

3. ESTUDIOS

3.1 LA TAREA SOCIOLOGICA

Eficacia y desarrollo económico

Por Roberto TORNABELL *

Este artículo ofrece una serie de reflexiones sistemáticas sobre el tema, a partir del libro de Alfonso C. Comín: «España del Sur».

1. INTRODUCCION

En este número especial de la revista y a propósito de la muerte de Alfonso C. Comín, el examen de sus aportaciones a la Economía, si bien no es exhaustivo, parece en cierta forma obligado porque por espacio de varios años, y en su condición de profesor de ESADE, contribuyó desde distintos enfoques al análisis económico. Dada la amplitud de sus múltiples centros de interés, nos ha parecido conveniente limitar el contenido del artículo a la eficacia, entendida en sentido económico, y el desarrollo, este último a partir de la investigación que Comín llevó a cabo acerca de las condiciones socioeconómicas de Andalucía y que se plasmó en *España del Sur*.

Si bien la búsqueda apasionada de la justicia social parece presidir, cuando no dirigir, toda la obra de Comín, el examen de sus escritos, y especialmente los que se refieren al desarrollo regional, revelan que, en última instancia, lo que le preocupa es la eficacia del sistema. Pero esta eficacia la entiende no sólo en la asignación de los recursos sino en la distribución de la renta. Y no sólo en la obtención de un nivel dado de producción sino en la gestión interna de la unidad de explotación, con todo el entramado de relaciones que tienen cabida en el seno de la empresa.

Con el propósito de revisar las contribuciones de Comín al análisis de la eficacia y, repetimos, ciñéndonos tan sólo a algunos aspectos concretos, a continuación se examinan, en distintos apartados, las relaciones existentes entre eficacia y desarrollo por una parte, y, por otra, la íntima conexión entre formas de mercado, dimensión de las empresas y bienestar social. Llegados a este punto es preciso advertir que en muchos aspectos Comín no pretendió abordar el estudio de la realidad—una realidad por la que siempre se sintió atraído y que tanto nos ayudó a comprender—desde una óptica estrictamente económica. Pero precisamente por ello, y gracias a su visión con sentido de totalidad, problemas tales como la eficacia de los polos de desarrollo o la dimensión óptima de la empresa, por citar tan sólo los más próximos, pudo abordarlos con resultados notables porque podía soslayar los esquematismos y adentrarse en la verdadera naturaleza de las cosas.

* Profesor del Dpto. de Finanzas de ESADE (Barcelona)

R. TORNABELL

2. DESARROLLO REGIONAL

Posiblemente Comín no se propuso en ningún momento adentrarse en el campo del Desarrollo Regional propiamente dicho. En todo caso su objeto de estudio fue más amplio y diverso, porque esa amplitud le venía dada no tanto por el objeto, cuanto por la metodología que orientaba su quehacer. En el caso de *España del Sur* (1), el economista asiste, quince años después de su publicación, a un enfoque que sorprende por su riqueza y cautiva por las sugerencias que todavía hoy estimulan la imaginación del lector. Ha ocurrido con el Desarrollo Regional lo que con otras disciplinas: el esquematismo reduce las dimensiones del problema a unas pocas consideraciones y el objeto va perdiendo su natural complejidad para verse despojando de toda referencia a la realidad. No ocurre esta desviación en el trabajo de Comín y resulta en ocasiones difícil separar la vertiente del sociólogo de la del experto en organización industrial, y la del tratadista en temas económicos de la del fino psicólogo que nos recuerda la aparente perogrullada de que «los problemas de los hombres, aun los económicos y los industriales, son fundamentalmente humanos».

Conviene recordar que cuando Comín escribe sobre el subdesarrollo de Andalucía se ha abierto paso en España la idea de que el crecimiento regional no debe oponerse al crecimiento nacional. El Banco Mundial había dado a conocer el Informe sobre la economía española y las recomendaciones no podían ser más contrarias al proceso de eliminación de las desigualdades regionales. Los polos de Desarrollo parecían la nueva panacea de los tecnócratas y el estado de opinión favorecía la creación de esos puntos localizados de crecimiento. Comín se opone vivamente a este estado de cosas—no fue, afortunadamente, su voz la única—y, anticipándose en algunos años a las críticas de los Polos de Desarrollo, advierte a los tecnócratas de cuáles son las verdaderas dimensiones del problema del Desarrollo Regional y, en concreto, de las causas del atraso de su querida Andalucía. Tres ideas pueden centrar la concepción de Comín: 1) frente al principio de la difusión del crecimiento, según el modelo de los neoclásicos, debe oponerse el principio de la «causación acumulativa»; (Myrdal), 2) en una estructura industrial desarticulada, los polos de crecimiento se convierten en «islotos de modernismo», y, 3) la justicia social es una condición necesaria (posiblemente en sentido keynesiano) para alcanzar niveles de demanda efectiva adecuados para el posterior desarrollo de la región a partir de un mercado interior propio.

2.1. Por lo que se refiere al modelo neoclásico, el Informe del Banco Mundial había señalado: «más allá de cierto punto (...) puede existir un conflicto entre la elevación del nivel medio de renta del país y la difusión de la renta de una forma más igualitaria en el mismo». Porque la recomendación que la Misión formulaba al Gobierno se inscribía dentro de la ortodoxia neoliberal y, en este sentido, indicaba, «El Gobierno ha manifestado que su objetivo primario es el ritmo máximo de crecimiento de la economía en su conjunto y que el desarrollo regional deberá impulsarse solamente cuando no interfiera en un grado significativo con el logro de aquel objetivo. La Misión considera que, a largo plazo, este enfoque proporcionará el máximo beneficio al pueblo español en su conjunto.» Para los expertos del Banco Mundial—según pusieron de relieve, entre otros, Emilio de Figueroa y el propio Comín bastaría con dejar que la movilidad de capital y trabajo redujera por sí misma las desigualdades regionales. Pero esa deseada movilidad no valora los costos sociales y

(1) COMIN, Alfonso Carlos, *España del Sur*, Ed. Tecnos, Madrid, 1965.

el desarraigo de los emigrantes que deben buscar en otros medios los lugares de trabajo que no han encontrado en su lugar de nacimiento o residencia. En este sentido, Comín no duda en destacar el sacrificio humano de los emigrantes andaluces y, siguiendo a Gunnar Myrdal, se pregunta por la realidad de la pretendida movilidad del capital. Porque lo cierto es que las regiones más desarrolladas succionan el ahorro de las más rezagadas, advierte Comín, un fenómeno que tres lustros después está pidiendo todavía soluciones concretas. En definitiva y según el principio de la causación acumulativa, las desigualdades regionales se amplifican con el tiempo porque los efectos tienen un carácter multiplicador.

2.2. De la misma forma en que Comín se oponía a la concepción neoliberal de la movilidad de los factores como factor autorregulador de los desequilibrios regionales, también como humanista se opuso abiertamente a todo modelo de desarrollo regional que no fuera armónico. Y entendía la armonía no sólo en lo que se refiere a la composición de la estructura productiva sino que, quizá llevado por su sentido de la *metron* y el equilibrio, nos habla de la armonía espacial, del equilibrio en el número de empresas (proporción de empresas medianas y grandes), del equilibrio de las inversiones materiales respecto a las que hemos dado en llamar sociales y que él centraba en la formación de dirigentes, cuadros y trabajadores, además de las de todo orden que constituyen la infraestructura que hace posible la vida de una sociedad moderna (2).

La idea del desarrollo regional como proceso armónico contrasta con las explicaciones parciales de todos conocidas, lo que no excluye el hecho de que Comín fuera consciente de que toda industrialización tiene un carácter discontinuo. Por lo que se refiere a esas explicaciones parciales, mientras los postkeynesianos han hecho hincapié en el lado de la demanda y han estudiado el crecimiento regional a través de la incidencia de las relaciones acelerador/multiplicador sobre la demanda agregada, los neoclásicos, por el contrario, centran su análisis en la oferta y pretenden explicar a través del producto, potencial o real, la situación y perspectivas de una región dada.

Comín no podía aceptar esas explicaciones parciales. Porque como sociólogo era conocedor de las desigualdades sociales de Andalucía, de la jerarquía de las clases sociales y, en definitiva, ya en la Tercera Parte de *España del Sur* se ocupaba de los centros de decisión y las relaciones de poder en las empresas de la región. Y por lo que corresponde a los neoclásicos, la realidad misma le demostraba palpablemente que la succión de los

(2) Podría ser aventurado decir que COMIN tenía del desarrollo regional una concepción biológica, pero lo cierto es que su orientación sociológica le lleva a una visión dinámica que contrasta con los esquematismos al uso en aquellos años en nuestro país. Haciendo suyas las sugerencias de AGARWALA Y SINGH, cuyo libro había alcanzado entre nosotros cierta difusión, pide a la Universidad que se interese por los problemas de la realidad y los aborde desde una perspectiva que no fuera subsidiaria de teoría y modelos concebidos para otras sociedades y condiciones.

Señala en este sentido (*Ibid.*, p. 171): «el desarrollo de una zona no consiste únicamente en cumplir las etapas materiales de un proceso productivo que cree unos bienes materiales y salga al paso del endémico paro de la zona: supone movilizar recursos, fuerzas sociales y provocar cambios mentales; y para ello es imprescindible la comunicación, el contacto, la intensificación de las relaciones económicas y sociales, el diálogo público, la acción sindical, etc. Si las máquinas pueden serlo, desde luego los hombres no pueden ser islas».

ahorros era un hecho porque, la otra movilidad, la de los trabajadores, era demasiado hiriente para pasarla por alto. Reconoce, con todo, que las industrias que el INI había promovido—y algunas por parte de la iniciativa privada—en algo habían contribuido al proceso de desarrollo de Andalucía, pero nuevamente plantea su idea del desarrollo armónico. A los planes oficiales—basados en un crecimiento desequilibrado—opone la concepción perrouxiana de las «industrias desarticuladas». Aunque está escribiendo cinco años antes de que aparezca la obra de H. Siebert (3), se encuentra en la concepción de Comín una visión orgánica del desarrollo de la que es difícil separar los factores humanos de los puramente materiales o técnicos. Afortunadamente, la metodología marxista le preocupaba esa concepción **total**, no mecanicista, que separa para mejor unir y desteje los finos hilos del entramado social para desentrañar la dura realidad.

Aunque quizá no se halle presente de una manera explícita, no es difícil entrever en los textos de Comín que el modelo que para Andalucía propone pasa por una visión integral—de la que el hombre es el centro—que agrupa oferta y demanda, productos e insumos. Podría hasta cierto punto decirse que para Comín el producto social se expresa formalmente a través de una función agregada de producción en la que, además de los factores tradicionales de capital y trabajo, dos nuevas variables se incorporan con carácter decisivo: 1) la educación (en el sentido más amplio) y 2) la gestión, entendida ya sea como dirección organizativa o dirección puramente técnica. Una función de este tipo había sido ya propuesta por Marshall, si bien sin incorporar las variables sociológicas que parecen desprenderse de la formulación de Comín.

Quizá no llegó a expresarlo en los mismos términos, pero lo cierto es que tuvo una idea muy clara del modelo de desarrollo que convenía a la región andaluza. Los enclaves mineros—dominados desde siempre por el capital extranjero—no pasaron de ser meros puntos de escasa repercusión. Y las grandes industrias no indujeron en la medida adecuada las típicas relaciones que dan base a un verdadero desarrollo industrial (4). Tampoco fueron bien concebidos los polos de desarrollo porque, según una definición clásica, sólo puede conceptuarse como tal todo conjunto de industrias interdependientes que se encuentren en expansión dentro de un área dada. Dentro del polo debe existir, por una parte, una industria clave o industria motriz y, por otra, un conjunto de actividades ligadas al sector clave. Para que tenga ese carácter de industria motriz será preciso que se den las conocidas condiciones de que, 1) se esté expandiendo a una tasa elevada, 2) tenga un elevado nivel de producción y 3) esté fuertemente interrelacionada con las restantes actividades de la región (relaciones hacia adelante y hacia atrás). Por su propia naturaleza, la industria motriz, desde un punto de vista estático, genera una

(3) SIEBERT, H., *Regional Economic Growth, Theory and Policy*, International Text Co. Scranton, Penn., 1969.

(4) No existen en *España del Sur* referencias directas, explícitas, de las relaciones intersectoriales, pero del análisis se desprende que COMIN las tuvo muy presentes. Desde un punto de vista teórico y en relación al influjo directo de un sector sobre otros podemos distinguir: 1) el efecto de la multiplicación en cascada (efecto Leontief), 2) el efecto de polarización de base y lateral (Perroux) y, a medio y largo plazo, en cuanto al equipamiento, el efecto inducido de aceleración (Aftalión) y el efecto de la inversión asociada (Perroux, Matilla y Youngson). En el texto se identifican—con distinta intensidad—algunas de estas relaciones, poniéndose de relieve las causas de todo orden que impidieron el desarrollo de Andalucía, especialmente en lo que toca a la industrialización. Véanse en este sentido los capítulos VI, VII y X.

demanda de inputs y permite sostener la producción de las industrias a ella ligadas. Por el lado del producto, proporciona inputs a los demás sectores y, en ciertos casos, puede proporcionar un mayor poder de compra al sector familiar, así sea por la vía de la reducción del precio de sus productos.

Desde un punto de vista dinámico—que sin duda tenía una importancia decisiva para el desarrollo de Andalucía—la industria clave aprovecha las economías de escala internas que los volúmenes de producción crecientes le permiten alcanzar. Por otra parte, las economías de escala y las innovaciones reducen los precios de la gama de sus productos, creando de este modo economías externas pecuniarias. Finalmente, al difundirse los conocimientos técnicos—y las propias prácticas de gestión—otras empresas mejoran su capacidad tecnológica y/o organizativa, dando lugar a la aparición de economías externas inmóviles o, lo que es lo mismo, surgen las llamadas economías de aglomeración. Pues bien, Comín constata que ese modelo teórico se ve en Andalucía frustrado por un conjunto de causas: 1) por una parte, no existen verdaderas industrias motrices, 2) las relaciones interindustriales son escasas o muy débiles y, 3) las grandes empresas, situadas en el contexto de industrias desarticuladas pasan a ser «islotes de modernismo». Los conocimientos y las técnicas organizativas no se difunden, las economías externas se diluyen y, el factor decisivo para Comín, las estructuras de poder y las desigualdades sociales (5) impiden la extensión de un empresario innovador y arriesgado.

2.3. Por último, el pensador cristiano se manifiesta en su decidida búsqueda de la Justicia Social. Pero no se trata de un simple postulado evangélico. Son para Comín las propias condiciones objetivas las que piden—exigen—quebrar los privilegios. Porque—y aquí se manifiesta aparentemente como keynesiano, cuando en realidad sigue a los clásicos—tan sólo una justa distribución de la renta alimentará una demanda efectiva capaz de sostener un desarrollo equilibrado (6).

En definitiva, el círculo se cierra: en unos años en que se hace ostentación de inversiones materiales, Comín pide que se invierta en el hombre. Cuando se esgrimen las elevadas tasas de crecimiento para todo el Estado, él pide un desarrollo armónico y que se valoren los costos sociales del «milagro económico español». ¿Qué Contabilidad Nacional ha medido el desarraigo y el no-ser de los emigrantes? Y cuando se habla de la esperanza de la Reforma Agraria desesperanzada, pide la equidad social que ha de ser base y alimento de la demanda efectiva que debe expandir el mercado interior de Andalucía. Quince años han transcurrido desde que Comín nos dejara su diagnóstico para las tierras más ricas de las Españas y, apenas unos pocos meses desde su muerte,

(5) Anteriormente hemos tenido ocasión de destacar la concepción armónica de COMIN respecto al desarrollo regional (véase la nota 2). Si para él debe existir un cierto equilibrio entre el tamaño y número de empresas, la participación de los sectores industriales, los conocimientos y los flujos de recursos, es en lo social donde el sociólogo se manifiesta plenamente en su visión igualitaria: las causas del subdesarrollo hunden sus raíces en las profundas desigualdades que la propia clase dirigente crea y tiende a perpetuar. En los años del consumismo y la tecnocracia, los años del expansionismo, COMIN reclama una nueva civilización, la civilización del trabajo. Y nos recuerda aquella frase de GANDHI, según la cual «civilización» significa en goujarati «buena conducta».

(6) HARBERGER, Arnold, «Monopoly and Resource Allocation», *American Economic Review*, Mayo 1954, 44, pp. 77-87.

R. TORNABELL

quizá todavía podemos con él preguntarnos: ¿qué mejor forma de conocer la realidad sino acudiendo a la realidad misma?

3. EFICACIA DEL SISTEMA

No cabe duda de que, en la dilatada vida profesional de Comín, España del Sur, más que ningún otro libro, constituye su obra fundamental. Y tampoco es aventurado decir que los resultados obtenidos marcan de manera decisiva su posterior evolución intelectual. Porque quien se enfrenta con los problemas del desarrollo regional se ve muy pronto atrapado por los finos hilos de Ariadna: debe entenderse las con la eficiencia de las unidades de producción—unidades que tienen a menudo centros de decisión situados fuera del propio espacio regional—y la teoría de la inversión. Debe adentrarse en las relaciones inter-regionales y explicar el origen y sentido de los flujos de bienes y recursos en general y debe, en definitiva, plantearse el examen de la fisiología de un organismo que forma parte de un sistema más amplio, del que no siempre recibe influjos benéficos, especialmente en el caso de Andalucía (entonces y ahora, quince años después de realizado el estudio). Pero sale bien librado de la tarea y sabe encontrar salidas oportunas sin perderse en el laberinto de datos y relaciones, de modo que, insistimos, los resultados de su estudio de alguna forma han de influirle hasta su temprana muerte. Por lo pronto y reconduciendo el tema al propósito de este artículo, la eficacia del sistema en general habrá de acompañar las preocupaciones de Alfonso Carlos en los años que siguen a la aparición del libro.

Esa preocupación por la eficacia se revela con toda evidencia en diversos capítulos de la obra y desde distintos ángulos, pero aquí sólo nos referiremos a la eficacia en sentido económico y, con un carácter selectivo, hemos agrupado en tres secciones el tratamiento que a nuestro juicio puede ilustrar el interés del autor por estas cuestiones. Nos referimos primero a la eficacia en la asignación de los recursos. A continuación y en el contexto de la Economía del Bienestar, se revisan las relaciones de monopolio y desarrollo, para pasar a continuación a la concepción de la empresa, los problemas de dimensión y mercados y, por último, las nociones de eficiencia interna de las unidades productivas.

3.1 Monopolio, desarrollo y bienestar social

No dejó Comín en ningún momento—y desde distintos ángulos—de atacar el capitalismo monopolista y las rentas que la concentración genera. Y resulta curioso observar que coincidía en esa crítica, si bien fuera distinto su propósito y alcance, con la que, de alguna forma, la propia teoría neoclásica formulaba. Para la doctrina de la mano invisible la competencia basada en los precios conduce a una asignación de los recursos—pero no a una distribución de las rentas—que es óptima en el sentido de Pareto. Esa asignación eficiente se consigue a través de movimientos «costless» a lo largo de las curvas de costos y demanda. La competencia evitará el despilfarro de recursos y las empresas tenderán hacia la dimensión óptima. Pero lo cierto es que, según hemos apuntado anteriormente, la evidencia demuestra—y Comín no había cesado de señalarlo para nuestro país en concreto—que la competencia no se basa en precios sino en procedimientos, publicidad, innovaciones, etc., en cuyo caso la sociedad sufre una pérdida de bienestar. Si bien Amartya Kumar Sen nos ha recordado que el óptimo paretiano puede coexistir con una situación en la que la mitad de la

población se muera de inanición, la doctrina smithiana nos ofrecía como aspecto positivo la promesa de que en la búsqueda del beneficio—conviene recordarlo, la única posible en la doctrina de la mano invisible—los recursos serían asignados de la forma más eficiente posible.

En el plano de las constataciones empíricas, Arnold Harberger demostró (1954) que las pérdidas de bienestar que las situaciones de monopolio provocan no son realmente significativas. Por espacio de casi un cuarto de siglo estos resultados han sido objeto de renovadas polémicas pero, como señalan Marris y Mueller (7), los economistas neoclásicos tienen muy arraigado el credo de que las pérdidas que la sociedad sufre pueden soslayarse. Comín no aceptó nunca ese pretendido credo. Sus investigaciones acerca del subdesarrollo de Andalucía le habían demostrado precisamente lo contrario (8). Y tampoco aceptaba la visión neoclásica para las regiones o nacionalidades más industrializadas, apartándose en este sentido de la escuela del crecimiento desequilibrado.

Schumpeter (9) fue uno de los primeros autores—año 1934—en considerar que el papel de los empresarios—los realmente emprendedores—reside en la introducción de toda una serie de innovaciones, siendo los beneficios o rentas del monopolio el incentivo para actuar en esta dirección. Para Schumpeter el desarrollo económico tiene lugar a través de la implementación de nuevos productos, procesos de producción y técnicas de organización, y el empresariado innovador es el encargado de aplicar todas estas innovaciones. Ahora bien, la renta o beneficios del monopolio que los innovadores reciben son de corta duración: cada innovación es muy pronto imitada y sustituida por otra. En definitiva, las rentas del monopolio son tan sólo un breve respiro para que el empresario encuentre una nueva posición de privilegio pues, en suma, cualquier empresa que se contente con su posición actual de monopolio será barrida por la dinámica de las fuerzas competitivas que Schumpeter describe.

Una vez rota la autarquía y por espacio de algunos años, algunos sectores del empresariado español parecieron seguir ese modelo schumpeteriano. En su búsqueda por las rentas del monopolio «innovaron»—con todas las reservas del caso— y el *perennial gale of creative destruction* que Schumpeter había descrito, pudo también observarse en España, cuando menos hasta bien entrada la década de los años setenta. Pero si bien Comín no discutió el hecho del milagro llamado «milagro económico español», fue muy crítico al denunciar que se había conseguido a costa de los trabajadores:

«Pero, en el fondo, el 'secreto del milagro' es el mismo: es decir, la no contabilización de los costos dialécticos de las desigualdades».

Como ha señalado recientemente Manuel Ludevid (10), Comín enumeraba

(7) MARRIS, R. y MULLER, Dennis C., «The Corporation, Competition and the Invisible Hand», *Journal of Economic Literature*, vol. XVIII, marzo 1980, páginas 32-63.

(8) COMÍN ve en los desequilibrios la causa del subdesarrollo y el impedimento para que una región, o una sociedad, puedan salir de él. Como sociólogo se esfuerza en demostrar que la clase dirigente tiene como finalidad el mantenimiento de las desigualdades. Veía en el monopolio, como en toda situación desequilibrada, el medio para desviar recursos en favor de los que detentaban, desde distintas posiciones, el poder y control de los medios de producción.

(9) SCHUMPETER, Joseph Alois, *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the Business cycle*, Harvard U. Press, Cambridge, 1934.

(10) LUDEVID, Manuel, *Quatre notes sobre estrategia sindical*, ESADE, 1980.

R. TORNABELL

en un artículo, siguiendo a Kapp, toda una serie de costos sociales que no habían sido tenidos en cuenta:

- el paro encubierto,
- el paro tecnológico,
- las depresiones (humanas, por supuesto),
- las reconversiones,
- la obsolescencia planificada y la de la promoción de ventas,

y una larga lista que no reproducimos aquí por estar demasiado presente entre todos nosotros.

En el umbral de una nueva revolución industrial y desde otro plano, Galbraith (11) ha retomado la contradicción schumpeteriana para poner de relieve las consecuencias del avance tecnológico en una sociedad capitalista. Sostiene en definitiva que tan sólo las empresas que disfruten de los beneficios propios de situaciones monopolísticas podrán en el futuro subsistir. Si a estas apreciaciones se añade el impacto de una inflación sostenida—como demuestra Ch. Levinson—el aumento de las necesidades de capitales permanentes exigirá, con renovada intensidad, la búsqueda de posiciones de privilegio, precisamente en un período de costos financieros crecientes, mercados en recesión y mayores demandas sociales (12).

3.2 Crítica de la concepción neoclásica de la empresa

Fue para Comín una preocupación constante la empresa en cuanto concepto y la empresa como realidad económico-social. En *España del Sur* primero, y luego en todos sus trabajos posteriores, Comín parte de la realidad misma para pedirle al economista—mejor dicho, exigirle—la posibilidad de una democracia política sin la presencia de una democracia económica. En concreto y como fruto de la evolución de su pensamiento, en los últimos escritos acerca de las relaciones de poder en la empresa se planteaba como estrategia sindical la necesidad de pasar de la simple discusión del convenio sindical a una «revisión de la política de gestión de la empresa». En este sentido, Comín va mucho más allá y declara (13):

«(...) se debería pasar de un planteamiento del Convenio como 'una discusión o tira-y-afloja salarial'—tal como tradicionalmente ha ocurrido hasta ahora—a otro planteamiento en el que fuera revisada la política

(11) GALBRAITH, J. K.; *The New Industrial State*, Houghton Mifflin, Boston, 1967.

(12) La prematura muerte de COMÍN, después de penosa y larga enfermedad, no nos ha permitido contar con su prognosis acerca de la evolución de la sociedad actual, enfrentada, entre otros, con los problemas de una reestructuración industrial que, en el caso de nuestro país, se hace más difícil por las condiciones de todos conocidas. En *España del Sur*, y por supuesto no sólo en este libro, Alfonso Carlos insiste en el hecho de que la industria española está regida por financieros y cita el trabajo de SWEEZY—a nuestro juicio sin una crítica adecuada—en el sentido de que el capital financiero se ve apartado de la industria a partir de cierto grado de concentración. Esta tesis, que está en contradicción con las predicciones de HILFERDING, debería matizarse en nuestro medio. Y posiblemente la prolongada crisis económica acentúe el grado de participación del capital financiero, fenómeno que puede acentuarse en Andalucía.

(13) Citado por LUDEVID, M., loc. cit.

de gestión de la empresa' y que permitiera discutir, como mínimo, la posibilidad de unos instrumentos de control de esta política; como consecuencia lógica de este planteamiento más general, la política salarial quedaría incluida implícitamente. Es decir, en el convenio se discutirían las políticas de autofinanciación, de amortizaciones, de selección de inversiones, de expansión de la empresa a corto y largo plazo, de mercados, etc.» (...).

Ha sido poco explorada la senda que debe conducir a esa estrategia sindical de «política de gestión de la empresa», pero quizá no fuera infecunda para la larga y penosa travesía del desierto que la profunda recesión económica 1976-1987 ha sometido a la sociedad española (14). En repetidas ocasiones pidió Comín a ingenieros y economistas que atendiesen en sus modelos a la empresa como encrucijada de relaciones de poder. Pero escasas eran las respuestas que desde la Economía podía encontrar el investigador social. Porque para el modelo neoclásico la empresa no es más que un postulado. Como ha señalado Machlup (15):

«la ficticia empresa del modelo (marginalista) es una entidad *unabrain*, una unidad individual que no tiene que hacer nada, salvo ajustar la producción y los precios de uno o dos productos imaginarios a cada uno de los simples o imaginarios cambios en los datos».

Es muy cierto que otras escuelas han pretendido arropar la desnudez del concepto de empresa de los neoclásicos—y brevemente examinaremos más adelante las distintas aportaciones—pero conviene, aquí y ahora, decir que no es difícil explicarse el hecho de que Comín no encontrara respuesta a sus demandas al mundo universitario. Porque pretendía como sociólogo desentrañar el funcionamiento del organismo social, sobre el que poco podía decirle la Economía.

Anteriormente lo hemos puesto de manifiesto, pero conviene nuevamente insistir en ello: la teoría neoclásica de la empresa no ha podido nunca desairse de las amarras que debían protegerla pero no separarla de la marejada de la realidad misma. Porque ocurre que debe su origen, su propia finalidad, a la Teoría del Valor y también, por qué negarlo, no poco ha influido en su prolongado cautiverio el momento histórico de su gestación. Para explicar cómo se forman los precios la empresa se concibió como un postulado, más aún, como un mero reactor ante la información que el mundo exterior le ofrece, reducido ese mundo al mercado. Al fin y al cabo—se plantearon los neoclásicos—en una economía capitalista el sistema debería quedar al cuidado del mercado, de modo que éste asegurase en todo momento la eficiente asignación de los recursos. En las condiciones del modelo, si cualquier empresa disfrutase de beneficios extras sería la entrada de nuevos recursos la que se encargaría de transmitir los excedentes. Y si fuera el precio demasiado bajo, sería la salida de recursos la que evitaría todo despilfarro.

La abstracción que los neoclásicos califican de empresa, ese postulado vacío

(14) El paso de una «discusión o tira-y-afloja-salarial» a una «política de gestión de la empresa», como proponía Comín, pudiera ser conveniente y especialmente eficaz en momentos como los actuales de crisis económica. Otra cuestión es quién o quiénes deben soportar las consecuencias de la situación económica.

(15) MACHLUP, F., «Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial», *American Economic Review*, marzo 1967, pp. 1-33.

R. TORNABELL

de contenido, carente de problemas de gestión y siempre atento al mercado, ha sido descrita con toda precisión por CYERT y HENDRICK (16):

«Dentro del modelo competitivo existe una construcción hipotética llamada empresa. Esta construcción consiste en un criterio de decisión único y una habilidad especial para conseguir información de un mundo exterior, llamado 'el mercado'. La información que del mercado recibe es la que permite tomar sus decisiones; el sistema competitivo procede luego a asignar los recursos y a conseguir el nivel de producción así requerido... Ninguno de los problemas de las empresas reales puede tener cabida dentro de esta especialísima construcción. No existen problemas organizativos, así como tampoco tiene por qué plantearse el análisis de cómo se toman las decisiones...»

Pero para poder explicar cómo se forman los precios—de factores y de productos—y se asignan en general los recursos, tuvieron los neoclásicos que dar cuenta de la conducta del productor, en la vertiente de la oferta, y de la del consumidor, en la vertiente de la demanda.

Se ha dicho que si la finalidad a que debe su origen condicionó el cautiverio de la Teoría Neoclásica, el método marginalista redujo su posible alcance. El Mundo Neoclásico es un mundo racional, de perfecto conocimiento, para lo que es preciso que se den los siguientes supuestos: 1) el hombre (mujer) persigue su propio interés, siguiendo para ello, en todo momento, una conducta racional, 2) cada individuo, ya sea productor o consumidor, actúa también, siempre y en cada momento y/o circunstancias, según lo que le dicta la razón, y 3) puesto que en estas condiciones la razón tan sólo dicta un curso de acción único, las decisiones pueden ser perfectamente conocidas. Como señala SHACKLE (17) «Si todos los individuos, simultáneamente han de actuar de manera racional—en el momento en que cada uno haga su elección—deberán para ello tener conocimiento de lo que otros elegirán. Cada uno debe ser libre de elegir pero, a la vez, cada uno debe también saber cuáles serán las elecciones de los otros».

Ahora bien, y siguiendo a SHACKLE, si las elecciones se dan simultáneamente, y el mundo es racional, ese mundo o sistema de acciones debe abarcar cada una de las acciones y ser, por consiguiente, atemporal: «el marginalismo es un aspecto de un mundo racional y, por su propia naturaleza, un mundo racional debe ser un todo dado, de una pieza...»

Que esto sea así explica cabalmente el hecho de que la teoría neoclásica de la empresa sea esencialmente estática. La dimensión viene dada por su volumen de producción, y su crecimiento por el aumento de ese nivel de producción. La condición de equilibrio exige que la expansión de la empresa se detenga en algún momento. De este modo, la dimensión óptima se hace corresponder al punto para el que sea mínimo el costo medio. Más allá de ese punto, se supone, deberán, necesariamente, existir ciertos obstáculos que impidan el aumento de la dimensión: en competencia pura, el aumento de los costos en respuesta a los incrementos en el nivel de producción; en

(16) CYERT, R. M. y HEDRICK, Ch. L., «Theory of the Firm: Past, Present and Future, an Interpretation», *Journal of Economic Literature*, junio 1972, pp. 398-412.

(17) SHACKLE, G. L. S., «Marginalism: The Harvest», *History of Political Economy* (Papers on the Marginal Revolution in Economics), vol. 4, núm. 2, octubre 1972, pp. 587-602.

competencia imperfecta, la restricción del mercado (los ingresos decrecientes derivados de la forma de las curvas de demanda).

Como ha señalado MARRIS (18), estamos en posesión de una teoría del crecimiento del organismo, pero no del crecimiento de sus células: «la teoría es estática, cuando menos a nivel microeconómico, incluso después que haya sido modificado para tener en cuenta la continua expansión de la industria y de la economía en su conjunto. En efecto, dada la hipótesis relativa a la dimensión óptima, toda expansión del producto global debe proceder de un aumento del número de empresas antes que del aumento de su producto medio...»

3.3 Dimensión y proceso de concentración de las empresas

Martín Bronfenbrenner cuenta que en una ocasión Knight le dijo que el camino más corto hacia el marxismo pasaba por el estudio de la competencia imperfecta. No resulta en este sentido aventurado decir que, si bien la preocupación por la justicia social parece explicar la orientación ideológica de Comín, por el lado de sus trabajos aparecen como una constante—por otra parte común en todos los marxistas—el estudio del problema de la dimensión de la empresa y las formas del mercado. En otro apartado nos referimos a las constataciones empíricas de Alfonso Carlos respecto a la estructura industrial de Andalucía y su análisis de las consecuencias de una industria desarticulada y las relaciones de la gran empresa—a menudo ajena al medio—y el desarrollo regional que se ve frustrado por el aislamiento de las grandes unidades de producción respecto al resto de actividades del espacio económico. Pero, en estrecha relación con el apartado que hemos dedicado a las formaciones monopolísticas, procede ahora referirnos a la dimensión de las empresas y su distribución.

Comín había observado que un tejido social sano va acompañado de un número adecuado de empresas pequeñas y medianas que potencian la actividad de las grandes empresas. Quizá no hay en su análisis una visión dinámica acerca del nacimiento, expansión y posterior evolución de las empresas, pero, en su condición de observador atento de la realidad, había constatado la existencia dispar de distintos tamaños de empresas, constatación no tanto en lo que se refiere al hecho de que no se cumplía el modelo neoclásico y la condición de equilibrio a largo plazo, como a las implicaciones para la existencia de una democracia industrial. Anticipándose a las conclusiones del Bolton Report (19) y guiado sin duda por la metodología marxista, puso especial énfasis en las relaciones de poder y el clima que en los mercados se crea cuando las grandes empresas enrarecen el entorno—mejor dicho, crean el vacío—y restringen la posibilidad de que la urdimbre del tejido social se fortalezca con las sucesivas capas de empresas pequeñas y medianas.

Por lo que se refiere a las virtudes de la gran empresa, Comín se había mostrado en diversas ocasiones escéptico respecto a la pretendida mayor eficacia de las grandes unidades de producción y, en relación al subdesarrollo de Andalucía, había identificado el característico círculo vicioso: 1) las estructuras monopolísticas dificultan el nacimiento y desarrollo de las empresas pequeñas y medianas, porque, 2) por no existir las condiciones mínimas necesarias, tan sólo pueden subsistir las grandes explotaciones con elevada

(18) MARRIS, R., «Why Economics needs a Theory of the Firm», *Economic Journal*, marzo 1972, pp. 321-352.

(19) BOLTON, J. R., *Bolton Report*, HMSO, Londres, 1972.

R. TORNABELL

cuota de mercado y una decidida tendencia a las posiciones monopolistas. Se produce en definitiva una estructura industrial dependiente, enquistada, y el proceso de crecimiento tiene lugar a través de las grandes unidades de producción, a menudo ajenas al contexto social y, en el caso concreto de Andalucía, que tan profundamente llegó a conocer, sin que se produzcan los efectos difusores de la creación de nuevas empresas y puestos de trabajo, frustrándose el desarrollo económico por el debilitamiento de las fuerzas que debían hacerlo posible.

Desde el punto de vista conceptual y de acuerdo con el modelo neoclásico, las empresas deberían tender hacia un determinado tamaño porque, en virtud de la condición de equilibrio a largo plazo, la búsqueda de la dimensión óptima favorecería la existencia de unidades eficientes de tamaños semejantes. La observación de la realidad—en distintos momentos y países—revela que la distribución del tamaño de las empresas no se corresponde con la posibilidad de un equilibrio estático a largo plazo. Como ha señalado T. Y. Shen (20), «la observación casual revela que siempre han existido plantas de diferentes tamaños, con poca tendencia a estar más concentradas en ninguna clase en particular. Esto tan sólo puede significar que no operan en condiciones de equilibrio a largo plazo». Desde luego se presentan ciertos problemas de definición en cuanto a la existencia de empresas con una o más unidades de producción, pero lo cierto es que, medidas las dimensiones en términos de plantas o explotaciones productivas, los tamaños no pueden ser más dispares.

Los estudios acerca de la naturaleza de la distribución de los tamaños de las plantas son numerosos y si partimos de los que se han planteado despojados de todo apriorismo deberíamos citar, entre otros, los trabajos de Hart y Prais (21), quienes descubrieron que, para un gran número de industrias, la distribución del tamaño de las plantas sigue una distribución logarítmico-normal, aunque la larga relación de estudiosos debería iniciarse en Marx (22), Marshall (23), Robert Gibrat (24), Irma Adelman (25) y seguir hasta Ijiri y Simón (26). Robin Marris (27) sostiene que es posible distinguir dos escuelas claramente diferenciadas: la que él denomina «escuela estocástica» y la que, a falta de mejor denominación, podría calificarse de «escuela empíricista».

Para la «escuela estocástica» y como su nombre indica, el crecimiento de una empresa en un periodo determinado, aunque puede no ser un fenómeno completamente aleatorio, contiene numerosos elementos que dependen del

(20) SHEN, T. Y., «Economies of Scale, Expansion Path and Growth of Plants», *Review of Economics and Statistics*, Noviembre 1965, 420.

(21) HART, P. E. y PRAIS, S. J., «The Analysis of Business Concentration: A Statistical Approach», *Journal of the Royal Statistical S.*, 1956, p. 150. 181.

(22) *Ibid.*, p. 45.

(23) MARSHALL, Alfred, *Principles of Economics*, Primera edición, Mac Millan, Londres y Nueva York, 1890.

(24) GIBRAT, Robert, *Les inégalités économiques*, Recueil Sirey, París, 1931.

(25) ADELMA, Irma, «A Stochastic Analysis of the Size Distribution of Firms», *Journal of the American Statistical Association*, Diciembre 1958, páginas 893-904.

(26) IJIRI, Y y SIMON, H. A., «Effects of Mergers and Acquisitions on Business Firm Concentration», *Journal of Political Economy*, marzo-abril 1971, páginas 314-322.

(27) MARRIS, R., *Theory and future of the corporate economy and Society*, North Holland, Amsterdam, 1979.

azar, lo que hasta cierto punto la lleva hacia un modelo markoviano. Por el contrario, la «escuela empiricista» tiende a explicar las concentraciones de empresas y su distribución de acuerdo con determinadas relaciones de causa/efecto. Entre otras constataciones empíricas, Robin Marris (28) ha observado que las empresas tienden a crecer sostenidamente, distribuyéndose su población en torno a tres grandes grupos.

El primer grupo—constituido por un elevado número de pequeñas empresas—se caracteriza por tener tasas de natalidad y mortalidad significativamente elevadas; los «nacimientos» corresponden a la creación de nuevas empresas y las «defunciones» a las liquidaciones o fusiones. Se trata de un grupo que en sí mismo es muy activo, pero cuya aportación al producto global es escasa y su crecimiento débil. El segundo grupo estaría formado por un reducido número de grandes empresas, que crecen a distintos ritmos, y para el que la tasa de natalidad es baja—excepto en el caso de los procesos de fusión—del mismo modo que es reducida su tasa de mortalidad. Los «nacimientos» son, simplemente, las promociones de las empresas del primer grupo. Según Marris—cuyos resultados no son directamente válidos para el caso español—el segundo grupo aporta por sí sólo el 90 por 100 del producto total y el 80 por 100 de su crecimiento. Por lo que se refiere al tercer y último grupo, quedan en él incluidas todas las empresas de rápido crecimiento. En definitiva es el resultado de la promoción de las empresas pertenecientes a los dos primeros grupos.

Sería impropio incluir las observaciones de Comín dentro de la escuela «estocástica». Entre otras razones, porque en sus investigaciones rehuía todo apriorismo y sin duda la ley de Gibrat había de parecerle una hipótesis de trabajo antes que una norma. Sus referencias en torno a la dimensión de la empresa se encuentran en distintos planos. Unas veces nos advierte de las consecuencias del crecimiento desmesurado de las grandes unidades—y las relaciones de poder que de este proceso se derivan—mientras que cuando estudia las causas del subdesarrollo se muestra escéptico acerca de la pretendida mayor eficacia de la gran empresa, particularmente porque no se contenta con medidas puramente privadas y atiende, siguiendo a Kapp, a los costes y beneficios sociales.

3.4 Eficiencia económica

Existe evidentemente un conflicto entre dimensión de la empresa y competencia. Cuando el mercado es demasiado pequeño, pocas empresas de tamaño eficiente pueden encontrar demanda para su producción, creándose condiciones monopolistas o, en el mejor de los casos, oligopolísticas. Cyert y George (29), en un trabajo ya clásico y del que no estaría totalmente ajeno Comín, distinguen la eficiencia económica en un doble sentido: 1) la eficiencia externa, y 2) la eficiencia interna.

La eficiencia externa es la que ha preocupado tradicionalmente al economista (30). En una economía capitalista, el único mecanismo de control capaz

(28) MARRIS, R., *The Corporate Society*, MacMillan, Londres, 1974.

(29) CYERT, R. M., y GEORGE, K. D., «Competition, Growth and Efficiency», *Economic Journal*, marzo 1969, pp. 23-41.

(30) Por lo que se refiere a la eficiencia externa—la eficiencia en la asignación de los recursos—Comín denuncia el despilfarro de recursos que el propio sistema contempla pasivamente. Al estudiar las inversiones públicas y

R. TORNABELL

de conseguir ciertos objetivos deseables para la sociedad como un todo no puede ser otro que el mercado. Se trata, en definitiva, de la «eficiencia asignativa», que debería procurar que los recursos fueran asignados de manera tal que se alcanzasen los siguientes objetivos: 1) la eficiencia en la producción (dados un **stock** de capital, una tecnología y unos recursos, las empresas deberían producir bienes y servicios con un empleo mínimo de medios); 2) el sistema debe emplear recursos a la innovación de los productos, nuevos y existentes, todo ello tanto en el mercado de productores como en el de consumidores, y 3) los frutos de la eficiencia e innovación del sistema deberían pasar a la sociedad en su conjunto.

En el modelo competitivo de los neoclásicos, cualquier beneficio por encima del nivel «normal», ante la presión de los competidores, sería transferido a los consumidores en la forma de precios menores: cualquier precio por debajo del nivel normal aseguraría, al provocar la salida de las empresas no competitivas, que el sistema no despilfarrara los recursos disponibles. No obstante y a pesar de esta concepción teórica, Cyert y George niegan que el modelo competitivo pueda alcanzar este objetivo. «Nada hay en el modelo competitivo, en cuanto mecanismo de control, que pueda forzar a las empresas a innovar de la misma manera que supone que se induce a las empresas a ser eficientes o a abandonar determinada industria o sector: la competencia perfecta no es ni una condición necesaria ni una condición suficiente para la innovación.» En muchos casos la innovación ha perseguido la búsqueda de los beneficios propios del monopolio, según la versión de Schumpeter acerca del desarrollo capitalista, y no necesariamente la mejora de los productos o procesos.

De hecho, la realidad está muy lejos del modelo competitivo, especialmente en lo que se refiere a la industria manufacturera. Aunque se haya introducido el concepto de **marketable competition**, existe otra dificultad respecto a la eficiencia económica, como señalan Cyert y George: «los economistas han tendido a concentrarse en la eficiencia asignativa, suponiendo que no existe ningún problema de eficiencia interna, ya que se supone que cada producto se obtiene al costo más bajo posible».

El concepto de eficiencia interna, en oposición al de eficiencia externa (o de asignación de los recursos) ha sido tratado por Harvey Leibenstein (31) y se conoce como «Eficiencia-X». Según esta concepción, la empresa (y la propia economía como un todo) no opera en el límite superior de una superficie de posibilidades, habiéndose concluido que la eficiencia debe contemplarse como un objetivo de la gestión (**management**) antes que una función exclusiva del mercado.

Comín no se refirió explícitamente a la «Eficiencia-X», pero en todo caso denunció la cortedad de miras de los que pretenden dejar a las fuerzas ciegas

referirse a las prioridades que el Plan de Desarrollo había fijado para Andalucía, se pregunta por los criterios que deberían orientar las inversiones en zonas subdesarrolladas, reconduciendo el problema al ámbito del Estado. No nos ofrece líneas precisas en torno a cuál sería una posible metodología, pero propone en general programas «armónicos» que estimulen la creación de empleos y hagan posible un tejido social rico en empresas pequeñas y medianas que no se vean ahogadas por el vacío que las grandes empresas pueden provocar.

(31) LEIBENSTEIN, H., «Allocative Efficiency vs. X-Efficiency», *American Economic Review*, junio 1966, 99, pp. 392-415; **Beyond Economic man: A new foundation for microeconomics**, Harvard University Press, Massachusetts, 1976.

del mercado la asignación de los recursos de la economía. En su calidad de profesor de una escuela de gestión (ESADE), puso especial énfasis en los problemas de «eficiencia interna»—para seguir la definición de Leibenstein—, enriqueciéndola en su visión integral de la empresa, en la que se entrelazan fuerzas de tan diversa índole como las de carácter psicológico, económico, social y las del propio entorno.

A MODO DE CONCLUSION

A lo largo del artículo se han examinado algunos de los planteamientos de Comín en torno a problemas muy concretos. Si pudiera anticiparse alguna conclusión acerca de la eficacia—eficacia del sistema y eficacia en cuanto al desarrollo regional—debería destacarse que, cuando estamos construyendo el Estado de las Autonomías, los resultados de la investigación de Comín siguen en buena medida vigentes. Frente a las corrientes en favor del crecimiento desequilibrado opuso el crecimiento armónico, entendiendo éste desde la perspectiva más amplia: crecimiento de sectores y empresas; difusión de tecnología y conocimientos de gestión. En unos años en que se hacía ostentación de las inversiones materiales—a menudo infecundas, porque se remansaban en lo que él calificaba «islotes de modernismo»—Comín proponía, vivamente, invertir en el hombre. Por último, cuando se veía la empresa como una simple unidad de producción—y se confiaba al mercado la asignación eficaz de los recursos de la sociedad—él denunciaba el despilfarro del sistema y alertaba a los conversos a la nueva fe de la tecnocracia que el pretendido «milagro económico» se debía en buena medida a los costos sociales que no habían sido contabilizados.

La ferviente búsqueda de la Justicia Social—y la buena nueva del sendero apenas intuido que ha de conducirnos a la nueva civilización del trabajo—podrían parecernos la manifestación del compromiso del pensador cristiano para mejorar la sociedad a la que pertenece. Pero no se trata de la simple vivencia de un postulado evangélico. Porque a nuestro juicio, y según lo que se desprende de *España del Sur*, son las propias condiciones objetivas las que piden—mejor dicho, exigen—quebrar los privilegios. Palpita en todo el libro, es muy cierto, la idea de que el subdesarrollo se hace endémico cuando las clases dirigentes persiguen mantener las desigualdades y desequilibrios que les benefician, pero es la eficacia del sistema la que exige romper con los privilegios y eliminar todas las desigualdades. Porque, para referirnos a nuestra interpretación del subdesarrollo de Andalucía a partir de la obra de Comín, una distribución de la renta desigual impide, por una parte, la formación adecuada de ahorro, debilita la capacidad del mercado interior y mantiene el estancamiento del producto regional. Por otra parte, esa desigual distribución afecta a las condiciones culturales y de vida de la población y alimenta la acumulación de la clase dirigente porque, ante un mercado deprimido, ésta busca los beneficios anormales a través de posiciones monopolísticas. En definitiva, es la propia naturaleza del sistema la que exige la eliminación de las desigualdades y la búsqueda de la armonía social. ¿Necesariamente en una sociedad sin clases?