

EL CONCEPTO DE BENEFICIO EMPRESARIAL EN LA ECONOMÍA LIBERAL Y EN LA SOCIALIZADA

Conferencia pronunciada el día 25 de abril de 1969, por el Académico Numerario, ILMO. SR. DON ANTONIO GOXENS DUCH

Al ser designado para pronunciar una de las conferencias del presente ciclo de esta Corporación, tuve la dificultad de escoger un tema relativamente original donde cupiese la vulgarización sin caer en lo vulgar. En la discusión que plantea la Prensa diaria de los problemas de la gestión, de la participación y de la liberalización de ciertas economías, descubrí una nebulosa en las informaciones ofrecidas al hablar del beneficio, y como no hay nada peor que trabajar con conceptos erróneos, voy a intentar la comparación de la idea del beneficio empresarial en dos tipos de organización económica.

Empecemos por analizar, en general:

LA FUNCIÓN DEL BENEFICIO EN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

La misión oficial de expertos contables franceses en Estados Unidos de 1951, dictaminó que evitar las pérdidas es la primera ley y el primer deber de todas las empresas, explicando:

“En una sociedad cualquiera, sea capitalista, socialista, totalitaria o la del hombre de las cavernas, la responsabilidad y la primera función social y dominante en la empresa es la de asegurar su papel de realización económica, pues de esta realización económica depende la sobrevivencia de la empresa en cualquier sociedad. Los imperativos de realización económica que la sociedad impone a la empresa son idénticos a los de interés propio de ella; es decir, explotar con provecho que cubra además del precio de coste actual los riesgos del futuro. No existe conflicto entre la finalidad social y el interés de supervivencia de la empresa.”

Esto lo decía en 1951 una comisión de expertos donde estaban representadas todas las tendencias; el tiempo ha transcurrido y hoy en día nos hallamos ante una continua y acelerada revisión de conceptos de toda índole, por lo que voy a tratar, en los minutos de atención que ruego me sean concedidos, de definir los rasgos característicos del concepto de beneficio en dos sistemas contrapuestos, señalando de paso, para empezar, que estos sistemas económicos contrapuestos dan lugar a infiltraciones conceptuales de uno en otro sin desvirtuar, no obstante, sus ideas básicas.

Al establecer los rasgos que definen el beneficio de la empresa deseo apartarme de todo encasillado político, sin olvidar que tanto la Encíclica "Mater et Magistra" como la "Populorum progressio" aceptan, en circunstancias dadas, ideas socializantes.

LA EMPRESA, EL HOMBRE Y EL DINERO

Intentaré, definir, para empezar, a efectos de mi charla de hoy, los conceptos de empresa en la economía liberal y en la economía socializada.

La empresa liberal es aquélla que tiende a tener libertad para organizar los factores productivos que considera más adecuados para ofrecer un producto o un servicio en un mercado que tiende a ser competitivo. En un infinito ideal, estas tendencias nos llevarían a la competencia perfecta y a la total libertad para contratar los factores productivos y organizarse; supuestos que en la práctica, no se han dado nunca en su forma pura o ideal.

La empresa que voy a denominar socializante, para apartarme en principio, de cualquier encasillado político, aparece cuando las tendencias anteriormente indicadas tienden a anularse; la empresa como unidad de producción, queda subordinada a un plan imperativo de un poder político que, en el límite, elimina la libertad empresarial.

Cuestiones de matiz en la apreciación del sistema político-social que envuelve las actividades productivas, nos pueden presentar un sinfín de gradaciones, como son rasgos de intervención estatal crecientes en la empresa liberal, y atisbos de condiciones competitivas en la empresa socializada.

Intentemos examinar la cuestión sin carga política. Jacques Ellul, en su obra *EL HOMBRE Y EL DINERO*, dice:

"No se ve bien por qué el capitalismo ha de ser más legítimo que el socialismo o viceversa, ya que tanto en uno como en el otro reside el mis-

mo engaño, la pasión por el dinero o los bienes materiales; y todos nos cubrimos en el sistema que nos ofrece una maravillosa coartada. Ya no existe, señala Ellul, problema personal del dinero, no hay porque inquietarse de lo que soy y lo que hago puesto que me adhiero a un sistema que da la respuesta a todo; la llave de todas las dificultades y que debe resolver todo aquello que de un modo personal me produce inquietud. Adherirse a un sistema económico para responder a esta cuestión, es elegir una salida que permita tener buena conciencia no comprometiéndose a nada.”

Ellul no niega el valor de los sistemas, lo que niega con razón es el sistema panacea para los problemas del hombre; pero Ellul, al hablar así, de hecho no hace otra cosa que recordarnos a San Mateo (19/21) cuando recoge el Sermón de la Montaña y nos dice: “Si quieres ser perfecto ven, vende cuanto tienes, dalo a los pobres y tendrás un tesoro en los cielos.” Pero Confucio, hace más de 2.400 años (capítulo 4.º del Lun-Yu) expresó: “El hombre vulgar no piensa más que en los provechos”. Lamentablemente, somos vulgares. Evitaré entrar a discutir el problema de fondo del hombre y los bienes materiales, que pudo despreciar entre otros san Francisco de Asís, para limitarme al hombre sujeto a necesidades crecientes que trata de cubrir produciendo bienes y servicios; es decir, al hombre, como sujeto de la economía, que se agrupa en esta unidad productiva que conocemos como empresa.

La empresa como unidad de producción y de distribución de productos y servicios, en cualquier sistema necesita medios instrumentales (equipo o capital) sobre los que va a actuar la energía humana en sus categorías de pensante, coordinadora y ejecutora. Equipo y valores humanos son inicialmente prestaciones externas a la empresa quien las recibe para poder ella a su vez prestar un servicio o rendir una producción.

La empresa obtiene un flujo de ingresos (inputs) al ceder lo producido para compensar el flujo de egresos (outputs) necesarios, para retribuir las prestaciones recibidas. La empresa es un sistema de fuerzas económicas cerrados en relación con otros sistemas análogos, da y recibe; la empresa al constituir su propio sistema de fuerzas económicas en equilibrio, constantemente perturbado, como indica Zappa, queda determinada por el conjunto de medios y hombres que se consideran vinculados a ella por una relativa permanencia y mediante un particular sistema de relaciones contractuales; una empresa queda, pues, definida por estas relaciones y

vinculaciones en un momento determinado; relaciones y vinculaciones que, he de repetirlo, se modifican constantemente.

El dinero, como unidad valorimétrica de los flujos económicos, motiva la idea de beneficio al poder establecer que una corriente económica valorada en dinero es mayor que otra. Suprimamos la noción de dinero y suprimiremos en la empresa capitalista el problema, pero hasta ahora no se ha encontrado en términos generales la forma hábil y práctica de suprimir esta noción.

La empresa supone una coordinación adecuada de elementos personales y materiales enlazados mediante adecuadas relaciones económico-jurídicas. Es necesario por consiguiente, que exista un espíritu directivo y coordinador sustancial con la idea de empresa económica, sin el cual no puede surgir ésta; y también es necesario que en el ámbito geo-económico donde actúa haya un adecuado ordenamiento jurídico que permita su fructífera actividad. Este ordenamiento jurídico económico evoluciona y es muy diferente la empresa capitalista de hoy, de lo que fue la empresa capitalista en las épocas de Stuart Mill y de Carlos Marx. Asimismo es diferente la empresa socialista considerada en el tiempo y en el espacio geográfico.

La empresa presta servicios para asegurar un desarrollo armónico de la Sociedad, y a este respecto la "*Populorum Progressio*", dice:

"la sola iniciativa individual y el simple juego de la competencia no serían suficientes para asegurar el éxito del desarrollo;

"Los programas son necesarios para animar, estimular, coordinar, suplir e integrar la acción de los individuos y de los cuerpos intermedios. Toca a los poderes públicos escoger y ver el modo de poner los objetivos que hay que proponerse, las metas que hay que fijar, los medios para llegar a ellas, estimulando al mismo tiempo todas las fuerzas agrupadas en esta acción común; pero ellas han de tener cuidado de asociar a esta empresa las iniciativas privadas y los cuerpos intermedios, que evitarán así el riesgo de una colectivización integral o de una planificación arbitraria, que al negar la libertad excluirá el ejercicio de los derechos fundamentales de la persona humana". Y agrega: "la tecnocracia del mañana puede engendrar males no menos temibles, que los del liberalismo de ayer, economía y técnica no tienen sentido si no es por el hombre a quien deben servir".

Pero ¿dónde situar el límite entre el programa socializante y la libertad

individual que mantiene una singular proyección económica a través de la empresa?

Los sociólogos y los políticos no se han puesto todavía de acuerdo y nos hallamos entre dos tendencias. Una, que el individuo desea ardientemente, que es la libertad de hacer o no hacer, que puede degenerar en libertinaje y explotación del débil; otra, la planificación, que algún dirigente político preconiza, que puede anular totalmente la personalidad del individuo, explotado por la máquina de un Estado omnipresente.

Dejando esta cuestión pasemos a considerar:

EL ASPECTO SOCIAL DE LA DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO

En la empresa que actúa en un régimen económico que tiende a ser liberal, es fundamental que realice la distribución del producto bruto obtenido, es decir, de su equivalencia dineraria, entre los varios elementos productivos que han contribuido a obtenerlo. Esta distribución se efectúa de conformidad con pactos establecidos entre el empresario y los aportantes de los distintos elementos productivos.

La empresa actúa por lo general para el mercado cuya situación y evolución debe prever. La incertidumbre de su gestión está motivada por la imposibilidad de poder prever exactamente todos los hechos futuros internos y externos que puedan afectar al resultado económico siempre aleatorio.

El riesgo, como se explica Kuiglit, economista americano, se presenta por el peligro de pérdida que la propia incertidumbre del resultado acarrea y por el hecho, generalmente admitido, de que la empresa ha de desembolsar anticipadamente o cuanto menos comprometer el coste de producción del que quizá no se reembolse con el producto resultante.

Al ordenar la producción y asumir directamente un riesgo inherente a ella, la empresa obtiene un resultado bruto, debiendo cuidar, como acabo de señalar, de retribuir adecuadamente, según pactos a los elementos que han contribuido a lograr este producto. Al realizar esta distribución puede existir o no una diferencia aleatoria, variable, que de ser positiva constituye el beneficio de la empresa; el producto bruto viene determinado por las condiciones del mercado que fijan el precio de venta; las prestaciones contratadas por la empresa constituyen el coste de producción.

Al estudiar la estructura íntima de la empresa y señalar las relaciones

que existen entre sus elementos, podemos situarnos en posiciones doctrinales opuestas. Podemos aceptar que la empresa es una comunidad de la técnica, el capital y la mano de obra que actúa dentro de una comunidad social representada por el Estado y, por consiguiente, todos estos elementos han de participar en la distribución de la renta bruta de la empresa. También podemos admitir que en la empresa existe un elemento fundamental y básico, el empresario, que contrata las prestaciones que estima oportunas para poder prestar el servicio económico que se ha señalado como objetivo, adelantando cantidades de dinero a quienes realiza las prestaciones entre ellos pactadas y quedando de su propiedad la totalidad de la renta bruta o producción.

Podemos establecer cuantos grados intermedios estimemos oportunos entre los extremos señalados; un empresario que asuma el riesgo o una comunidad de aportantes de prestaciones, que también en buena lógica debería asumir la totalidad del riesgo.

En el primer caso puede determinarse el coste de un período de tiempo por la totalidad de los pagos dinerarios que corresponden a los consumos efectuados; en el segundo, el coste valorado de la producción es indeterminado; existe un coste de prestaciones externas y una distribución de la diferencia, que está subordinada al precio de venta cuya determinación no depende únicamente de la empresa sino del mercado o de disposiciones superiores que lo constriñen.

Según pues, el régimen contractual, establecido entre la empresa y quienes le aporten los factores antes señalados, tendremos que considerarlos como participaciones en el ingreso bruto, o partes integrantes del coste y, de consiguiente, nos encontramos que el coste del período, que es el sustraendo de donde resultará el beneficio, depende de la concepción social de la empresa y de la serie de estipulaciones jurídicas establecidas.

LA COMPLEJA NOCIÓN DE BENEFICIO

Este beneficio en nuestro sistema económico depende tanto de la administración interna, como de la coyuntura externa, es por decirlo así el resultado del acierto mayor o menor en la previsión de una incertidumbre futura, con una buena administración.

Los dirigentes de la empresa que tiende a ser liberal coordinan y trazan planes hacia el futuro, suponiendo que se darán durante un período deter-

minado, más o menos dilatado según la índole de las operaciones empresariales, unas circunstancias supuestas; el beneficio surgirá o puede surgir del acierto en esta previsión. Ahora bien, al prever unas circunstancias se han de estudiar las normas de actuación interna en relación con situaciones externas cambiantes. El dirigente empresarial no puede asegurar las reacciones externas, pero sí obtener la máxima eficiencia de la actuación interna, de donde, en el beneficio hay lo que pudiéramos llamar dos aspectos; la retribución a la función coordinadora del empresario, y la derivada de la especulación del mercado; y en algunos casos porque estas situaciones externas, pueden forzarse por las empresas originando unos beneficios especulativos y de oportunidad.

Para no plantear cuestiones que pueden llevar a la confusión, resumamos en un supuesto límite el concepto de beneficio de la empresa liberal. El empresario actúa en un mercado múltiple, contrata elementos materiales personas y servicios por un precio; el conjunto de estos consumos valorados en dinero constituye un coste total para toda la producción, pero la vida de la empresa se divide en períodos, y hemos de determinar el coste de cada ejercicio, para compararlo con el ingreso del mismo. Ofrece servicios, que luego cede por unos precios según el mercado, constituyendo la valoración de estos servicios su ingreso total.

Ingresos y costes dependen pues, del mercado; unos y otros tienen limitaciones del poder público y el grado de estas limitaciones es precisamente lo que diferencia la empresa liberal de la socializada. El beneficio es una diferencia que trata de retribuir el esfuerzo empresarial, el riesgo y la incertidumbre; pero una planificación a nivel superior a la empresa puede tratar de eliminar al riesgo.

En este supuesto la justificación del beneficio ha de hallarse sólo en la correcta administración de recursos según el plan; pero, el plan no elimina totalmente la incertidumbre aunque aminora el riesgo económico del mercado, si bien, pueden aparecer otra clase de riesgos "políticos".

LA PLANIFICACIÓN SOCIALISTA Y LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

La planificación trata de eliminar la incertidumbre del mercado. Esta planificación puede ser del poder político o puede ser de un poder económico, a través de las múltiples formas de "monopolio".

Las decisiones de la empresa liberal están inducidas por la tendencia a la maximación del beneficio, pero como señalan con detalle Hague y Stonier con su obra "The essentials of economics",

"la tendencia general de la maximación de beneficios, en la práctica queda sujeta a una serie compleja de limitaciones condicionantes de la actuación del gesto empresarial, que no siempre pueden tener a priori, una representación cuantitativa."

Entre estas limitaciones, es importante, como señala J. R. Hicks, el antagonismo que a veces se presenta entre la maximación de beneficios a largo y corto plazo.

A medida que la empresa va encontrándose más y más intervenida y socializada, las decisiones se basan en el plan, y deben adecuarse al mismo; es decir, la empresa ha de sujetarse a los planes.

El gerente recibe entonces una capacidad de producción, equipo de máquinas, instalaciones, hombres y financiación, para cubrir unos objetivos fijados en el plan; y esos objetivos pueden estar señalados para un plazo corto o para un plazo largo. Si no hay vinculación del gerente que se siente interino en la empresa, a éste le interesan los éxitos a corto plazo; en cambio cuando hay una vinculación, como ocurre en la mayoría de las empresas denominadas capitalistas, hay que buscar un equilibrio entre los rendimientos a corto y largo plazo.

El plan lo es todo para la empresa socializada pues se le fijan *desde arriba* las cifras de realización de producción, la lista de productos y la rentabilidad porcentual, los pagos al presupuesto, y los ingresos recibidos del montante de las inversiones centralizadas, la puesta en servicio de las capacidades de producción, las tareas esenciales en la materia de implantación de nuevas técnicas, y los índices de aprovisionamiento técnico-material.

Para la gerencia de la empresa con creciente intervención *desde arriba*, discutir el nivel de objetivos de su empresa, es ya por sí un objetivo previo, pues a nadie escapa que se pueden tener más éxitos cuando los objetivos son fáciles; éste es un problema que aparece incluso en las empresas capitalistas cien por cien cuando se realiza una desorbitada aplicación de los estándares.

En la definición de estos objetivos hay posiciones contradictorias del gerente y del planificador, y se acepta como valor entendido que el conjunto de discusiones dará un promedio generalmente aceptable. Otro valor enten-

dido es que los planes a veces solo hay que cumplirlos sobre el papel en informes y "rapports".

Las empresas tienen que realizar su plan y presentar sus éxitos en términos de indicadores globales, lo que fomenta la proliferación de órdenes que facilitan la consecución de los resultados estadísticos requeridos en términos globales, lo cual no tiene nada que ver con producir lo que es necesario.

En la medición comparativa de planes son esenciales los impuestos los sistemas de precios y los sistemas de salarios e intereses que son categorías económicas admitidas en modo algo diferente en el Este que en el Oeste.

La fuente de ingresos más importantes para el Fisco socialista lo constituye una gama de impuestos sobre el volumen de ventas; entre ellos el más importante, es el impuesto diferencial que consiste como indica su nombre en la diferencia entre el precio al detall menos el margen comercial, y el precio de venta al por mayor; este impuesto elimina todo beneficio especulativo y retribuye globalmente al Estado que como sabemos, es por definición dogmática, propietario de todos los medios de producción. Inicialmente no retiraba interés del capital, pero como propietario al mismo tiempo que definidor fiscal a través del impuesto podía llevarse todo el margen en la venta.

En principio, el precio de venta al detall se fija en la URSS teniendo en cuenta con ciertas limitaciones la oferta y la demanda, y el precio al por mayor está basado en el coste medio más un pequeño margen de beneficios, resultando el impuesto total igual a la diferencia entre los dos precios. Además existe otra clase de impuestos sobre el volumen de ventas, que se trata por decirlo así, de una diferencia que surge de la adquisición por el Estado de productos a bajo precio, como también se da el caso de ofrecerlos por debajo del coste de adquisición.

Los directores de empresa no tienen ninguna libertad en la Rusia soviética para decidir el precio de venta de sus productos; no obstante, las empresas desempeñan algún papel sugiriendo precios nuevos o reformados a las autoridades superiores. Estos precios fijados por el Gobierno, se supone que están basados en el coste medio de producción de todas las empresas que producen dicho artículo, más un pequeño margen de beneficio definido como un 3 ó 5 %.

En principio la palabra costes en la idea socialista excluía cualquier carga sobre capital fijo o renta de la tierra, y los beneficios se expresan

en porcentaje de costes y no de capital; sin embargo, recientemente se ha introducido el concepto de retribución a la financiación. Justificándolo por la necesidad de poseer un indicador de la eficiencia global en la utilización de los recursos de la empresa.

Los precios al detall se fijan de manera que sea absorbida la producción disponible, salvo los casos en que exista una razón social para que los bienes sean vendidos caros o baratos. El valor de los bienes y servicios disponibles debe estar de acuerdo con los ingresos personales disponibles, y si los cálculos demuestran que es necesario, hay que realizar aumentos o bajas de precios. No hay que olvidar que debido a que los diferentes porcentajes del impuesto sobre el volumen de ventas en la política económica de tipo socialista, absorbe las diferencias entre los precios y los costes de venta al detall, y debido a que el margen de venta al detall es fijo, las empresas productoras y comerciales, no tienen ningún beneficio en proporcionar más artículos con precios relativamente altos; no obstante, estos precios pueden actuar como una señal para los organismos planificadores aconsejándoles dirigir las inversiones hacia estos sectores.

Las escalas de salarios, o fondo salarial también están determinadas por la planificación, pero se aceptan los destajos.

Aunque algunas de estas prácticas aparecen en la ordenación de sistemas económicos capitalistas que se consideran auténticos, es en el socialismo donde se perfila mejor la importancia del poder político por encima de la labor del gestor empresarial.

UNAS PRIMERAS IDEAS DIFERENCIALES

Antes de seguir adelante establezcamos unos puntos diferenciales:

1.º En Economía liberal el precio del producto y de los elementos del coste depende del mercado que tiende a ser libre.

2.º En Economía socialista el mercado, en todas sus manifestaciones, está intervenido.

3.º El beneficio en la empresa liberal surge como diferencia entre costes y productos, medidos en precios establecidos por el mercado.

4.º En economía socialista no se admite esta diferencia y se recoge por el Estado a través de una modalidad impositiva, sin perjuicio de primar la actividad empresarial, si así se considera conveniente.

Entonces, ¿cómo es el beneficio de que hablan algunos economistas socialistas?

Hay una variedad de modelos: ruso, checo, polaco, yugoslavo, chino, en la planificación económica que no podremos estudiar hoy. Señalaré algunas tendencias y dejemos sentado que la palabra "beneficio" tiene una concepción algo diferente según cada modelo económico.

Wellisz señala que el socialismo definido como propiedad nacional de todos los medios de producción, es compatible con una gran diversidad de sistemas institucionales, alguno de los cuales permiten el empleo del cálculo económico, y pueden llegar a una utilización racional de los recursos.

Una economía de tipo soviético goza de un monopolio casi absoluto sobre toda la producción dentro de su esfera política.

El plan se fundamenta en los indicadores. En la URSS, los indicadores, preparados con la cooperación de los Ministerios económicos y previa consulta con las autoridades políticas, esbozan las líneas generales del programa para el correspondiente al plan. Este esbozo muestra el empleo la generación de la renta, su distribución y la inversión.

Indica la producción de artículos básicos por grupos de productos y fija un programa detallado para los principales. También señala la magnitud de los proyectos de inversión más importantes.

Los indicadores cumplen una doble función: proporcionan un marco para la elaboración de proyectos detallados por parte de los administradores económicos y sirven como solicitud de información que se transmite a la Comisión Central de Planificación.

Cada conjunto de indicadores viene acompañado por instrucciones detalladas que explican el modo de elaborar los planes relativos a las empresas y sectores industriales. Al transmitir los indicadores a los niveles inferiores de la administración económica se les elabora con más detalle.

Al preparar sus proyectos, las empresas socializadas tienen que solicitar los recursos físicos y financieros que van a necesitar para poder conseguir los niveles previstos de producción. Las estimaciones de los *inputs* tienen que ajustarse a normas técnicas y financieras fijadas por la Comisión de Planificación y los Ministerios económicos. Esas normas especifican los *inputs* máximos autorizados por unidad de *output*. Las principales operaciones vienen descritas en términos de normas técnicas, especificando las horas/hombre por unidad de producción; la utilización de materias primas,

productos semimanufacturados y energía. Las operaciones complejas, están reguladas por las llamadas "normas estadísticas", basadas en las relaciones globales *input-output* que se han observado en épocas anteriores. Estas normas son modificadas con el transcurso del tiempo en función de los procesos tecnológicos.

Las normas financieras se refieren a los factores globales y no a los distintos procesos individuales. Basándose en la realización física prevista y en un programa de precios, cada empresa tiene que exponer los pagos globales de salarios previstos, las compras de productos a otras empresas, el valor del inventario previsto, etc. El proyecto financiero se utilizará en último término para determinar la cuantía de la financiación disponible, y se utilizará el proyecto físico para la asignación real de recursos.

En general, a las empresas les conviene tener unas tareas planificadas y fáciles de realizar; por tanto, tienden a rebajar los objetivos de *output* esbozados en los indicadores y a aumentar los de *input*. Para justificar esos cambios, las empresas presentan también un cuadro pesimista de cumplimiento del plan del año en curso. A consecuencia de todo ello, el proceso de planificación reviste el carácter de una negociación bilateral, en vez de ser un esfuerzo conjunto y basado en la cooperación mutua.

Todos los planes a corto plazo tienen un plan financiero homólogo. El plan financiero proporciona a las unidades de producción y a los consumidores los medios de pago necesarios para llevar a cabo las tareas especificadas en el plan financiero a precios fijos. La planificación financiera impone una disciplina a los sectores de la economía que no pueden someterse a controles físicos detallados. También facilita el control de las realizaciones corrientes y fomenta la "economización" al nivel de fábrica.

En teoría, los planes financieros deberían corresponder exactamente a los planes físicos, como traducción de los objetivos de los mismos en términos de valor. De hecho las discrepancias entre ambos tipos de planes son casi inevitables. El plan físico se elabora en sentido ascendente a partir de los objetivos de *output* y de los requisitos de *input*; en cambio, el plan financiero empieza por los requisitos generales de nuevas emisiones monetarias y crediticias y por conjuntos macroeconómicos globales. Como el proceso de planificación entraña muchas aproximaciones los dos tipos de plan nunca se ajustan exactamente el uno al otro.

Esta doble planificación crea en las economías de tipo soviético conflictos que no existen en el sistema de libre empresa. En este último sistema

el motivo de los beneficios es la guía y orientación para toda la actividad económica privada. En la planificación de tipo soviético se supone que las empresas persiguen objetivos físicos al mismo tiempo que objetivos financieros. Cuando no coinciden estos dos tipos de objetivos, la empresa es orientada y propulsada hacia adelante por dos conjuntos distintos de consideraciones.

Hay una constante evolución de:

LOS MODELOS DE PLANIFICACIÓN

para irse adaptando a la realidad.

Las reformas principales se han orientado hacia el estudio de las perspectivas económicas a largo plazo, la eficacia de medir la rentabilidad con relación al mismo y establecer criterios de eficacia, la producción en relación con el volumen de capitales fijos y circulantes, la productividad de trabajo y la rentabilidad; todo lo cual requiere contactos directos entre empresas y dirigentes al establecer los contratos.

En Checoeslovaquia, por ejemplo, se alienta a las empresas que consigan sus fines sin aumentar la mano de obra. Los salarios están relacionados con la productividad laboral: un determinado aumento de la productividad en comparación con el año precedente viene automáticamente seguido por un aumento de salarios materializando en un porcentaje.

La base de la recompensa es el aumento obtenido en comparación con el período precedente, y no la superación de un plan determinado por la autoridad superior. Existe también un fondo para primas, basado en cierto número de indicadores, adaptados a los problemas y necesidades especiales del sector económico al que pertenece la empresa, pero muy particularmente relacionado con los aumentos de beneficios, y que comporta ventajas adicionales a aquellas empresas que adoptaron ambiciosos planes de beneficios, lo cual es bastante distinto a sobrepasar un modesto plan de producción. También se ofrecen recompensas por la consecución de planes con el mínimo aumento de inversión de capital, con el fin de promover hábitos de economía de medios. El fondo para primas es la fuente que proporciona las bonificaciones al personal directivo, así como las gratificaciones destinadas a otros incentivos, todos los cuales se otorgan según un reglamento, que (con el fin de evitar abusos) debe ser confirmado por las autoridades del Estado.

La experiencia de una “economía socialista del mercado”, realizada en Yugoslavia a partir de 1951, requiere un estudio especializado y detallado. Alec Nove indica brevemente los puntos sobre los que difieren los métodos económicos utilizados por Yugoslavia de los utilizados en los sistemas soviético y checoslovaco:

1.º En Yugoslavia, las empresas del Estado son mucho más independientes. Salvo algunas excepciones, no tienen plan de producción que no sea el que ellas mismas adoptan, y que se basa en consideraciones comerciales, es decir, en la demanda del consumidor. Las empresas compiten entre ellas hasta un grado que es inconcebible en Checoslovaquia, sin hablar de la URSS. La competencia se refiere tanto a la venta al por mayor y detall como a las empresas manufactureras. El elemento motriz es una noción particular del beneficio.

2.º Los precios son mucho más libres. En teoría debieran ser completamente libres, de forma que un mercado real pudiera funcionar con eficacia. En la práctica, el miedo a la inflación y el deseo de estabilizar el coste de la vida origina el establecimiento de precios máximos en muchos productos. Pero de todas formas queda un gran margen a la lucha de precios.

3.º La mayor parte de los fondos de inversión de las empresas proceden de préstamos de la Banca, que juzga los diversos proyectos en función de su rentabilidad y en función de la política económica gubernamental y de los planes a largo plazo.

El Estado influye sobre el ritmo de desarrollo, dedicando una gran parte de sus ingresos a la formación de capital y también influye sobre la dirección que debe seguir el desarrollo, indicando a la Banca a quien debe dar preferencia entre los solicitantes de fondos de inversión. Existe una remuneración del capital, y los préstamos para inversión están gravados con intereses.

4.º Las empresas tienen relaciones financieras y administrativas con las autoridades locales (comunidades), y también aunque en menor grado, con la República en la cual se encuentran situadas (Servia, Croacia, etc.). La “communa” local nombra los directores de las empresas, aunque tanto en Yugoslavia como en la URSS el Partido tiene un papel vital en este proceso como en muchos otros.

5.º Los directores son ayudados por consejos de obreros elegidos, que, por lo menos en teoría, son mucho más poderosos en el interior de la

fábrica que sus homónimos en Polonia o Rusia. La empresa del Estado se supone que es administrada por sus trabajadores, y los niveles de salario dependen dentro de ciertos límites, de los beneficios de la empresa. No obstante, para evitar ciertas “desviaciones” el Estado controla muy de cerca la forma en que las empresas emplean sus beneficios, llevándose él la parte mayor del producto neto, desalentado, con medidas fiscales, la superación de las previsiones en materia de salarios. Esto ha provocado, una considerable disminución del interés de los obreros en el éxito financiero de “su” empresa.

La planificación admite muchos matices. En la Europa Occidental se establecen planificaciones orientativas y en la oriental se suavizan las que con carácter imperativo se habían establecido. Una y otras condicionan la libertad empresarial y modifican los conceptos determinantes del beneficio; pero, su concepto sigue siendo diferente a uno y otro lado del telón de acero.

Se ha dicho que el concepto de beneficio ha hecho su aparición en la economía soviética y se especula con la posibilidad de que lleguemos a un tipo de planificación intermedia y a un concepto de beneficio análogo. No es éste el punto de vista de los economistas rusos, como veremos más adelante.

Krylov, Rotshein y Tsarev, explican la evolución de la planificación empresarial explicando:

Un rasgo importante del nuevo sistema de indicadores de planificación es el énfasis puesto en los objetivos de los beneficios más que en los objetivos de los costes de producción. El indicador de beneficios tiene en cuenta la renta neta creada por la empresa; estimula un aumento en la calidad de la producción y la introducción de productos nuevos y más avanzados. Se dan dos indicadores del beneficio para las empresas que cambian al nuevo sistema:

a) El beneficio de la hoja de balance; esto es, el beneficio obtenido de la venta de mercancías y servicios añadiéndoles las cuentas pendientes y descontando las cuentas abonables. Este indicador es establecido en el plan.

b) El beneficio contable, calculado en relación a los fondos de las empresas.

Para determinar los beneficios contables, se efectúan deducciones del saldo de beneficios de las cantidades asignadas al capital fijo y al fondo

de maniobra para las cantidades abonables al presupuesto y para el abono de intereses en los créditos bancarios.

Una de las cuestiones centrales del actual sistema ruso de planificación y de estímulo económico reside en el establecimiento de fondos para conceder ventajas materiales a los obreros y fondos para actividades socioculturales y de construcción de viviendas. Estos fondos son una fuente básica para la concesión de cantidades extra y para mejorar las condiciones de vida de los obreros, personal técnico y empleados de oficina.

El fondo de promoción material consiste en dos partes: cantidades extraídas de los beneficios y la suma de cantidades extra abonadas a los obreros con cargo al fondo de salarios.

Especulando sobre la evolución de los sistemas económicos TINBERGEN (Lecciones del pasado) presenta una posición optimista cuando señala:

“¿Cabe esperar que se realicen mayores cambios en el sistema comunista? Opina que existe cierta posibilidad de mejorar la eficacia del sistema, y una clara oportunidad de que se descubran y apliquen métodos nuevos; por ejemplo, 1.º. No hay duda que puede reducirse el grado de detalle existente en la planificación, sin que por ello se ponga en peligro el equilibrio existente entre las industrias.

2.º Dando más libertad a los “*manager*” puede incrementarse la eficiencia de las unidades de producción, especialmente las de pequeño tamaño.

3.º La eliminación de la discriminación de precios puede hacer que mejore la localización de los recursos, por ejemplo en lo que se refiere a la colocación del capital y al comercio entre países comunistas.

4.º La libertad de fluctuación de precios dentro de ciertos límites, puede acelerar el movimiento de adaptación de la demanda de géneros de consumo a la oferta de los mismos.

“Pero también hay posibles cambios en occidente. La mayoría de los cambios esperados en los grupos occidentales constituirán pasos hacia la situación de óptimo bienestar; entre éstos hay algunos que tienen un carácter socialista, y eso simplemente debido a que la ciencia económica ha demostrado lo justificado de un buen número de desviaciones del puro *laissez-faire*, haciendo que éstas sean aceptadas por el sector más desconfiado de la sociedad occidental; es decir, de los que en principio recelan tanto de la política socialista, como de la capitalista. Podemos esperar que en el conjunto occidental el sector público crezca y que se extienda la seguridad

social y otras formas de redistribución de la renta, además tenemos que mover los medios educativos para mejorar la citada redistribución; esto mismo puede aplicarse a la planificación.”

“Muchos de los cambios que se registran en ambos lados reducirán las diferencias entre este y oeste, aumentando las semejanzas entre ellos y en consecuencia el intercambio de experiencias. Actualmente se discute asiduamente entre los economistas de este y oeste sobre los métodos de planificaciones, de valoración de proyectos de inversión, de fomento del comercio internacional, pudiendo observarse también que existe el deseo de encargarse del estudio de determinadas características y lemas de la planificación y política económica. Todo ello hará que cada vez sea más difícil continuar usando la simple terminología, blanco o negro.”

Según Tinbergen, pues, los dos conceptos pueden aproximarse, pero Liberman, el economista ruso reformador, protesta de tal cosa cuando indica:

“Realmente el beneficio de las empresas socialistas es una nueva categoría fundamental que es característica de un tipo especial de producción de bienes la producción planificada de bienes bajo el socialismo.”

“Las relaciones contractuales directas con los consumidores no significan una transición a la regulación por el sistema de mercado. En el mundo capitalista se intenta predecir la demanda del consumidor. Los rusos, señala Liberman, pueden hacerlo de una manera más fácil, ya que el fondo de salarios de la población urbana y la renta de los agricultores de las granjas colectivas son conocidos. Por tanto, podemos sustraer saldos de la renta de la población y de los gastos. Es completamente realizable el planificar el volumen total de la demanda de los consumidores. Pero la composición específica de este volumen, el color de una blusa o el estilo de los trajes que van a confeccionarse deben ser decididos no mediante la planificación, sino mediante el acuerdo entre los almacenes y las industrias. De esa forma los procesos para calcular la demanda de la población son no sólo compatibles, sino que deberían complementarse sólidamente el uno con el otro.”

“El crecimiento del beneficio en nuestro país no está relacionado con ninguna otra circunstancia, sino con los procesos tecnológicos progresivos, la organización racional del trabajo y el empleo prudente de los elementos de producción.”

“El crecimiento de nuestros beneficios y de nuestra rentabilidad se basa solamente en las horas de trabajo ahorradas y en las toneladas de materias

primas y kilovatios-hora economizados.” Ésta es la razón por la que considera Liberman válido el empleo efectivo de la rentabilidad como un criterio de incentivo económico.

Para Liberman, en la época del imperialismo y de la concentración monopolística, el beneficio se crea naturalmente mediante el trabajo de empleados y obreros en la producción, pero el proceso de su apropiación y redistribución es tal que a veces no se realiza donde se crea. Añade Liberman: “el capital crea una renta inmensa en la forma de beneficios especulativos a los monopolistas. Una buena parte de lo mismo es redistribuido entre los especuladores y los agentes de Bolsa, así como los Bancos. Todos ellos reciben una parte de los beneficios capitalistas, aunque no tengan relación con las unidades de producción donde se forma realmente el beneficio”.

SUKHAREVSKY, señala el concepto ruso de renta empresarial cuando nos dice:

“El Estado socialista, representante de toda la sociedad, aparece en sus relaciones con las empresas como propietario total de los medios de producción. Dirige directamente y de acuerdo con los planes la actividad de cada empresa, administra la mayor parte de la renta neta de ella y utiliza para su desarrollo las rentas del Estado.

Si la socialización de los medios de producción permite a la sociedad concentrar entre sus manos como en una bolsa común la masa de la riqueza social, y le permite, también, administrarla metódicamente teniendo en cuenta las necesidades de la sociedad en conjunto y de cada célula económica, el estímulo exige que una parte de la renta sea repartida entre la sociedad y las empresas. Para estimular una empresa hay que dejarle una parte de las rentas o una parte del *ahorro* de los gastos materiales, del fondo de salarios, etc., con el fin de ampliar la producción, aumentar la remuneración del trabajo y del estímulo material, es decir, de la satisfacción de las necesidades materiales de los trabajadores.

“Para asegurar la eficacia del sistema de estímulo de las empresas, es preciso: encontrar unos criterios justos de valoración social de los resultados del trabajo de una empresa determinada y situarlos en la base de la determinación de la parte de la renta (ahorro) correspondiente a la empresa (grupo); asegurar la imputación a la empresa de dicha parte de la renta (ahorro) y de los fondos de producción y de estímulo basados sobre ella; fijar de antemano el tiempo durante el cual dicha renta suplementaria es

reconocida como un resultado individual, separándose de la medida social y requiriendo un estímulo suplementario.”

Es decir que habla de estímulos asignando a la empresa parte de los “ahorros” conseguidos en la administración de los bienes nacionales puestos a su disposición.

Sobre estas ideas martillea EVSEI LIBERMAN.

Son sus palabras del tenor siguiente:

“Se puede utilizar con éxito el beneficio en tanto que índice sintético (aunque no sea el único) de la eficacia económica de la producción.

”No se debe considerar el beneficio en su suma absoluta, dado que, a medida que la empresa es más importante, mayor será el beneficio en igualdad de condiciones. Es decir, para apreciar la eficacia hay que relacionar el beneficio con una base que caracterice la potencia de la empresa. Lo más razonable es adoptar como base de este tipo el valor de los fondos de producción de la empresa. La valoración recaerá, entonces, sobre la rentabilidad de la producción, lo que significa la relación beneficio-valor de los fondos de producción.”

En nuestro país (sigue Liberman) no se puede obtener beneficio por medio de la especulación, por el aumento intencionado de los precios, por medio de intercambios no equivalente con los países coloniales y subdesarrollados, ni por la presión sobre el nivel de remuneración del trabajo, dicen sus oponentes occidentales, pero sí con la explotación de los países satélites. El beneficio socialista, si se parte del hecho de que los precios reflejan correctamente los gastos medidos de producción por rama, no es otra cosa que el efecto del crecimiento de la productividad del trabajo social, concretizando bajo una forma monetaria. He ahí por qué basándonos sobre la rentabilidad podamos estimular una eficacia real de la producción. Pero, que quede claro: ¡estímulo no es enriquecimiento! El beneficio no puede transformarse en nuestro país en capital, puesto que nadie puede a título privado, ni el director, ni los sindicatos, ni los particulares, adquirir los medios de producción con su prima, se pregunta Liberman al defender su tesis de que el beneficio a la rusa es diferente que el beneficio a lo yanqui. ¿Dónde está, pues, la “libre empresa”? ¿Dónde está la “economía de mercado”? La planificación centralizada conserva todo su vigor, puesto que queremos mejorarla e intensificarla desembarazándola de los detalles de un control minucioso sobre las empresas y utilizando los medios de acción del principio leninista del interés material en el propio proceso planificador.

“No se trata, recalca Liberman, del “espíritu de empresa” capitalista, sino de reforzar el espíritu de iniciativa de nuestros obreros, de nuestros ingenieros y de nuestros dirigentes de la economía, y de estimular esta iniciativa utilizando la ley socialista que exigen que “a importantes resultados, correspondan remuneraciones elevadas del trabajo.”

Liberman, pues, no acepta que el concepto *beneficio* que él utiliza pueda ser confundido con la misma palabra puesta en boca de los economistas occidentales.

CONCLUSIÓN

En resumen, sigue en pie un debate sobre el concepto de beneficio. En la empresa que tiende a ser liberal, costes e ingresos dependen de un mercado, más o menos intervenido. La acción de los impuestos y de las reglamentaciones administrativas distorsiona la diferencia al actual simultáneamente sobre costes, sobre ingresos y sobre los resultados netos a través de una compleja trama que a veces violenta la libertad de mercado y limita la libre disposición del producto bruto. Todas las regulaciones administrativas y fiscales imponen la adaptación de la gerencia empresarial a las mismas.

En la empresa que tiende a ser socialista, costes e ingresos dependen del plan. El mercado está también planificado, el beneficio o rentabilidad es específicamente el resultado de ahorros en la realización del plan.

Aparecen, por tanto, dos conceptos diferentes y a pesar de que se haya dicho que se están aproximando los conceptos básicos, como habremos podido observar por lo que he expuesto, siguen estando totalmente distanciados. No puede pues hablarse de que en la economía del Este se utiliza el beneficio, entendido a lo occidental para medir el resultado en el balance de la empresa. Con una misma palabra, beneficio o rentabilidad, se expresan conceptos todavía totalmente distintos.

Ahora bien, en el Oeste el beneficio está mediatizado por la Administración pública y en el Este se empieza a admitir que los *ahorros*, en parte, sean administrados por los propios entes empresariales. Después de cincuenta años de contrarias experiencias siguen siendo pocos los puntos de contacto. Será interesante poder examinar el impacto de los avances tecnológicos en una y otra concepción empresarial, dentro de otros cincuenta años.

Confiemos en poder de nuevo reunirnos entonces y analizar la evolución anunciada por Anton Wruster, economista croata liberal que confiaba en que la realidad económica de la sociedad de consumo obligaría de día en día al acortamiento de la distancia entre los conceptos teóricos, económicos que pueden ser muy diferentes de los postulados de aplicación política en su realización práctica.