de cooperativas y no se favorece en igual medida su sistema federativo, se llegará a una situación de total debilidad de las cooperativas creadas.

Lo anterior es tanto más cierto cuanto, como ya se ha dicho, la cooperativa debe concurrir al mercado junto con las grandes empresas de tipo capitalista, y es sabido que, al ampliarse los mercados como consecuencia de los intercambios crecientes tanto a nivel nacional como internacional, la aparición de empresas cada vez de mayor tamaño ha permitido unas economías de costes (economías de aprendizaje, de escala y economías en razón de las sinergias e innovación tecnológica) que harían prácticamente insostenible la competencia con unidades económicas de pequeña dimensión y actuando aisladamente.

Por otro lado, cuando por razones tecnológicas el tamaño óptimo de una empresa no deba de ser superado, las grandes empresas han buscado ampliar su tamaño económico global, sin sobrepasar la medida económica

óptima por unidad de producción, a base de fusiones y concentraciones más o menos declaradas a través de los llamados sistemas Holding, u otros, que así se han transformado en elementos de concentración de la gestión más o menos encubiertos y con facultad para intervenir directamente en las decisiones del mercado.

Es claro que, en esos casos, el federalismo cooperativo se plantea como imprescindible necesario si se quiere tener alguna posibilidad de participación autónoma en el mercado. Consecuentemente, sólo un sistema financiero cooperativo, asimismo federado, puede atender a la creación de servicios comunes que resultan indispensables en la competencia a niveles superiores al individual.

Una última consideración basta, a nuestro juicio, para demostrar la necesidad del tratamiento de la cooperación como sistema. Es indudable que una de las razones básicas que justifican la cooperación como sistema adecuado de desarrollo es el tratamiento que dentro de él se efectúan del "capital humano" y, en esta óptica, es asimismo indudable que, para la promoción del factor integrado en la cooperativa, resulta imprescindible la formación profesional y humana del cooperador.

Muchos de los problemas que se plantean en el desarrollo de la empresa cooperativa nacen, o no se solucionan, como consecuencia de la falta de formación adecuada, que viene exigida por la especialización que impone el propio desarrollo y la competencia con empresas mejor dotadas en estos aspectos.

Si lo anterior es cierto, no lo es menos que, tanto por tratarse de inversiones imprescindibles, pero con un período de maduración a medio y largo plazo, como por el volumen de la propia inversión y por las necesidades de coordinación a que obliga la eficacia, resultará necesario asimismo una financiación conjunta que solamente podrá ser llevada a cabo si existe un sistema financiero cooperativo federado.

En consecuencia, con un planteamiento de esta naturaleza, el cooperativismo podría participar en forma mucho más activa y eficaz en el desarrollo, aún en el caso en que no fuera considerado como una solución integral, sino como un sistema de desarrollo económico-social dentro del sistema asimismo económico-social imperante en el país.

Pero nuevamente se plantea en este sistema la necesidad del tratamiento micro-macro, es decir, la operatividad de la unidad economía-empresa, que debe dar contenido al sistema real resultante de esas actuaciones de las unidades de producción, ya que, también aquí, como en el llamado sistema capitalista, el proceso de generación y reparto de valores añadidos se dará esencialmente entre los distintos agentes que participan o se relacionan con la empresa, quedando la actuación del Estado como arbitraje final de reequilibrio de repartos a través del sistema impositivo y el gasto público.

En sentido parcial y en el ámbito microeconómico, la empresa cooperativa aparece como la unidad económica de producción correspondiente al sistema global coo-

perativista, y por tanto se constituye, igual que la empresa lucrativa en el sistema capitalista, en el eje central de la actividad económica, respondiendo a características propias y bien diferenciadas.

¿Cuál es la realidad existente en la economía real de mercado?. Puede observarse claramente cómo en el mercado libre o en el dirigido aparecen en concurrencia, en distintos ámbitos geográficos y sistemas económicos, tanto la empresa cooperativa como la empresa llamada capitalista (fundamentalmente en la forma jurídica de Sociedad Anónima). Se trata pues de unidades de producción que normalmente compiten en el mismo mercado, aunque presentan una esencia bien distinta y es por ello dicho mercado quien establece el arbitraje entre la eficiencia de una y otra. Resulta así que el sistema capitalista cuenta con un sistema integral que responde tanto en su concepción teórica o filosófica (sistema general) como microeconómico (empresa lucrativa) y final (mercado) a la lógica coherente del sistema. El sistema cooperativo cuenta asimismo con la Teoría General Cooperativa¹⁴ (no adecuadamente desarrollada), la unidad de producción, empresa cooperativa (implantada muchas veces como una mezcla de unidad cooperativa y unidad capitalista) y un mercado no diferenciado del capitalista, y por lo tanto con las reglas fundamentales de él y no del cooperativismo integral. A nuestro juicio, en estas diferencias no teóricas, sino de desarrollo, pueden encontrarse muchos de los fracasos de empresas coo-

¹⁴ Vanek, J: *The General Theory of Labor Managed Market*. Economics. Cornell University Press, 1970.

perativas que no actúan por ello como parte de un sistema integral propio y donde, por tanto, demasiadas veces la mezcla ahoga al más débil, que lógicamente debe ser aquel que no tiene su propio sistema integral desarrollado, es decir, la cooperativa.

En su esencia y ciñéndonos al objeto de nuestro planteamiento, la diferencia no está tanto en los factores de producción empleados como en los objetivos y en los medios empleados para conseguirlos; así podemos establecer, al menos, las siguientes diferencias y analogías fundamentales:

- En términos de productividad, en el sentido eficiente del Excedente a que antes nos hemos referido, tanto la unidad cooperativa como la lucrativa persiguen el mismo objetivo económico: maximizar la diferencia entre sacrificios y satisfacciones.
- La generación interna de valores responde en ambas a fines y por tanto a prioridades diferentes. En la entidad lucrativa o capitalista es el capital quien decide y en función del cual se orienta el juego de los repartos, en la cooperativa es el factor humano la clave.

Las diferencias, incluso conceptuales, que existen entre el beneficio de las sociedades de capital o mercantiles y el excedente de las empresas cooperativas, hace necesario una adecuada precisión de ambos términos con objeto de matizar en qué medida hacen referencia a realidades distintas.

En la sociedad mercantil, especialmente del tipo de la Sociedad Anónima, el Beneficio se define como la diferencia entre los Ingresos habidos y los costes o consumos de factores de la producción que ha sido necesario utilizar para obtenerlos. Normalmente, dentro de esos costes no suele incluirse, en la contabilidad, la retribución a los capitales aportados por el empresario al proceso productivo, sino que esta retribución normal, junto con el resto de la diferencia entre ingresos y costes contabilizados, aparece como saldo de las cuentas de Pérdidas y Ganancias, constituyendo la base de la retribución al empresario, tanto por su aportación de recursos al proceso productivo, como en su carácter de renta residual por el riesgo soportado y la labor de coordinación realizada en la utilización de los factores de producción, como se dijo anteriormente.

Esta retribución al empresario, junto con la participación de la Administración en forma de impuestos sobre los beneficios obtenidos, suelen constituir el saldo de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias que comúnmente se conoce como "Beneficio".

La consideración del Beneficio como la retribución al empresario por el capital aportado en sentido amplio (puesto que de un lado es la retribución por la aportación de recursos y, de otro, el resto del saldo le es asimismo asignado en forma proporcional al capital aportado, por considerar que esa proporción es la determinante del riesgo) es lo que ha venido a determinar que se establezca, también comúnmente, que en la empresa cooperativa no existen "beneficios", sino "excedentes".

Esta distinción es esencial porque implica toda una serie de principios de naturaleza totalmente distinta en lo que respecta a la utilización del capital como factor de producción en la empresa.

Efectivamente, en las sociedades de Capital éste juega a la vez como factor de la producción (en términos de recursos aportados para su desenvolvimiento) y como decisor, ya que la propiedad y la decisión se ostentan en forma proporcional al mismo (acciones en la Sociedad Anónima).

En la sociedad cooperativa se conserva el papel del capital como factor de la producción, pero la decisión es asumida con carácter personalista por los socios sobre la base igualitaria de que cada socio tendrá un voto, estando expresamente prohibida la asignación de votos en proporción a su participación en el capital social. Las únicas excepciones al voto unitario se establecen de forma limitada por razones de la participación del socio en las operaciones con la sociedad, por la importancia de la función comunitaria desempeñada por el socio, o por razones de antigüedad.

De esta consideración diferencial del papel del Capital en la sociedad cooperativa nace esencialmente la diferencia entre los conceptos de "Beneficio" y "Excedente".

El excedente de la cooperativa se forma como diferencia entre los ingresos obtenidos de la explotación y los costes habidos en la misma. Esta definición coincide

ría con la del beneficio en sentido clásico si no fuera porque ambos flujos o corrientes se establecen de forma diferente para la empresa cooperativa y para la mercantil lucrativa.

Así, en la cooperativa, la corriente de costes incluye, además de los normales correspondientes a los consumos de los distintos factores de producción, la retribución al capital propio que se concibe como un “interés limitado” sin proporcionalidad alguna con los excedentes obtenidos. Por otro lado, el flujo de costes originados por la retribución al trabajo personal adquiere en la cooperativa, cuando se trata de “socios trabajadores”, la consideración no de auténtico coste, sino la de “anticipo laboral”, como corresponde al hecho de que, en dichas aportaciones de trabajo la retribución se concibe, en su aspecto final, más como una participación anticipada, o a cuenta del excedente a obtener al término del ejercicio económico, que como un auténtico coste en el sentido de factor consumido por el proceso productivo.

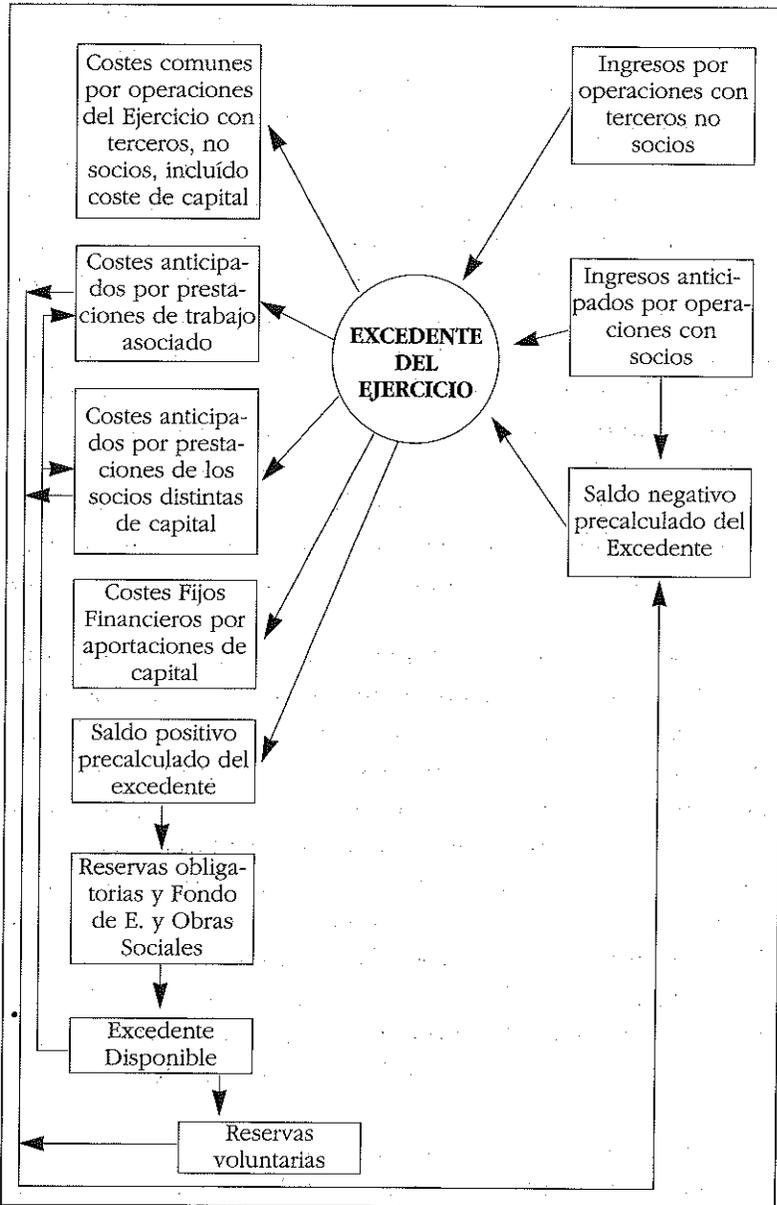
En lo que respecta a los ingresos hay que distinguir asimismo los que proceden de las relaciones con terceros de los que proceden de suministros de bienes o servicios a los propios socios. En los primeros los ingresos tienen una consideración análoga a las demás empresas, ahora bien, cuando se trata de ingresos por cobros o devengos debidos a prestaciones o suministros efectuados a los socios, éstos adquieren, igual que las corrientes de costes por prestaciones de trabajo personal o suministros de socios, la categoría de ingresos anticipados o

a cuenta, puesto que los mismos estarán sujetos a ajuste final como consecuencia del reparto de excedentes en forma de retorno cooperativo.

En cuanto al excedente propiamente dicho, a diferencia del Beneficio en la empresa mercantil lucrativa, éste no constituye el saldo repartible asignable a los poseedores del capital, sino que se transforma, en primer lugar, en la base con cargo a la cual habrán de dotarse con carácter obligatorio el Fondo de Reserva para la consolidación y garantía de la cooperativa y el Fondo de Educación y Obras Sociales y, en segundo lugar, en la base para el cálculo de los retornos cooperativos que, repartidos a los socios “en proporción a las operaciones, servicios o actividad realizada por cada socio en la cooperativa” permitirán obtener la cuantificación definitiva de los costes e ingresos anticipados indicados anteriormente; constituyendo el resto del excedente el disponible para la constitución de reservas voluntarias y para la aportación fiscal al Estado cuando se trate de cooperativas no protegidas.

Se establece, pues, una clara diferenciación respecto a las sociedades mercantiles, tanto en la formación conceptual de la cuenta de excedentes como en el proceso contable de periodificación que implica toda determinación de los resultados del ejercicio de una empresa.

De acuerdo con lo anterior, la cuenta de formación y reparto del excedente habrá de revestir la estructura que se representa en el gráfico adjunto, en el que quedan representados en la parte izquierda los flujos de coste y el excedente o saldo cuando es positivo, mientras en la parte dere-



cha se representan los flujos de ingreso y el excedente cuando es negativo. Las flechas de entrada indican flujos o componentes positivos del excedente y las de salida flujos componentes negativos del excedente. Las flechas que interrelacionan grupos concretos de costes o ingresos con los saldos del excedente resultante, son indicativos del destino de dicho saldo, bien en forma de retorno cooperativo y dotación a reservas, caso de ser positivo, o bien a imputación de pérdidas entre reservas y/o socios, caso de resultar negativo, con objeto de que dicho saldo negativo quede saneado disminuyendo los costes por operaciones con socios, aumentando los ingresos por operaciones con socios, disminuyendo las reservas voluntarias acumuladas o a través de una combinación de estas operaciones. Cuando el saldo precalculado es cero, lógicamente no existen las corrientes de reparto o saneamiento del mismo.

Se observa pues, como para el enfoque cooperativista, si bien la generación de Productividad, en el sentido de lucha contra la ineficacia, se mantiene en el mismo nivel del sistema capitalista, por lo que respecta a la coordinación de factores de la producción y logro del mayor ahorro posible de "sacrificios", difiere radicalmente en el planteamiento del sistema y subsistemas de decisión sobre la gestión empresarial y en los criterios base para el reparto de valores añadidos, enfrentando los papeles del capital y el factor humano en base a una subordinación de aquel a éste en la toma de decisiones y también en el establecimiento de prioridades u objetivos distintos por las mismas razones.

El sistema de "precios constantes" base para la determinación de la productividad quedaría entonces inalte-

rado respecto a la empresa del sistema capitalista, pero el sistema de "precios en moneda constante" base del reparto de Excedentes tendrá una orientación absolutamente distinta y también, en consecuencia, el análisis y calificación de los resultados de la gestión empresarial será asimismo muy diferente.

Queda, no obstante, la duda tantas veces encontrada en la realidad, de si la unidad económica de producción cooperativa puede plantearse, en términos de eficiencia, la existencia de agentes con ella relacionados en dos categorías distintas: socios y no socios, ya que en este caso, y como se ha visto en el marco de reparto de excedentes establecido en los flujos de la previsión de la Cuenta de Resultados, la existencia de flujos anticipados a la formación del Excedente (socios) y los fijos o definitivos (no socios) puede generar disfunciones por incompatibilidades de objetivos en sus aspectos cualitativos, cuantitativos y temporales, que sean causas de ineficiencias, ya que, como también se estableció, el proceso de reparto genera incidencias en el de creación de la productividad y puede llevar a interferencias en la gestión global, en las cuales puede, a su vez, encontrarse buena parte de la explicación del fracaso de muchas empresas cooperativas.

IV.3. ENFOQUES Y SISTEMAS DE PARTICIPACION

Sobre la misma idea del sistema cooperativo, de situar como principal agente actor y relacionado con la Empresa el factor humano, es decir, el trabajo, tanto en los niveles de factor básico en la producción, como de gestor en

la toma de decisiones dentro de la misma, se han producido históricamente otras aproximaciones a la generación y reparto de valores añadidos en el proceso de producción; tal es el caso de los sistemas de autogestión o cogestión, que no analizamos en este trabajo, aunque ello no implique dejar de reconocer la importancia que en determinados sistemas económicos y épocas históricas han representado.

Especialmente en épocas de estancamiento, crisis o recesión económica y aparte de las fórmulas cooperativas que ya hemos analizado, han aparecido otras fórmulas de empresa y organización empresarial, que ponen también al trabajo en una relación jurídico-institucional con el Empresario distinta a la jerarquizada en el tipo de Sociedad Anónima, correspondiente al sistema de Economía de Mercado y operando en él.

En otro rango pero también con base en la idea general de participación, aparecen, y asimismo especialmente en épocas de crisis económica con elevadas tasas de desempleo, las llamadas "Empresas de Economía Social" constituidas por/o en torno a colectivos de trabajadores y profesionales que buscan el empleo de mano de obra ociosa o subocupada, en segmentos particulares especializados del mercado o como actividades complementarias de grandes sectores y empresas que, si bien es cierto que en su mayoría no llegan a alcanzar dimensiones individuales comparables a las grandes unidades de sectores tradicionales, y que en muchas ocasiones al alcanzar determinado tamaño son absorbidas por unidades de mayor tamaño y espectros de producción más

diversificados, suelen dar un juego importante e incorporan elementos estables de mejora en la participación y creatividad.

Como señala Reyna¹⁵, refiriéndose a estas empresas, nacidas fundamentalmente de asociaciones de trabajadores que alcanzan por esta vía el estatus de participación en las decisiones empresariales y su reparto, bajo la fórmula legal de Sociedades Laborales “estos nuevos empresarios son en gran parte trabajadores autónomos, contratantes a veces de mano de obra, o bien se asocian temporalmente con otras unidades empresariales individuales. La nueva empresa, cuando es sociedad, utiliza la forma jurídica tradicional de capital, la Sociedad Anónima, o bien intenta nuevos sistemas organizativos que, además de asegurar la rentabilidad personal, son en sí mismos elementos de reforma de las estructuras y de vocación colectiva. Este es el caso de las empresas de la Economía Social, de carácter asociativo, que remueven el tradicional sistema de reparto de los beneficios por fórmulas más equitativas asimiladas al trabajo, y a su vez invierten los términos en el proceso de toma de decisiones en el seno de la empresa”.

Con mayor alcance y partiendo de las ideas de Weitzman¹⁶, se está desarrollando un enfoque que, bajo el nombre genérico de “Economía de la Parti-

¹⁵ Reyna Fernández, Sebastián, REVERSCO, *Revista de Estudios Cooperativos*, núms. 56 y 57, Madrid.

¹⁶ Weitzman, Martín, *L'Economie de Partage*, (Vaincre la stagflation). L'Expansion Hachette, PARIS; 1986-1989.

participación”, alcanza ya un notable interés entre los economistas.

La idea central de la Economía de la Participación (Economie de Partage) consiste en producir un cambio sustancial en la participación de la mano de obra en el proceso de generación de valores añadidos de la empresa, de forma que esta participación se establezcan no en base al sistema tradicional del “salario”, sino que éste debe sustituirse por una participación con arreglo a algún parámetro relacionado con la actividad del ciclo de producción y/o bien combinar el reparto correspondiente a la mano de obra en un sistema mixto salarios/participación.

La característica fundamental de este enfoque estriba en que no se plantea como una alternativa global al sistema capitalista de economía de mercado, sino como un cambio en el sistema de reparto de los valores añadidos correspondientes al factor trabajo en dicho sistema.

Confirma pues la idea central ya comentada en los otros sistemas de que, si bien la empresa es el lugar de encuentro de los distintos agentes que con ella se relacionan y que buscan el equilibrio en la lucha por lograr la mejor participación de los intereses contrapuestos de cada uno, el factor trabajo es el motor esencial de dicho proceso en el que se genera una parte fundamental de la riqueza y productividad creada y que, por ello, debe de presentar un tratamiento específico más importante para que, entonces, todos los demás intereses en juego puedan, a su vez, encontrar la mayor satisfacción posible a los deseos de participación en el proceso económico, lle-

gando a establecer las analogías y sobre todo las diferencias, entre lo que denominan “Economía Salarial” y lo que proponen como “Economía de la Participación” que, en principio, solo podrán dar lugar a resultados sensiblemente iguales cuando se trate de situaciones duraderas de economía general estable, estacionaria o con ligeros ritmos de crecimiento e inestabilidad, lo cual, evidentemente, no suele ser la situación normal de las economías nacionales e internacionales.

Precisamente la idea de la Economía de la Participación surge en Weitzman como una aportación necesaria para evitar o corregir en el medio y largo plazo las ondas de coyuntura típicas de la economía de mercado, que en sus tramos depresivos o de crecimiento lento, generan paro e inflación, características principales del fenómeno moderno del crecimiento económico conocido como “stagnation” o “stagflation”, y cuya solución a partir de Keynes se sigue intentando encontrar mediante medidas de política monetaria y fiscal expansionistas.

Se observa, sin embargo, como sobre todo en las crisis recientes, las medidas clásicas de lucha contra la inflación sobre la base de políticas de austeridad tendentes a “enfriar” la economía, provocan y han provocado crecimiento lento, importantes tasas de paro, debilitamiento de la productividad, déficits presupuestarios y altos niveles de endeudamiento, junto a desequilibrios en las balanzas comerciales y, por todo ello, continuación de períodos de crisis.

Cuando Weitzman realiza observaciones sobre la economía real americana, que prueban con tintes de grave-

dad las cadenas de afirmaciones tales como las que hemos referido, llega a la conclusión obvia de que es necesario encontrar políticas alternativas que corten el circuito e incentiven la productividad, el crecimiento, y una tendencia estable de los precios, con una razonable proximidad permanente al pleno empleo, evitando así la permanencia en la stagflacion.

Como se ve, los objetivos siguen siendo los tradicionales, es decir, la estabilidad en el crecimiento y en el sistema económico general, con tendencia al mantenimiento del pleno empleo; lo que, en principio, puede aparecer como más chocante es que la reforma del sistema de mercado pueda estar fundamentalmente en volver a analizar el sistema de productividad y su reparto, cambiando sólo el sistema de remuneración mediante salarios por otro sistema de reparto mediante participación en "el proceso" de producción. Pero no debe de olvidarse, al mismo tiempo, el aprendizaje histórico de que en la técnica y en la economía casi siempre las ideas claves han sido ideas que pudieran reputarse de simplistas, pero que provocaron auténticas revoluciones: la rueda, la gravedad, etc. Algo hay ya en la propia idea que acaba coincidiendo por otros caminos de aproximación quizás más complejos como los examinados en los apartados anteriores de este mismo trabajo, como es la constatación de que generación de productividad y reparto de valores añadidos forman parte del mismo concepto interrelacionado de creación y reparto de riqueza.

Otra aproximación que ya empieza a ser reconocida casi con carácter universal es la necesidad de obtener un

enfoque microeconómico en función del cual y de sus agregados resulte natural el análisis macroeconómico, y por tanto las Políticas Económicas Generales. Autores como Yeh-Kwang¹⁷ y Stuart Holland¹⁸ proponen incluso una línea intermedia de enfoque, pero en la misma dirección, al hablar de "Mesoeconomía" como una aproximación intermedia al tratamiento de los problemas económicos en los que, partiendo del análisis micro, se plantean en los modelos las características fundamentales macroeconómicas en las que las unidades microeconómicas, tales como las empresas, deben desarrollar su actividad.

En el aspecto fundamental que aquí nos concierne la idea básica es que el estancamiento o recesión resultante para la economía general en épocas determinadas, no es consecuencia del quehacer general de la gestión empresarial en las unidades microeconómicas (empresas), sino que es la resultante fundamental del sistema particular al que responde la forma de pagar a la mano de obra (sistema salarial) y que, así, partiendo de un defecto básico en la unidad microeconómica de producción, se genera una actitud en los mercados que lleva, en el ámbito macroeconómico a la "stagflacion". De ahí, señala Weitzman la importancia de corregirlo mediante un sistema alternativo "La participación".

¹⁷ Yeh-Kwang ng, *Mesoeconomics: A micro-macro analysis*, St. Martin's Press, New York, 1986.

¹⁸ Holland, Stuart: *The market economy: From micro to mesoeconomics*. St. Martin's Press, New York, 1987.

Holland, Stuart: *The global economy: From meso to macroeconomics*. St. Martin's Press, New York 1987

El método de análisis que lleva al planteamiento central de la Economía de la Participación, se basa en la observación de las contradicciones o fracasos que presenta el sistema de economía de mercado, sin plantearse en ningún momento la salida de él, sino su potenciación, o mejor dicho, la concreción y recambio de aquellos engranajes que impidan o limiten el buen funcionamiento y expansión del propio sistema. Así, se observa cómo el mecanismo de remuneración de los trabajadores (salario) se fija cada vez más en función de índices tales como el coste de la vida, que son independientes del grado de salud de la propia empresa y de sus perspectivas futuras.

Observa asimismo un hecho trascendental que se da continuamente en la vida de las empresas; cual es el de que entre los agentes que se relacionan con ella es atendido mucho mejor el cliente que el trabajador, cuando evidentemente, la relación de vinculación tiene, si se opera lógicamente, un valor inverso.

También contrasta empíricamente como la economía capitalista reacciona a los incrementos de costes con incrementos de precios y disminución de producción y viceversa. A igualdad de los demás elementos un salario menor significa más empleo, más producción y menos precios; así, si se quiere maximizar el beneficio, se rechaza más mano de obra. La reacción anterior provoca:

- 1º) Los precios bajan (porque el incremento de mano de obra significa incremento de producción que sólo se venderá si disminuyen precios).

- 2º) Los ingresos por trabajador disminuyen (porque el ingreso marginal creado por un trabajador suplementario es inferior al ingreso medio por trabajador).
- 3º) El beneficio por trabajador disminuye (porque si los beneficios son ya máximos habrá que repartirlos entre más trabajadores).

Se plantea entonces Weitzman¹⁹ "Si existiera una forma de incitar o incentivar a las empresas para que reclutaran más trabajadores con el mismo empeño que ponen para conseguir compradores, si existe un medio de institucionalizar una demanda de trabajo excedentaria como existe en la oferta de bienes, entonces las economías de mercado podrían poseer lo mejor de los dos mundos y tanto los trabajadores como los consumidores serían libres para elegir y el capitalismo podría recibir el otro ¡hurra!".

La solución, indica Weitzman, puede encontrarse penetrando en el corazón del funcionamiento de una economía capitalista moderna y corregir el defecto estructural fundamental, directamente al nivel de la empresa individual, modificando la naturaleza de la remuneración de la mano de obra. Un sistema diferente en el que resulta perfectamente normal que la remuneración de un trabajador esté ligada a un índice apropiado de los resultados de la empresa (como por ejemplo, una parte de sus ingresos o beneficios) instaurando de forma automática los estimulantes propios para vencer la inflación y el paro. Dicho de otro modo, ha llegado el momento de que introduz-

¹⁹ Weitzman, Martín, op.cit. pág. 65.

camos precisamente un tal “enemigo natural”, y que nos ocupemos de la stagflación en lugar de dar vueltas alrededor del fenómeno con instrumentos macro-económicos groseros sujetos a “cautela” y cuya eficacia se limita, en el mejor de los casos, a sustituir un sistema por otro.

Los índices que permiten el ajuste y la revisión de la participación de los trabajadores en un sistema de Economía de Participación pueden ser diversos a condición de que guarden siempre una relación directa con la salud real de la empresa y sus perspectivas futuras, tales como, a parte de los ya indicados, el Beneficio por trabajador o el precio de los productos. El hecho de que se proponga la existencia de un cierto nivel de empleo siempre disponible para ser ocupado en empleos alternativos, no debe ser considerado como un defecto o debilidad del sistema propuesto, ya que, en esencia, esa es la misma situación que se observa para los demás mercados de factores de la producción y productos finales, de forma que la oferta disponible genera la demanda y mantiene el sistema global activo con crecimiento y estabilidad.

Para Weitzman la maldición del sistema salarial consiste en la ilusión de que la prosperidad de los trabajadores de una empresa es independiente de la situación económica del empleador y esta situación no puede mantenerse mucho tiempo, especialmente si los ajustes globales de la economía se producen en situaciones coyunturales de crisis.

Formalizando más sus propuestas en el nivel microeconómico y su generalización a la macroeconomía,

Weitzman establece en un artículo publicado en *The Economic Journal* en Diciembre de 1983²⁰, que el que algunos sistemas sufran paro involuntario no es debido a que las empresas se guíen exclusivamente por el sistema de "laissez faire", sino a que éstas remuneran a la mano de obra sin que esta compensación guarde relación con los logros obtenidos en su funcionamiento.

Establece, en primer lugar, una función de compensación para la Empresa:

$$W_i = F_i (\lambda_i, Z_i)$$

en la que λ_i representa un parámetro de un contrato de compensación debido a una negociación, mientras que Z_i es un indicador de la empresa o parámetro de funcionamiento (precio de sus productos, rentas por trabajador, beneficios por obrero, etc.).

Un conjunto de contratos de compensación $\{F_i (\lambda_i, Z_i)\}$ define un sistema de compensación. Así pues, el análisis deberá comparar el comportamiento macroeconómico de estos sistemas alternativos, examinando las consecuencias de suponer distintas funciones de compensación.

El factor incertidumbre se incluye mediante un vector A de parámetros de desplazamiento que representan diversos estados económicos exógenamente especificados.

²⁰ Weitzman, M., Some macroeconomic implications of alternative compensation systems, *The Economic Journal*, Dic. 1983.

A continuación, el autor introduce la cantidad de trabajo que la empresa decide admitir L_i , la cual determina, indirectamente, el parámetro de funcionamiento Z_i :

$$Z_i = G_i (L_i; A)$$

Sustituyendo, tenemos:

$$W_i = F_i [\lambda_i, G_i (L_i; A)] = W_i (\lambda_i, L_i, A)$$

De acuerdo con ello, un contrato de participación se define cuando se cumple:

$$\frac{\partial W_i}{\partial L_i} < 0$$

mientras que en el contrato de salario se dá:

$$\frac{\partial W_i}{\partial L_i} = 0$$

Por otra parte, $R_i (L_i; A)$ expone el máximo ingreso neto a alcanzar por la empresa antes de retribuir a sus trabajadores.

Por ello, la función beneficios de la empresa será:

$$\lambda_i (\lambda_i, L_i; A) = R_i (L_i; A) - W_i (\lambda_i, L_i; A) L_i$$

Una situación de equilibrio a largo plazo es un conjunto de asignaciones de trabajo $\{L_i^*\}$ y de valores de pará-

metros de contrato $\{\lambda_i^*\}$, tales que cada empresa sigue la condición de maximizar sus beneficios y en el que existe pleno empleo. Pero debe notarse que cualquier equilibrio a largo plazo es un equilibrio a corto plazo, pero no “viceversa”.

El autor establece cuatro proposiciones que sintetizamos.

Las dos primeras dicen: “todos los sistemas de remuneración tienen el mismo equilibrio a largo plazo” y “a largo plazo, las empresas con participación mantienen el equilibrio con un exceso positivo de demanda de trabajo, mientras que las empresas con salario lo hacen con exceso cero de demanda de trabajo”.

A continuación abandona la consideración de reposo total en un hipotético estado estacionario y hace variar A en un pequeño valor ε . A consecuencia de esta variación se produce la siguiente trayectoria de ajuste dinámico: equilibrio inicial a largo plazo \rightarrow equilibrio temporal a corto plazo \rightarrow nuevo equilibrio a largo plazo y establece la proposición 3. Un sistema de participación mantiene el pleno empleo mientras reacciona a pequeñas alteraciones. Un sistema de salarios responde a alteraciones deflacionarias provocando paro a corto plazo.

Finalmente cita el caso especial de un contrato, denominado determinístico, que es aquel que no depende del parámetro de desplazamiento A y como consecuencia establece la proposición 4 que dice: A corto plazo la reacción de un sistema de participación determinístico a las

pequeñas alteraciones que desequilibren la demanda, todas las empresas retienen sus niveles de precios, de equilibrio de empleo y de compensación.

Como se ha indicado, con estas cuatro proposiciones se formaliza la transcendencia que en la búsqueda del equilibrio general tienen las actuaciones de las empresas que operan en la distribución de sus valores añadidos de acuerdo con fórmulas de participación y, en definitiva, estaríamos en la línea de un análisis “mesoeconómico” capaz de aportar soluciones a los problemas cíclicos de estancamiento y paro en el sistema capitalista.

Es evidente que este enfoque aún no ha cuajado en el sistema capitalista pero, a nuestro juicio, el planteamiento es trascendente y va introduciéndose con rapidez casi vertiginosa en la doctrina del sistema capitalista, como lo prueba el hecho de la gran cantidad de aportaciones que se registran en la literatura especializada con contribuciones de análisis, desarrollo y en muchos casos complementarias de la idea original²¹.

²¹ Pueden verse, por ejemplo:

— William Nordhaus and Andrew John, eds. *The share Economy: A Symposium. Journal of Comparative Economics*, 10, 1986. pp. 414-475, con aportaciones de: TRUMAN BEWLEY; DONALD BROWN; RUSSELL COOPER; MERTON PECK; MATTHEW SHAPIRO; JAMES TOBIN y JOSEPH TRACY; y el comentario del propio WEITZMAN.

— ARTUS P., LEGENDRE F. et MORIN P., “Le partage des profits et ses effets sur la productivité du travail”, *Direction de la Prévision, Document de travail*, nº 88-11, 1988.

— BURTON, JOHN F. Jr.; ACKLEY; GARDNER; OSWALD, RUDOLPH A.; MCLENNAN, KENNETH. Review Symposium of “The Share Economy Conquering Stagflation”, de Weitzman, Martin L. *Industrial and Labor Relations Review*. 39(2), Enero 1986. pgs. 285-290.

— CABLE, JOHN AND WILSON, NICHOLAS. Profit-Sharing and Productivity: An Analysis of UK Engineering Firms. *The Economic Journal*, June 1989, 99(396), pp. 366-75.

V. CONCLUSIONES

Una vez que se han analizado distintos sistemas y enfoques referentes a la actividad micro y macroeconómica en relación con la productividad, generación de valores añadidos en el ámbito económico y reparto de los mismos entre los distintos agentes que intervienen y/o se relacionan con el proceso económico de producción propiamente dicho, nos queda establecer nuestro propio enfoque a modo de conclusión general sobre las reflexiones que, al hilo del análisis efectuado en los apartados anteriores de este trabajo han ido surgiendo y que, indudablemente, pueden constituir nuestra aportación principal con la que nos sometemos al juicio científico, intentando, cuando menos, presentar unos alicientes para la reflexión sobre temas, en nuestra opinión, tan trascendentales, aceptando el riesgo de la normal controversia, si con ello conseguimos algún avance científico, aunque sea aportado precisamente por quienes nos honren siendo nuestros complementarios o detractores, con la única condición o ruego de que, si ese es el caso, nos reconozcan el, para nosotros, mérito de haber constituido el

— CÓNTE, MICHAEL AND SUEJNAR, SAN. Productivity effects of worker participation in management, profit-sharing, worker ownership of assets and unionization in U.S. firms. *International Journal of Industrial Organization*. Marzo 1988, 6(1) pgs. 139 a 151.

— MEADE, J.E. The theory of labor-managed firms and of profit sharing. *The Economic Journal*, 82, 325. 1972, pgs. 402-428.

— VANEK, Jaroslav. *La Economía de Participación*. Amorrorty, editores, Buenos Aires. 1971.

— WEITZMAN, MARTIN L. "Profit Sharing as Macroeconomic Policy. *The American Economic Review*, 75, Mayo, 1985, pgs. 41-45.

— MEADE, J.E. *Different Forms of Share Economy*. Public Policy Centre, London, 1986.

— B.L. METZGER y J.A. COLLETTI. *Does profit sharing pay?* Evanston (Illinois), PSRF Profit Sharing Research Foundation, 1971.

catalizador o precipitador que les movió a efectuar su aportación, ya que, en estos temas, es para nosotros evidente que la peor situación es aquella que se instala en la indiferencia.

De acuerdo con este planteamiento y fines, dejamos establecidos el siguiente conjunto de reflexiones para el análisis.

- El enfoque de los problemas económicos debe partir del análisis microeconómico, considerando los aspectos macroeconómicos como resultantes de agregados microeconómicos, aunque evidentemente ambos enfoques tienen leyes propias que no pueden ser olvidadas. En esta línea la propuesta conocida bajo el título genérico de “Mesoeconomía” nos parece una sistemática de análisis y propuesta que puede resultar altamente interesante.
- El núcleo de la actividad microeconómica lo constituye la unidad económica empresa y para que su actuación y el análisis de la gestión adquieran su verdadero sentido, es necesario considerarla como una corriente continua de flujos de valores en el que se generan y al mismo tiempo se reparten los valores añadidos consustanciales al proceso económico de producción.
- Generación y reparto de valores añadidos en el proceso de producción, constituyen dos caras del mismo fenómeno que se relacionan e inciden mutua-

mente, lo que ocasiona que la productividad sea a la vez causa y efecto de las eficiencias o economías en el proceso de producción y de su reparto.

La figura del empresario como decisor de la gestión debe cumplir, por las mismas razones, el doble aspecto de responsable sobre la elección y coordinación de los factores de producción y de arbitraje final en el sistema de reparto inherente a todo proceso económico de producción.

La Productividad tiene entonces que ser considerada como la resultante global de estos dos conjuntos de decisiones, y por ello es a la vez el resultado del subsistema de decisiones, que lucha contra la ineficiencia mediante una mejor elección y coordinación de los factores y productos objeto del proceso de producción, y del subsistema que establece, en base al sistema de precios, el adecuado equilibrio en el reparto de los flujos de valores entre los distintos agentes participantes o relacionados con el proceso de producción (fundamentalmente: Trabajadores, Suministradores, Clientes, Financiadores, Estado y Propietarios).

A su vez, la participación de los propietarios en el reparto final de valores añadidos queda entonces configurada como el resultado, renta residual variable, del éxito o fracaso en el equilibrio óptimo a mantener entre decisiones de productividad y decisiones de arbitraje en los repartos; con lo cual será a su vez la resultante, tradicionalmente considerada, del riesgo en la elección de alternativas y eficacia en el arbitraje de reparto de valores añadidos.

Una gestión óptima será aquella que compatibilice, en

el óptimo, las decisiones sobre la eficiencia y sobre su reparto, ambas formando además parte integrante del sistema global de gestión y, por tanto, íntimamente relacionadas, aunque específicamente diferenciadas. Aspectos tales como el logro de la combinación óptima entre factores por razón de su escasez o economicidad y sobre cuya combinación puede establecerse un sistema global de reparto equilibrado de valores añadidos, compatible con una adecuada remuneración a la gestión, serán entonces elementos claros para poder juzgar sobre la productividad del sistema y la excelencia en la dirección.

Desde este enfoque profundamente microeconómico será posible, a su vez, enmarcar los agregados macroeconómicos y establecer políticas generales que lo potencien, subordinándolo exclusivamente a los objetivos y prioridades asimismo macroeconómicos.

En esta línea cabe analizar las distintas propuestas para mejorar el binomio productividad-reparto de valores añadidos, y en este sentido se han elegido tres posiciones que pueden identificarse, en su esencia como “mercantilista”, “cooperativista” y mixta o de “participación”, si bien es cierto que, como suele suceder siempre que se analizan sistemas complejos, las diferencias en algunos aspectos son fundamentales y en otros más bien de grado.

En las soluciones que hemos dado en llamar, a los efectos de este trabajo, mercantilistas, la característica esencial estriba en que el decisor (gestor, empresario o propietario) es un representante directo del factor de la producción Capital y, en consecuencia, respetando las res-

tricciones impuestas por los demás agentes participantes en el proceso de producción, las decisiones de gestión irán orientadas a maximizar ese valor central de los factores de la producción. De ello se deriva lógicamente la consecuencia de que se elijan criterios de productividad orientados fundamentalmente a la creación de riqueza en sentido económico puro, y que el reparto se oriente directamente a la mejor participación, en forma dinámica (precios), entre los participantes, concentrando el poder de decisión y, en consecuencia, asumiendo más directamente el Capital el riesgo del resultado final de la gestión.

Consecuencia típica de este esquema, el factor humano más afectado por la gestión, ya que es el más directamente implicado en el proceso productivo: la mano de obra, ha establecido el "sistema salarial" como garantía de su participación no haciéndolo depender directamente de los resultados de esas decisiones de gestión en las que no está suficientemente implicado, pero como contrapartida y, especialmente en épocas de crisis o estancamiento económico, aparece la compensación negativa a la rigidez impuesta, mediante la creación de importantes tasas de desempleo o subocupación.

El papel de las políticas macroeconómicas en este caso se tiene que centrar en una mayor intervención del Estado a través de las políticas fiscales y monetarias, teniendo, cuando la crisis es profunda, un papel importante en la corrección de repartos que se originan en la actividad empresarial; lo cual no siempre garantiza que el sistema general permite la reacción positiva que evite la necesidad de seguir manteniendo esa intervención.

En los enfoques cooperativistas, el centro decisor de la gestión empresarial se desplaza del factor Capital directamente al factor humano, como sistema personalista que es, y aquel pasa a ser considerado como instrumento, al igual que lo puedan ser las Materias Primas u otros. Como principal consecuencia de esta orientación radicalmente distinta, la remuneración al capital pasa a ser fija sin riesgo directo y sujeta directamente al sistema de lucha por el precio en los mercados financieros. El riesgo pasa directamente al socio y así se transforman en variables los repartos por su aportación de trabajo u otros factores, apareciendo el concepto de Excedente variable posterior a la retribución fija al capital.

En principio, y en teoría, este planteamiento no tendría que diferir sustancialmente del mercantilista en cuanto a las decisiones u objetivos de productividad y creación de riqueza, sino fuera por dos razones que acaban siendo, en la mayoría de los casos, fundamentales y fundamentalmente diferenciadoras de uno y otro sistema de empresas, a saber:

- La interdependencia existente entre la generación de productividad y el reparto de valores añadidos, con lo que al cambiar sustancialmente uno de ellos (en este caso el reparto) puede verse afectado el sistema global de la empresa, también en lo que respecta a la generación de riqueza y eficiencia de la gestión.
- El objetivo final de creación de riqueza económica pasa a ser compartido con el de participación activa en la gestión, responsabilidad y resultado

empresarial final, lo que determina un sistema distinto de elección de alternativas y objetivos finales también distintos, que implican, en muchos casos, tasas de productividad de rango y ritmo distintos, especialmente en el corto y medio plazo.

Si a todo ello se une el hecho de que el sistema cooperativo, concebido en su filosofía como sistema integral, sólo se ha desarrollado parcialmente dentro del sistema general de economía de mercado, y además sin que las unidades empresariales cooperativas se hayan desarrollado dentro de un sistema general de mercado cooperativo, puede encontrarse en esa situación parte de las causas principales del fracaso, o no desarrollo adecuado, de las unidades empresariales cooperativas.

El papel del Estado en estos casos y desde el ámbito macroeconómico, debería, a nuestro juicio, ser más de promotor del sistema y vigilante del cumplimiento de los fines cooperativos que de interventor directo en los repartos del sistema, puesto que operando en su pureza, el sistema de reparto resultante de la cooperativa tenderá a ser más equilibrado y ajustado a los intereses generales, especialmente si se superan esos inconvenientes de corto y largo plazo.

En los sistemas que hemos llamados mixtos, especialmente en el de "economía de la Participación", se mantiene la idea mercantil del sistema de economía de mercado y se liga más directamente, no a la gestión, pero sí a los repartos de valores añadidos, y a la mano de obra; ya que al proponer el paso de un sistema de remunera-

ción mediante salarios a una remuneración ligada a índices relacionados con la actividad y la salud de la empresa, se está incidiendo en el sistema de reparto, estableciendo una variabilidad en la remuneración que supere la rigidez del sistema clásico salarial, como medida para enlazar eficazmente los subsistemas de reparto y productividad.

No hay pues un cambio de sistema organizativo y de gestión en esta propuesta, sino un cambio directo en el sistema de reparto, a través del cual se procura hacer que ambos sean compatibles con los objetivos generales macroeconómicos, tendentes a la creación de riqueza y garantía de niveles próximos al pleno empleo con estabilidad.

Probablemente en una reflexión imaginativa sobre los tres grupos de propuestas puedan encontrarse soluciones válidas para lograr que la actividad de las unidades de producción operen con eficiencia en la generación de productividad y reparto de valores añadidos y, como consecuencia resultante del agregado de esas actuaciones microeconómicas, se encuentre asimismo el camino positivo y estable para alcanzar los grandes objetivos macroeconómicos que puedan sintetizarse en el genérico del desarrollo económico-social.

Especialmente la idea central genérica de “participación” como contraposición a la de “lucha” puede resultar especialmente apta para optimizar creación de riqueza y reparto que sin duda constituye el núcleo central del problema.

En su reciente Encíclica "Centesimus Annus"²² S.S. el Papa propone, como modelo alternativo, una sociedad basada en el trabajo libre, en la empresa y en la participación, y añade, "en efecto, la finalidad de la empresa no es simplemente la producción de beneficios, sino la existencia misma de la empresa como comunidad de hombres que, de diversas maneras, buscan la satisfacción de sus necesidades fundamentales y constituyen un grupo particular al servicio de la sociedad entera. Los beneficios son un elemento regulador de la vida de la empresa, pero no el único; junto con ellos hay que considerar otros factores humanos y morales que, a largo plazo, son por lo menos igualmente esenciales para la vida de la empresa".

Por nuestra parte solo nos queda esperar que las ideas que hemos ofrecido en este trabajo contribuyan también de alguna forma, y aunque sea en medida modesta, a potenciar la reflexión fructífera sobre aspectos que tanto nos conciernen a todos como hombres responsables del logro del mejor de los objetivos, cual es el desarrollo económico en condiciones de creación y reparto de riqueza tales, que signifiquen, al mismo tiempo, el desarrollo integral del HOMBRE. Si en algo hemos contribuido a ello con nuestra aportación, esa será nuestra mejor recompensa.

²² *Centesimus annus*, Encíclica SS. Juan Pablo II. Punto 35. 1991.

CONTESTACION DEL
Excmo. Sr. Dr. D. FRANCISCO ALEMANY TORRES

Excmo. Sr. Presidente
Excelentísimos e Ilustrísimos Señores Académicos
Señoras y Señores:

En primer lugar quiero agradeceros la merced que me habéis concedido de contestar, en nombre de esta Real Academia, al Discurso de Ingreso del nuevo Académico Dr. Pedro Rivero Torre que acabamos de escuchar con el título: *“Generación de Valores Añadidos en la Empresa: Productividad y Reparto”*.

El Dr. Rivero Torre nace en Guarnizo, el 30 de Noviembre de 1938 y cursa en Santander, capital de la provincia de su pueblo natal, los estudios de Perito y Profesor Mercantil. Posteriormente se desplaza a Madrid donde continúa su formación en la Universidad Complutense por la que es Licenciado y Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales en cuya Tesis, con el tema “Análisis Económico de la Empresa en base a la información Financiera y Contable”, obtiene la calificación de Sobresaliente “Cum Laude”.

También en la Universidad Complutense obtiene el Diploma de Estudios Cooperativos que le ha marcado con

el aspecto social de la economía, pasión que ya había heredado de su padre -bendita la rama/que al tronco sale, reza una canción de su tierra natal- quien, soy testigo, dió ejemplo de bien hacer en la Cooperativa SAM y en la Caja Rural.

Durante algún tiempo fue Jefe del Gabinete de Economía de la Caja Rural Nacional.

También es, por oposición, Censor Jurado de Cuentas.

Terminados sus estudios comienza un doble camino. Por un lado la enseñanza. Así, es Profesor Ayudante y Profesor Adjunto por oposición de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid y Profesor, durante cinco años, del CEU.

En la actualidad es Catedrático Numerario de Economía Financiera y Contabilidad de la Empresa de la misma Universidad.

También es, actualmente, Profesor del CUNEF (Colegio Universitario de Estudios Financieros), Profesor del Master de Energía del Instituto de Estudios Energéticos dependiente de ICADE y Profesor del Master sobre Auditoría en la Universidad Pontificia de Salamanca en Madrid.

Por otra parte, desarrolla una intensa actividad profesional. Fue Jefe del Gabinete de Economía de la Caja Rural Nacional. Asesor del Gabinete de Economía de la Dirección General de Economía del Ministerio de

Agricultura, Vocal del Grupo Europeo de Análisis de la "Productivité Global" y Vocal del Comité de Estadísticas de la UNIPEDE (Unión Internacional de Productores y Distribuidores de Electricidad).

En la actualidad es: Vicepresidente y Director General de Unidad Eléctrica, S.A. (UNESA), Presidente de UNIPEDE, Asesor especial del "Comité de Problemas Financieros" de la UNIPEDE, Consejero de Red Eléctrica de España, S.A., Presidente de la Asociación de Medicina y Seguridad en el Trabajo de Unesa para la Industria Eléctrica (AMYS), Presidente de la Asociación de Aplicaciones de la Electricidad (ADAE), Presidente de la Asociación de Investigación Industrial Eléctrica (ASINEL), Consejero del Proyecto de Investigación MIDAS, Consejero de la Asociación Española de Contabilidad y Asesor de la Central de Balances del Banco de España.

Entre sus publicaciones, se pueden citar las siguientes obras: "Crédito Agrícola Oficial y Cooperativo", "Cash-Flow, Estado de Origen y Aplicación de fondos y Control de Gestión" y "Análisis de Balances y Estados Complementarios".

Ha publicado numerosos artículos en diversas revistas especializadas nacionales y extranjeras sobre productividad, análisis financiero, control de costes, etc.

Ha pronunciado conferencias en:

APD, en Madrid, San Sebastián y Bilbao, CEMIDE, en Santander, Curso Iberoamericano de Cooperación,

Universidad Internacional Menéndez Pelayo de Santander, Universidad Internacional de Gijón, Centro de Estudios Superiores de la Universidad de Navarra, etc.

Ha elaborado y participado en la redacción de ponencias para los ministerios de Industria y de Agricultura. Así como dirigido y colaborado en diversos cursos.

Está en posesión de la Cruz del Mérito Aeronáutico con distintivo Blanco de Primera Clase.

En relación con el tema de su discurso, permítanme algunas reflexiones personales.

Luego de una época, que se inició al final de la II Guerra Mundial, en que tuvo un gran auge la literatura económica dedicada al estudio del desarrollo económico, va apareciendo una nueva etapa que comienza a marcar el énfasis sobre la distribución y que culminará en los años 80 con el tratamiento de la participación.

Encontramos dos focos de atención que merecen citarse como antecedentes próximos a este movimiento en pro de la participación. Por una parte, las aportaciones teóricas de Javoslav, Vanek y de J.E. Meade.

Por otra parte, como nos ha explicado Manuel Moix en su tesis doctoral, con un título muy sugestivo, "Participación; la experiencia francesa del mundo del trabajo", la acción derivada de los sucesos que culminaron en el Mayo francés. El General de Gaulle se refería a fines del año 1967 a un nuevo orden social con participación

directa de los trabajadores en los resultados, el capital y las responsabilidades de la empresa.

Es deseable buscar cómo crecer, cómo obtener un incremento de bienes a disposición de una población creciente, pero no menos importante es analizar, con el mayor interés, qué parte de la renta generada va a parar a cada factor de la producción.

El estudio del reparto debe comenzar con el que se hace de lo que crea la empresa; esto es lo que se denomina la distribución funcional, que nos indica qué parte de la renta recibe cada factor de la producción y ello es lo que nos ha planteado la docta exposición que hemos escuchado.

El Discurso del nuevo Académico nos introduce en la vida de la empresa como punto de encuentro de intereses contrapuestos en el que todos buscan la maximización de sus satisfacciones y la minimización de los sacrificios. El objetivo es conseguir valores añadidos utilizando los factores a su disposición. Y a ello debemos añadir que introduce la “teoría de la agencia” que considera la unidad empresa dividida en compartimentos. El estudio gana así en profundidad combinando análisis y síntesis. Esta posición ya la habíamos visto en alguna otra ocasión, al estudiar la productividad de una empresa en que ésta se segmentaba en secciones o núcleos de acción.

El concepto de empresa se enriquece al considerar el valor del trabajo humano. S.S. Juan Pablo II nos dice en su última Encíclica “Centesimus Annus”:

“En otros tiempos la natural fecundidad de la tierra aparecía, y era de hecho, como el factor principal de riqueza, mientras que el trabajo servía de ayuda y favorecía a tal fecundidad. En nuestro tiempo es cada vez más importante el papel del trabajo humano en cuanto factor productivo de las riquezas inmateriales y materiales”.

Y añade:

“No es posible comprender al hombre, considerándolo unilateralmente a partir del sector de la Economía, ni es posible definirlo simplemente tomando como base su pertenencia a una clase social”.

Por eso se le ha considerado como portador de valores eternos, cuyo esfuerzo no puede reducirse al concepto vulgar de mercancía. El Cardenal Primado de España nos decía en su Discurso pronunciado en el acto de inauguración del curso académico de 1978 de esta Real Academia: “Una civilización no puede arrancar con fuerza, ni conseguir altas cumbres con sólo el progreso material, ni siquiera se puede lograr una sociedad humana fraterna”. Por ello, para reforzar el papel del factor humano, el Discurso que hemos escuchado separa la figura jurídica “sociedad”, de la económica “empresa”.

El tema de la Productividad, lugar de encuentro de esfuerzos comunes, es tratado partiendo de la idea de que la eficiencia es básica para evaluar la eficacia en la gestión empresarial. No olvidemos que entendemos por eficiencia la relación entre bienes o servicios producidos y los recursos utilizados para producirlos. Y la eficacia es

cuán adecuado resulta un procedimiento para alcanzar sus objetivos.

Al destacar su personalidad hemos puesto de manifiesto su participación en el grupo Europeo de Análisis de la "Productivité Global". Y así vemos que dedica un énfasis especial al excedente de la productividad global siguiendo los estudios de autores franceses y del C.E.R.C..

Resulta curioso observar las fechas de las publicaciones citadas en las notas 4 a 10 que acompañan esta parte del Discurso del nuevo Académico con los antecedentes que hemos citado sobre el tema de la Participación. Vemos cómo en las aportaciones de los autores franceses, tales como los conceptos de "productividad", "dividendos del progreso", "surplus", ya está latente el tema de la distribución o la participación. A nuestro modo de entender, para cerrar el círculo sólo resta que se añada el concepto de equidad para acompañar al de eficacia. Si ésta es importante, no lo es menos aquélla.

Una consideración quisiéramos hacer en relación con las ideas citadas de WEITZMAN plasmadas en su "Economía de la Participación". Aunque la obra principal de este autor data de 1984. No entramos a considerar las aportaciones de Vanek (1970 y 1971) y Meade (1964) porque, aunque fueron pioneros en la materia, no constituían aportaciones tan elaboradas como la de aquél.

WEITZMAN defiende la idea de que para luchar contra la estagflación -situación en que coincide en el tiempo un amplio paro con inflación- hay que substituir el sis-

tema convencional de pago de salarios por un régimen mixto de salario y participación en los beneficios, en los ingresos o cualquier otra cifra relativa a la marcha de la empresa. No se cita, ni de pasada, que se persiga o no una distribución de los frutos de la empresa; en definitiva se ignora el objetivo de justicia distributiva. Por ello debemos resaltar que en 1981 un Ingeniero español, D. Dionisio Martín Sanz, publicó su "Ensayo de Política Económica Espacial". En dicha obra se parte de un estudio de la productividad en la empresa -que se separa en bruta y neta- y se llega a la conclusión de que una participación en la renta neta -o valor añadido- del trabajo y del capital, que establece según una fórmula sencilla, conduce a una equitativa distribución. A su vez, esta solución provoca la eliminación de situaciones de paro y/o de inflación. Aunque el término participación no aparece en la obra de Martín Sanz, sin embargo la idea está presente. Es de destacar que las aportaciones de Martín Sanz y Weitzman presentan un cierto paralelismo. Pero Weitzman quiere llegar a frenar -o a detener- el paro y la inflación, y para ello propone una participación que, sin que este autor la cite como un aspiración de su método, en realidad supone una distribución de la renta de la empresa. Por el contrario, Martín Sanz afirma que, con su fórmula la distribución del valor añadido en la empresa, se persigue directamente la equitativa distribución de la renta y como consecuencia de la misma se frenará tanto el paro como la inflación.

Esperamos que no tardará mucho tiempo en que en la "Economía de la Participación" se entroncarán las ideas del autor español y se reconocerá su gran aportación, no siendo necesario que autores extranjeros cumplan esta

labor como ocurrió antes con nuestro compatriota Germán Bernácer.

Estas dos formas de enfocar el tema de la distribución o la participación nos llevan a la consideración de una última cuestión que quisiéramos plantear en ésta, por principio, breve, contestación.

La lucha contra la depresión, el paro y la inflación ¿debe ser acometida con medidas macro o microeconómicas?

Creemos superada la etapa en que la aplicación de instrumentos fiscales o monetarios hacían oscilar los sistemas económicos de una situación de depresión y paro a otra sometida a los efectos de fuertes tensiones inflacionistas y viceversa.

El tema provoca desplazar el centro de acción a lo que podemos considerar como el núcleo primario de la vida económica de un sistema: la empresa. Aquí es donde, como nos ha dicho el Prof. Rivero, se generan y adjudican rentas. Ahora bien, este centro de acción se mueve dentro de un conjunto que constituye el sistema económico. En él, por medio de la acción de la política económica se produce, por una parte una acción sobre la vida de las empresas y por otra lo que pudiéramos llamar una distribución de segundo grado o redistribución de todas las rentas generadas.

En este círculo vicioso de reacción entre la vida de las empresas y el conjunto citado se produce un sistema de

“feed-back”. ¿De dónde surge el esfuerzo inicial?. La teoría y la praxis nos indican actualmente que hay que volver la mirada hacia el funcionamiento de la empresa.

Doctor Rivero Torre, en nombre de esta Corporación os doy las gracias por vuestra aportación. Pero debo hacer algo más y es alentaros a que no ceséis en la preocupación por el tema que habéis desarrollado.

No dudo que así lo haréis, pues son muchos ya los años que hemos compartido las ideas de que la economía debe ser cultivada a la medida del Hombre considerado como ser social. “El orden social será tanto más sólido cuanto más tenga en cuenta este hecho y no oponga el interés individual al de la sociedad en su conjunto, sino que busquemos bien los modos de su fructuosa coordinación”.

Con esta esperanza, esta seguridad más bien, esta Real Academia a que hoy accedéis se honra con vuestra presencia y en su nombre os doy la bienvenida como compañero y como amigo.