

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

CATEDRA DE POLITICA ECONOMICA DE LA EMPRESA

PROF. DR. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA

Working Papers: nº56

Título : Exigencias de la Economía
de Mercado a la constitución
empresarial

Autor: Eduard Gaugler

Fecha: Abril 1981





Universidad de Alcalá de Henares
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Cátedra de Política Económica de la Empresa
Alcalá de Henares - Madrid

Working Papers: n°56

Título : Exigencias de la Economía
de Mercado a la constitución
empresarial

Autor: Eduard Gaugler

Fecha: Abril 1981

Secretaría de Redacción:

Srta. María Luisa Blasco Laviña



© Dr. Santiago García Echevarría

Se prohíbe la reproducción total o parcial por cualquier método del contenido de este trabajo sin previa autorización escrita.

Se trata de trabajos de investigación internos de la Cátedra.

EXIGENCIAS DE LA ECONOMIA DE MERCADO A LA
CONSTITUCION EMPRESARIAL.(x)

Prof. Dr. Eduard Gaugler.
Catedrático de la Universidad de Mannheim

I. INTERDEPENDENCIA ENTRE LA ECONOMIA DE MERCADO Y
LA EMPRESA.

La Economía de Mercado y la empresa pueden verse en un sistema de interdependencias. La Economía de Mercado constituye el sistema global y la empresa configura el elemento del sistema. O dicho de otra manera, la Economía de Mercado constituye un macrosistema y cada una de las empresas un subsistema con diferentes componentes elementales. Entre este sistema macro y el subsistema existen relaciones de interdependencia. El tema exige que se esquematice en un primer plano estas interdependencias; para ello, se va proceder a un análisis basado en las siguientes cuestiones:

1. ¿Que postulado plantea un sistema macro de Economía de Mercado al subsistema de la empresa?
2. ¿Cómo resuelve la empresa estas exigencias del sistema de Economía de Mercado ?

3. ¿Cuáles son aquellos problemas que en el momento actual exigen una gran atención a las interdependencias entre Economía y empresa y, por tanto, exigen un mayor tratamiento.?

Estas tres cuestiones son las que se van a tratar a continuación. La división de trabajo entre un jurista con conocimientos económicos y un economista de empresa, permite el que no se entre aquí en la problemática jurídica específica de este tema. Por lo tanto, el concepto de constitución empresarial lo considero, desde mi punto de vista, como muy amplio y no sólo desde un punto de vista específicamente jurídico. En cuanto se refiere a las dimensiones relevantes desde el punto de vista jurídico corresponden a otras personas las aportaciones.

II. POSTULADOS QUE IMPONE LA ECONOMIA DE MERCADO A CADA UNA DE LAS EMPRESAS EN CONCRETO

La capacidad de funcionamiento del sistema macro de la Economía del Mercado depende del comportamiento de los subsistemas, esto es, de cada una de las empresas. Estos pueden formularse como postulados previos para cada una de las empresas en concreto, como exigencias que se derivan de su existencia dentro de una estructura de ordenamiento de Economía de Mercado.

División
interdis-
ciplinaria

Comporta-
miento de
los subsis-
temas

1. Postulado de la aceptación del ordenamiento de Economía de Mercado

Postulado número 1: Aceptar y mantener el orden de una Economía de Mercado como exigencia a cada una de las empresas.

Primer postulado

Aceptación del sistema por las grandes empresas

Con la tendencia creciente a la concentración económica se pueden alcanzar empresas gigantes y vinculaciones empresariales de tal magnitud de poder económico real que el mantenimiento de un sistema de Economía de Mercado depende de la aceptación del orden de Economía de Mercado por estas empresas gigantes, de su renuncia a eliminar las estructuras y elementos de este ordenamiento económico y de su predisposición a no manipular de forma egoísta los procesos de Economía de Mercado.

Insuficiencia instrumental

Frecuentemente no son suficientes los instrumentos del Estado y de la Sociedad para proteger una estructura macro de Economía de Mercado contra las ingerencias y contra las manipulaciones de empresas muy fuertes y de relevantes concentraciones empresariales. Por lo tanto, constituye la aceptación y el asegurar el orden de Economía de Mercado, por parte de cada una de las empresas, un postulado necesario.

2. Postulado del cumplimiento de las necesidades del mercado.

Segundo
postulado

Postulado número 2: Cumplir con las exigencias que se deriven del mercado; se trata del postulado de una oferta de productos de acuerdo con la demanda por parte de cada una de las empresas.

Capacidad
de adapta-
ción

En una Economía con una evolución fuertemente dinámica este postulado exige, por parte de cada una de las empresas, una gran capacidad de adaptación a la transformación de la demanda, así como una capacidad de innovación y disposición para esa innovación, tanto por lo que se refiere a procedimientos como a los métodos de las aportaciones y productos que ofrece la empresa al mercado.

Exclusión
de los
"Hidden
persuaders"

Ahora bien, una influencia de la empresa en la evolución de las necesidades, en el desarrollo de la demanda del mercado, no puede rechazarse. La dirección de la evolución de la demanda, o el influenciar su evolución por parte del oferente, por ejemplo, a través de la publicidad, debe respetar también los valores personales de los partícipes en el mercado. Los "hidden persuaders", por una parte, y una publicidad penetrante en el subconsciente, por otra, son ejemplos que deben excluirse.

3. Postulado de la disposición a aceptar riesgo y de la capacidad de riesgo.

Tercer
postulado

Postulado número 3: Disposición al riesgo y capacidad de riesgo de cada una de las empresas.

Traslado
de responsa-
bilidades

La descentralización básica de las competencias de decisión en el proceso económico dentro de un orden de Economía de Mercado exige el que las empresas singularmente sean responsables de las decisiones que hayan adoptado y que estén dispuestas a responder por ellas. El trasladar la responsabilidad económica de las propias decisiones a terceros, al Estado, a la Sociedad, a los impositores, al consumidor, etc. lleva, en este sistema económico, a desequilibrios estructurales.

Responsabi-
lidad
interna y
externa

Naturalmente, la obligación de responder de las consecuencias de las decisiones se encuentra preferentemente dentro del ámbito interno de la empresa. Pero bajo mi punto de vista, en principio, esta asignación de riesgos tiene que tener validez para el caso de riesgos externos a la empresa. Sin duda, existirán límites y situaciones excepcionales, por ejemplo, cuando surgen riesgos que se encuentran más allá del dominio del nombre. Contergan constituye un trágico ejemplo en esta materia.

4. Postulado de la economicidad de costes.

Cuarto
postulado

Postulado número 4: Economicidad de costes.

Goetz Briefs señaló hace ya varias décadas como la función de la empresa "el mantener los costes lo más reducidos posibles". Determinadas fases del mercado, determinadas situaciones coyunturales, pueden llevar a un tratamiento des- preocupado en cuanto a los factores de input, ya que la fijación de los precios en los mercados de ventas no tropiezan con ninguna resistencia notable. La actuación económica, esto es, la utilización económica de los bienes constituye, sin embargo, la función elemental de todo ordenamiento económico, y ello, muy en especial, en el ordenamiento de una Economía de Mercado.

Costes

Quinto
postulado

5. Postulado de renuncia rigurosa del ejercicio del poder en el mercado.

Postulado número 5: Renuncia rigurosa al ejercicio del poder sobre el mercado .

Mientras que la Economía del Mercado se entienda meramente como un sistema mecanicista puede ignorarse este postulado. Pero, sin embargo, cuando se considera a la Economía de Mercado dentro de un ordenamiento de Sociedad libre, entonces surge la pregunta de si los partícipes en el mercado se deben obligar a renunciar a la posible explotación de los otros miembros que participen en el mercado: por ejemplo, mediante renuncia a las imposiciones de precios y de con-

Renuncia
a la ex-
plotación
mutua

diciones a los suministradores, o mediante una renuncia a los acuerdos de los consumidores a largo plazo a la configuración del producto.

Tales prácticas de mercado son muy sospechosas, por una parte, debido a que perjudican seriamente el principio de competencia de la Economía de Mercado y que, por otra parte, y esto es lo que a mi me parece más importante, anula la confianza en la capacidad de aportación de un ordenamiento de Economía de Mercado.

En este momento se plantea, como es natural, la cuestión de si los postulados enunciados son suficientes para describir adecuadamente las exigencias de la Economía de Mercado a cada una de las empresas. Los cinco postulados expuestos se deducen, a mi entender, de la capacidad funcional de un ordenamiento de Economía de Mercado y de su finalidad con respecto a un ordenamiento de Sociedad libre. Pero, deben entenderse en su más amplio sentido como postulados económicos de un orden de Economía de Mercado.

Y ahora surge la cuestión, de sí en una Economía Social de Mercado deben incorporarse adicionalmente postulados sociales, esto es, postulados que se deducen de las exigencias del ordenamiento de la Sociedad y que son consecuencia de exigencias de grupos sociales y de las condiciones del entorno. Esta cuestión complementaria de los postulados, por lo que respecta a una Economía Social de Mercado, y desde una contemplación meta-económica, debe contemplarse aquí como planteamiento aparte.

Competencia

Capacidad funcional de la Economía de Mercado

Postulados sociales

III. LA EMPRESA EN LA ECONOMIA DE MERCADO

Las exigencias de un sistema de Economía de Mercado, tal como he intentado resumirlo en los cinco postulados expuestos, afectan a las empresas de manera muy diferente. Aquí quiero esquematizar algunos aspectos fundamentales.

Planteamiento

1. Economía de Mercado y sistema de objetivos de la empresa.

Las empresas consideran en sus sistemas de objetivos los elementos de una Economía de Mercado. Precisamente, aquellas empresas que se dirigen bajo criterios económicos y de rentabilidad no poseen, por regla general, un sistema de objetivos unidimensional. Incluso, cuando el objetivo empresarial, mucho más frecuente en la literatura que en la práctica, se formula solamente en base a una magnitud única de beneficio como, por ejemplo, la maximización de la rentabilidad del capital, incluso entonces, surgen otras magnitudes, al menos, con carácter de condicionantes.

Objetivo unidimensional ?

Estas magnitudes condicionantes constituyen, sin embargo, objetivos parciales en el sistema de objetivos empresariales y constituyen, no en última instancia, magnitudes de mercado, en la forma de objetivos de ventas, de participaciones en el mercado, de rendimientos de ventas deseados, o en todo lo que se refiere a asegurar los mercados

Objetivos parciales y magnitudes de mercado

conseguidos, así como en la búsqueda de los mercados, etc. Aquellas magnitudes que se refieren a las ventas en sistemas de Economía de Mercado, constituyen partes fundamentales del sistema de objetivos de una empresa. Orientar la actividad empresarial a satisfacer las necesidades económicas configura, por último, las decisiones sobre los objetivos empresariales de los órganos superiores de la empresa.

Funciones de
mercado y
empresa

Pero además, las decisiones para alcanzar los objetivos en las empresas contienen, en una parte muy significativa, funciones de mercado para la empresa.

2. Mercado y planificación empresarial

Planificación
empresarial

El sistema de planificación de cada una de las empresas se compone de una serie de planes parciales. A estos planes parciales pertenecen, regularmente, los planes de ventas, el plan de publicidad, así como también el plan de adquisición de los factores de producción. En una economía competitiva el plan de ventas constituye, frecuentemente, el más destacable. Es, tal como nosotros los economistas de empresa vamos a definirlo, el plan parcial dominante. Es el sector de estrangulamiento de la planificación empresarial, el sector mínimo, a no ser que se trate de un mercado predominantemente de compradores.

Pronóstico
de mercado

La planificación de ventas exige un pronóstico de mercado. En una evolución dinámica de los mercados relevantes para la empresa cada vez gana mayor importancia la investigación de mercados empresariales. Por lo tanto, cuanto más dinámica sea una economía, tanto mayor será la actividad para la investigación de las condiciones futuras de ventas con el fin de conocer a tiempo sobre las oportunidades de ventas futuras sin que con ello pueda suponerse que es posible una superación del pronóstico. Los riesgos de ventas siguen existiendo, incluso en situaciones donde existe una investigación de mercados ampliamente desarrollada. La investigación de mercados debe facilitar las bases de información para articular la estrategia a seguir en el mercado y los datos de partida para poder utilizar el denominado instrumental de la política de ventas.

3. La concepción de Marketing y el instrumental de la política de ventas.

Transición
en la R.F.A.

Desde los años 50 con la terminación de las economías de guerra y de la escasez, se ha podido observar en la República Federal de Alemania de forma muy clara la transición de una dirección empresarial que parte del mercado, a una concepción de marketing a la que se han orientado las diferentes actividades empresariales, y no solo las vinculadas a la economía de ventas, sino todas las actividades empresariales ajustándose a las

exigencias de los mercados. El slogan más característico de esta evolución es el "cliente es el rey".

"Marketing mix"

A este respecto puede señalarse que con esta concepción de marketing se desarrolla un amplio instrumental para el cuidado de las relaciones en el mercado. Junto a la evolución de los instrumentos singulares surge la idea de un "marketing-mix" y la necesidad de investigar las condiciones que se han de dar para que cada uno de los instrumentos de la economía de ventas tenga los efectos esperados, así como las relaciones de complementaridad.

4. Estructuras de organización y exigencias de mercado.

Organización

Las empresas reaccionan a las exigencias de la Economía de Mercado mediante la orientación de sus futuras organizaciones administrativas a las exigencias del mercado. El abandono de los tipos de organización empresarial que están orientados fundamentalmente a los procesos de producción, las organizaciones especialmente funcionales, y la transición a estructuras organizativas que permiten una mejor adaptación al mercado, constituyen todos ellos elementos que definen, bajo los conceptos de organización del propio producto, organización divisional, organización matricial, organizaciones por centros de beneficios, a través de distintas magnitudes, una concepción directiva del management por objetivos -siendo los objetivos

dominantemente magnitudes de mercado- y, no por último, a través de un instrumento de control que denominamos márgenes de cubrimiento y que permiten analizar la contribución o aportación a los resultados de cada una de las organizaciones bajo la consideración de los aspectos de mercado.

5. Remuneración de los factores de producción orientados al resultado.

Por último, me parece muy importante señalar, en quinto lugar, el que la remuneración de los factores de producción se orienten a los resultados, lo que implica una amplia reorientación de la empresa en concreto a los postulados de la Economía de Mercado. El capital propio, como factor empresarial, solamente se dota de acuerdo con las expectativas de resultados. Los intereses del capital propio no constituyen ninguna magnitud de gasto. La rentabilidad del capital propio es, por lo tanto, dependiente del resultado empresarial, y aquí, simplificando, quiero suponer que este resultado empresarial, en cualquiera de los casos y en la mayoría de las empresas, esté determinado preferentemente por el mercado.

Remuneración
de los factores
y resultado

Remuneración
de la dirección
empresarial

En cuanto al factor dispositivo hemos señalado ya la necesidad de diferenciar la remuneración de la dirección empresarial en cada una de las empresas y, en concreto, entre las sociedades personalistas (totalmente dependiente del resultado) y las sociedades de capital. La remuneración de los gerentes, de los miembros de los Consejos Eje-

cutivos y de los miembros de los Consejos de Supervisión está constituida, por regla general, por una cantidad fija básica, complementada por un suplemento que depende de los resultados.

Responsabilidad
y remuneración
del factor
trabajo

Por lo que afecta al tercero de los factores de producción, el factor trabajo, tenemos que una parte muy importante de los directivos a niveles medios y superiores están vinculadas sus retribuciones a los resultados de la actividad. Los responsables de las ventas poseen una amplia remuneración en base a los resultados de su actuación en el mercado y en los sistemas de participación de resultados, constituyendo partes importantes de las remuneraciones y, por lo tanto, encuanto a los resultados de la empresa en su actuación en los mercados. Naturalmente, no puede olvidarse que estas cuotas de participación en los resultados, dentro del conjunto de las retribuciones al trabajo, por ejemplo, medido en torno a las sumas totales brutas anuales de cada uno de los trabajadores, sólo significan una parte relativamente baja. La mayor parte de las retribuciones del sector trabajo, al menos a corto plazo, son independientes del resultado de la empresa en el mercado. Se trata pues de un gasto fijo de tendencia creciente.

Gastos fijos
de personal y
capacidad de
adaptación
empresarial

Esta tendencia creciente de participación en los gastos fijos del factor personal, disminuye la capacidad de adaptación de la empresa a situaciones de retroceso del mercado, ya que una reducción a corto plazo de las retribuciones del trabajo se hace prácticamente imposible, e igualmente en el caso de una modificación al alza, por lo

que el empresario teme de forma cada vez más acentuada el que un incremento con carácter fijo de las retribuciones del trabajo le obligue a una ampliación rápida de su capacidad de personal.

Una planificación de personal orientada a las ventas, por lo general, y una planificación de los costes de personal también orientadas a las ventas, en particular, constituyen un instrumentario directivo empresarial de importancia creciente, por lo que debe ser mencionado en este lugar.

Planificación
de personal

IV. PROBLEMAS ACTUALES

De los postulados de la Economía de Mercado que he expuesto en la parte primera y de sus actividades, tal como las he caracterizado, se deducen una serie de problemas actuales. Aquí me centraré de forma restringida en algunos de ellos. El resto serán tratados en otras ocasiones y especialmente por el colega Horn.

Planteamiento
de los
problemas

1. Utilización del capital y riesgo en la Economía de Mercado.

En primer lugar, se plantea la cuestión sobre la interdependencia entre la utilización de capital y el riesgo en un sistema de Economía de Mercado. El postulado número 3 sobre la disposición al riesgo y sobre la capacidad de riesgo de

Disminución
de las empresas
en la propo-
sición de capital
riesgo

cada una de las empresas se orienta, así parece, al menos, en primer lugar y de forma preferente, a la dotación de capital por parte de las empresas. La magnitud del capital riesgo, del capital propio y del capital de participación, influye, sin duda, en la capacidad de riesgo que tiene la empresa. Desde nace ya varios años e incluso desde nace varias décadas, se constata en la República Federal de Alemania el que las empresas presentan cada vez una menor proporción de capital riesgo, medida según determinadas reglas de balance. Al mismo resultado puede llegarse cuando se considera la dotación de capital riesgo en cuanto a las decisiones sobre dotación de capital para las futuras necesidades empresariales.

Progresión
fiscal

Esta escasa base de capital propio es consecuencia de la fuerte presión que la competencia ejerce sobre los beneficios, al menos en una serie de sectores y como consecuencia de la progresividad fiscal sobre los resultados; que a su vez es consecuencia seguramente de las necesidades de reparto de beneficios, especialmente para aquellas estructuras de capital ampliamente dispersas. Estas circunstancias limitan de forma notable la capacidad de autofinanciación. La financiación externa y la de participación para aportar capital riesgo sólo existe, en principio, en aquellas sociedades que tienen capacidad de emisión. Es posible, que en el momento actual, se tropiece con reticencias en el mercado de capitales debidas a las expectativas de dividendo. Para las empresas de tipo medio apenas sí es relevante la financiación externa y de participación. Las sociedades de participación de capital que se ofrecen por parte

de algunos institutos bancarios para apoyar la economía de clases medias empresariales no significa hasta hoy, a mi entender, una magnitud suficientemente relevante.

Una posible salida de esta situación parece ser más bien la participación en el capital de los colaboradores de las empresas en las que trabajan. En este sentido, debe señalarse que en una investigación realizada en el año 1976 y que abarca a 770 empresas de la República Federal de Alemania con 800.000 mil trabajadores la participación en el capital por parte del personal, asciende a 2,3 miles de millones de DM. De estos 2,3 miles de millones de DM, según esta encuesta, 2,1 mil millones de DM son capital riesgo. De las 770 empresas la mayoría de ellas son predominantemente empresas medias. Esta fuente de dotación del capital riesgo no puede ser ignorada.

Si se plantea además la pregunta sobre la capacidad de riesgo con la utilización del capital en un ordenamiento de Economía de Mercado, no debe descuidarse la problemática correspondiente a la reducción de la disposición al riesgo. Según mi opinión existen suficientes indicios para percibir un retroceso en la disposición al riesgo por parte de los propietarios de capital. Este indicio lo veo, en primer lugar, como consecuencia de una creciente separación entre propiedad y producción. Y a pesar de que en esta división, por regla general, existe una responsabilidad para los cedentes de capital ajeno, constituye, sin duda, esta separación empresarial un elemento importante contra

Participación
en el capital
de los colabo-
radores de las
empresas



los riesgos en el mercado. Y veo un segundo indicio para la reducción de la disposición al riesgo en la transformación de la Sociedad personalista con exclusión de responsabilidad, en las Sociedades de Responsabilidad Limitada. En los últimos años han sido muy numerosas las transformaciones de sociedades en este sentido. Desde el punto de vista fiscal puede estar justificado el que sean posibles tales modificaciones de formas jurídicas y que pueda calificarse como razonable y ventajoso. Pero ello supone en cualquier caso una reducción también de la disposición al riesgo.

2. Elasticidad en la utilización del personal.

El trabajador como portador de riesgo en la empresa

El que la empresa pueda dominar los riesgos de la Economía de Mercado no depende sólo de la utilización del capital. La elasticidad del factor trabajo constituye, a este respecto, un elemento relevante. En primer lugar, se ha de señalar que también el trabajador es portador de riesgo, de los riesgos de una Economía de Mercado en cuanto a que la empresa surge como tal: al disminuir o eliminarse todas las retribuciones en función de los resultados, mediante la fijación de retribuciones mínimas salariales contractuales, contra desplazamientos del personal ventajosos para la empresa como consecuencia de riesgos de mercado, como consecuencia de reducción en el volumen de trabajo que llevan a pérdidas de retribución hasta las pérdidas de los propios puestos de trabajo.

elevados niveles
salariales

La evolución de los últimos años lleva claramente a valorar la existencia de una reducción muy acentuada en la flexibilidad de riesgo del factor de trabajo. Esta reducción de la flexibilidad al riesgo del factor trabajo me parece que está condicionada, en primer lugar, por los elevados niveles salariales fijados por convenio, que solamente permiten una zona de movimiento empresarial muy reducida.

Instrumentos de
compensación al
riesgo

Cuanto menores sean las diferencias salariales, cuantos menores sean las participaciones en los resultados, cuanto menor sea la participación en las aportaciones sociales a las que pueda renunciarse y a las instituciones sociales en la empresa, tanto menores serán los instrumentos de compensación para equilibrar el riesgo.

Derecho laboral

La reducción de la flexibilidad ante el riesgo a causa del factor trabajo viene además condicionada, en segundo lugar, por el amplio tratamiento del legislador, de la jurisprudencia, favoreciendo al trabajador. Desde comienzos de la industrialización, hace 150 años, se han desarrollado no sólo una serie de leyes de protección al trabajador, sino también leyes que configuran de forma concreta los procesos legislativos, y ello mediante las leyes de cogestión, las leyes constitucionales de la empresa, las leyes constitucionales de la CECA, las leyes constitucionales de la cogestión de 1976. No se debe de infravalorar el hecho de que la jurisprudencia de los tribunales de trabajo y los tribunales sociales actúen en este sentido.

Derecho de
cogestión del
factor trabajo

Como tercer elemento debe citarse el que surge un elemento que lleva a una disminución de la flexibilidad frente al riesgo a causa del factor trabajo como consecuencia de la propia transformación del comportamiento de muchos trabajadores. El incremento de la flexibilidad interna de la empresa y el retroceso de las fluctuaciones naturales desde 1974 han influido sobre el grado de utilización del personal en las empresas. Aquí se ha de citar de forma especial el que la Ley Constitucional de la Empresa de 1972 concede al Consejo de Empresa en las transformaciones empresariales, que afecten a los trabajadores, en su artículo 111, a un derecho de cogestión muy amplio. El Consejo de Empresa puede exigir, para poder aceptar las modificaciones empresariales, un Plan Social. El Plan social representa, en casos serios, una carga adicional para el capital riesgo. De ahí se deduce la necesidad de que la base de capital propio de las empresas se vea afectada frente a los riesgos adicionales del mercado, como es el caso de que las modificaciones empresariales que impliquen desventajas para el factor humano y condicionen la necesidad de un plan social. Por tanto, puede considerarse la existencia de un riesgo adicional que parte del sector de la cogestión empresarial en cuanto a la dotación con capital de la empresa, independientemente de la cuestión de sí, en casos marginales, un Plan Social de la empresa puede llevar incluso a la situación de quiebra.

3. Estructura de producción con intereses pluralistas.

La función de la dirección empresarial consiste en coordinar la política empresarial con las exigencias del mercado y con los intereses de aquellos partícipes tanto de la sociedad como del mercado. Esta aclaración puede realizarse mediante el pluralismo de intereses en los órganos supremos de la empresa, especialmente en los Consejos de Supervisión en las sociedades de participación en el capital

Coordinación de exigencias e intereses

El pluralismo de intereses en el Consejo de Supervisión comenzó con la incorporación de los representantes del capital ajeno en los Consejos de Supervisión, continuándose en esta línea, dentro de este órgano de dirección empresarial, con la representación de los trabajadores de la propia empresa, con la representación de miembros sindicales externos a la empresa y, para el caso de la Ley de Cogestión del sector de la CECA, mediante la incorporación de los representantes de la Comunidad. Es conocido que la Ley de cogestión de la CECA del año 1951 incluye además el "miembro neutral" con el 11, 15, el 21 representante. Dentro de la concepción de la Ley de cogestión de la CECA no solamente le corresponde la función del "tercer banco" de compensación del equilibrio entre la representación de los propietarios del capital y de los representantes del trabajo. El legislador, pretendía con estos "hombres neutrales" la representación del bien común en los órganos supremos de una empresa.

Pluralismo de intereses en el Consejo de Supervisión

El dictamen Biedenkopf del año 1970 señalaba, con respecto a esta institución -miembros neutrales - de forma lapidaria, lo siguiente: Sin efecto, sin confirmación. El legislador del año 1976 ha abandonado esta construcción en el Consejo de Supervisión del "tercer banco".

El "tercer Banco"

A mi me parece el que actualmente no existe tampoco ningún lugar más para los representantes de los consumidores, del bien común en el Consejo de Supervisión. En primer lugar, supongo que los representantes de los trabajadores de la empresa y de los sindicatos no pueden ser representantes adecuados del bienestar común, así como tampoco los representantes de los consumidores en el Consejo de Supervisión. Si se considera que los sindicatos acuerdan con las empresas las elevaciones salariales en los convenios empresariales para, a continuación, en el Consejo de Supervisión, realizar, con la colaboración del representante sindical, la tabla de reivindicaciones salariales, y se acuerdan elevaciones de precios, esto que constituye, a mi entender, un indicio de que los representantes de los trabajadores de la propia empresa o de los órganos externos no son los apropiados para una representación del bien común en el Consejo de Supervisión.

Estructura del Consejo de Supervisión y bien común

En segundo lugar, opino que la Ley de Cogestión de 1976, teniendo en cuenta la decisión adoptada por el Tribunal Supremo Constitucional del 1 de marzo de 1979, no permite ninguna zona de juego adicional para un "tercer banco". Los propietarios del capital disponen sólo en los órganos de decisión de una supremacía mínima; los representantes de los trabajadores quieren alcanzar su paridad nominal; por lo que no queda ningún lugar para el "tercer banco".

Ley de cogestión
de 1976

Por último, en tercer lugar, debe plantearse ampliamente la problemática de la introducción de los representantes del "tercer banco". El peligro de una politización adicional de las elecciones de los miembros del Consejo de Supervisión sería enorme. Naturalmente, que se plantearía aquí la pregunta adicional sobre en qué medida una pluralidad de intereses prescrita legalmente en los órganos de gobierno de las empresas, permitiría realizar las funciones de mercado de la empresa influyendo en las mismas, en tanto que ello llevaría a una mayor rigidez en las reacciones a la dinámica del mercado, provocadas a su vez por tales evoluciones. Si es que se confirma este planteamiento debe de plantearse la pregunta adicional: "Poseen aquéllas empresas que están sujetas a la Ley de Cogestión de 1976 y aquéllas que están sujetas a la Ley de Cogestión de la CECA de 1951 ventajas de mercado relativas frente a las empresas que están así cogestionadas (!)

Politización
adicional.....

4. Reacción al consumismo

La imposibilidad de anclar a los representantes de los consumidores, del bien común, en los órganos de gobierno de las grandes empresas, no constituye naturalmente ninguna contestación general a aquella exigencia que ha caracterizado a todo movimiento consumista en los últimos años con respecto a una Economía de Mercado en la que operan las empresas. Si se considera y se define la base del movimiento del consumismo de acuerdo con la clasificación o tipología de la literatura sobre el tema, como la tercera fase, puede entonces decirse que: Ha sido decisivo para esta fase la crítica generalizada de la sociedad del bienestar, la concienciación de amplios grupos de la población sobre los peligros específicos de la alta tecnificación, la amplia difusión de los bienes técnicamente complicados en las economías domésticas, así como las tendencias de traspasar a los productos el riesgo de la producción de los productos a los consumidores, una excesiva publicidad de ventas que, en parte, ha llevado a trazar un velo, así como a un tipo de comportamiento del productor que para muchos consumidores se ha considerado como poco correcto.

Consumismo o
"tercera fase"

Por lo tanto, podemos señalar, para que lo denominamos actualmente como consumismo, al menos dos causas: Un comportamiento equivocado singular, generalmente proveniente de los grandes oferentes, y una información errónea de la opinión pública.

Causas

Actuación de las
empresas frente
a este movimien-
to

Sigue estando latente la pregunta de cómo deben de comportarse, sobre todo, las grandes empresas frente a este movimiento consumista. Una integración de los representantes del consumismo, de los representantes del bienestar común en los órganos empresariales, me parece imposible, tal como se ha planteado hasta ahora en las condiciones señaladas. Con ello surge el problema de hasta qué punto pueden renunciar las empresas a comportamientos contrarios al mercado, hasta qué punto pueden de forma acentuada respetar las empresas los postulados de Economía de Mercado fijados al principio y hasta qué punto deben de realizar una política de información que lleve a evitar ideas erróneas y opiniones falsas sobre el funcionamiento de la economía y sobre el comportamiento de las empresas en particular.

Balance Social

Los denominados **Balances Sociales** pueden constituir un punto de partida en esta dirección. La presentación de cuentas orientadas a la Sociedad debería ser precisamente la contribución central de una empresa a la economía y a la Sociedad, precisamente de sus aportaciones al mercado, que deberían quedar suficientemente aclaradas. A este respecto los Balances Sociales publicados en la República Federal de Alemania y sus conceptos necesitan aún de un desarrollo posterior para ser satisfactorios. Ahora bien, sólo con mejores Balances Sociales tampoco se podrá contrarrestar el movimiento del consumismo.

De forma decisiva seguirá influyendo el comportamiento real de las empresas en el mercado y de sus aportaciones al mismo. Así mismo será condicionante básica la opinión de amplios sectores de consumidores de que un orden económico con una imperfección relativamente pequeña es mucho más aceptable que una concepción de aprovisionamiento ilusionista y utópica especialmente cuando se consideran los componentes negativos de una Economía de Mercado que constantemente están diagnosticando y se aplican terapias como contribución fundamental.

Comportamiento
de las empresas
en el mercado

W O R K I N G P A P E R S P U B L I C A D O S

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
1	S. GARCIA ECHEVARRIA	Instituto Internacional de Empresa (b)	18.3.1976
2	E. DURR	Condiciones y premisas de funcionamiento de una economía social de mercado(b)	23.9.1976
3	S. GARCIA ECHEVARRIA	Análisis de la experiencia alemana, en torno a la cogestión empresarial (b)	12.11.1976
4	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial: Alternativas y posibilidades para un medio en cambio (a)	10.12.1976
5	S. GARCIA ECHEVARRIA	Beneficio, autofinanciación y cogestión empresarial (a)	25.4.1977
6.	F. VOIGT	La cogestión como elemento fundamental de la Economía Social de Mercado (b)	Mayo 1977
7.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial en España e inversión extranjera (b)	Mayo 1977
8.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Ilusión monetaria, beneficios ficticios y Economía de la Empresa (b)	Junio 1977
9.	H. SCHMIDT	La Ley Constitucional de la Explotación en la República Federal de Alemania (b)	Junio 1977
10.	W. KRELLE	Medidas y planes para una distribución patrimonial más equilibrada en la República Federal de Alemania (b)	Junio 1977
11.	E. DURR	Las diferentes concepciones de Política Económica en la Comunidad Económica Europea (a)	Junio 1977
12.	E. DURR	Importancia de la Política Coyuntural para el mantenimiento de la Economía Social de Mercado (b)	Sept. 1977

(a) Agotado
(b) Hay existencias

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
13.	F. VOIGT	El modelo yugoslavo de orden económico y empresarial (b)	Sep. 1977
14.	E. DURR	Aspectos fundamentales e institucionales de una Economía Social de Mercado (b)	Oct. 1977
15.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política Empresarial en un orden de Economía Social de Mercado: su instrumentación y funcionamiento (b)	Nov. 1977
16.	S. GARCIA ECHEVARRIA	El Balance Social en la gestión empresarial (b)	Enero 1978
17.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Economía Social de Mercado: Actividad privada y pública (b)	Abril 1978
18.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Problemas de la moderna dirección de empresas (b)	Mayo 1978
19.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Marco ideológico de la reforma de la Empresa: La Economía Social de Mercado (b)	Mayo 1978
20.	E. DURR	Política coyuntural y monetaria de Economía Social de Mercado (a)	Junio 1978
21.	CH. WATRIN	Alternativas de orden económico y de sociedad (b)	Julio 1978
22.	E. DURR	Política de crecimiento en una Economía Social de Mercado (b)	Julio 1978
23.	E. DURR	La Economía Social de Mercado como aportación a un nuevo orden económico mundial (b)	Julio 1978
24.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política de clases medias empresariales (b)	Agosto 1978
25.	S. GARCIA ECHEVARRIA	La empresa ante el paro juvenil (b)	Sept. 1978

- (a) Agotado
(b) Hay existencias

Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
26 27	S. GARCIA ECHEVARRIA	Economía Social de Mercado Análisis crítico de la planificación económica (b)	Oct. 1978
28.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de actividades Cátedra de Política Econó mica de la Empresa (b)	Sept. 1978
29.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Mercado de Trabajo en una Economía Social de Merca- do (b)	Nov. 1978
30.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Política de Clases Medias Empresariales (b)	Febr. 1979
31.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social en los paí ses del mercado común (b)	Febr. 1979
32.	S. GARCIA ECHEVARRIA	El estatuto de la empresa	Marzo 1979
33.	E. DURR	La actuación del estado en una economía de mercado (b)	Abril 1979
34.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Poder en la empresa (b)	Mayo 1979
35.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Condiciones para el funcio namiento de la actividad empresarial en un orden de Economía Social de Mercado: Consideraciones sobre la si tuación española (b)	Marzo 1979
36.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Universidad y realidad em presarial en una sociedad pluralista (b)	Mayo 1979
37.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Problemas actuales de la Po lítica Económica y Empresa rial Española (b)	Julio 1979
37.	S. GARCIA ECHEVARRIA	Die aktuellen Probleme der spanischen Wirtschaftsund Unternehmenspolitik (b)	Julio 1979
38.	E. DURR	Política de crecimiento me diante intervencionismo o mediante una política de or den económico (b)	Sept. 1979
39.	CH. WATRIN	El desarrollo de los princi pios de la Economía Social de Mercado	



Núm.	A U T O R	T I T U L O	Fecha
40	S.GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de Actividades	Dic. 1979
41	E. DÜRR	Dictamen del Grupo Internacional de Economía Social de Mercado sobre la problemática de los planes económicos cuantitativos.	Ene.1980
42	GUIDO BRUNNER	El ahorro energético como motor del crecimiento económico.	Feb.1980
43	S.GARCIA ECHEVARRIA	Incidencia de la Política Económica en la planificación y gestión empresarial.	Mar.1980
44	S.GARCIA ECHEVARRIA	El Balance Social en el marco de la Sociedad	Abr.1980
45	MEINOLF DIERKES S.GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social en la Banca	Jun.1980
46	S.GARCIA ECHEVARRIA	La empresa media y pequeña: su localización en la política económica y de Sociedad.	Jun.1980
47	H. GUNTHER MEISSNER	Tendencias actuales del Marketing Internacional	Jul.1980
48	CHRISTIAN WATRIN	Economía de Mercado	Agt.1980
49	S.GARCIA ECHEVARRIA	La productividad como magnitud de medida de los procesos económicos.	Sep.1980
50	S.GARCIA ECHEVARRIA	Situación actual de la Economía Española	Oct.1980
51	S.GARCIA ECHEVARRIA	Problemas que se plantean en España para la introducción de una Economía Social de Mercado.	Nov.1980
52	S.GARCIA ECHEVARRIA	Memoria de Actividades	Dic.1980
53	S.GARCIA ECHEVARRIA	Balance Social y Sociedad (El Balance social como elemento integrante en una Economía Social de Mercado).	Ene.1981
54	S.GARCIA ECHEVARRIA	Estructura Económica y Financiera de las Empresas Medianas y Pequeñas.	Feb.1981
55	S.GARCIA ECHEVARRIA	El papel del Empresario en la Economía Social de Mercado.	Mar.1981