

**Eugenio Recio**

## **Aportaciones de la morfología económica a la elaboración de una "ley de empresa"**

*La Ley de aprobación del II Plan habla de la reforma de la Empresa en términos ambiguos, y, por eso, inoperantes. La moderna teoría de la morfología de la Empresa nos informa sobre las alternativas para los distintos niveles en que se puede realizar tal reforma. Este trabajo pretende aportar claridad conceptual como base que facilite la operatividad de los programas de reforma.*

### **EL SEGUNDO PLAN DE DESARROLLO Y LA REFORMA DE LA EMPRESA**

El artículo 12 de la Ley de aprobación del II Plan dice así:

«Se promoverá la reforma de la empresa con objeto de adecuar sus estructuras a los principios de nuestras leyes fundamentales y de acuerdo con las necesidades del desarrollo socio-económico de la nación.»

La formulación no puede ser más ambigua. Comienza por no responsabilizar para la elaboración del correspondiente proyecto de ley a ninguno de los órganos competentes, «se promoverá»... Tampoco se definen plazos. A mediados de diciembre de 1968 la Prensa informó de que en el Consejo Nacional del Movimiento se había empezado a elaborar una «ley de empresa». No se ha vuelto a saber nada más de esto. El comienzo de las gestiones bastaría de suyo para dar por cumplido el texto legal: «se promoverá».

Lo que más causa, sin embargo, la impresión de que se trata de una «estrategia política» sin verdadera intención operativa son las proposiciones huera con que se describe «lo que se ha de promover».

Para poder hablar de la reforma de la empresa tenemos que partir de una descripción adecuada del objeto que se trata de reformar. No existe en nuestra patria ningún cuerpo legal que dé entidad jurídica a la «empresa». Hay, sí, una legislación mercantil que regula las condiciones en que se pone en explotación un patrimonio productivo en forma de S. A., S. R. C., S. R. L., etc. Existe también una ley sobre la organización de las unidades de producción llamadas cooperativas. Encontramos

## E. RECIO

un sinnón de leyes laborales que determinan las relaciones entre capital y trabajo y prescriben incluso la creación de órganos, como los jurados de empresa o la participación de los trabajadores en los consejos de administración de ciertas empresas, pero ni aun en estos casos se puede hablar con rigor de una ley que tenga por objeto la empresa en cuanto tal. Fuera, pues, de la empresa cooperativa, las demás empresas privadas, que en el caso de España caen dentro del esquema que llamamos «empresa capitalista», son más bien como un precipitado, algo que *ha resultado* de unas leyes que regulan aspectos parciales de las relaciones interhumanas sin preocuparse de construir una estructura global coherente: una empresa.

Según el citado artículo, la reforma ha de adecuar las *estructuras de la empresa* «a nuestras leyes fundamentales y de acuerdo con el desarrollo socioeconómico de la nación».

También aquí nos encontramos con una sorprendente imprecisión. «El desarrollo socioeconómico de la nación», ¿hace referencia a aspectos técnicos, como sería, por ejemplo, la adecuación de la dimensión de las empresas a las condiciones de producción existentes en el grado actual de desarrollo? ¿Presupone las exigencias del sistema económico definido en el texto del Plan? ¿Quiere tomar también en consideración la eventualidad de la integración en el área del Mercado Común europeo?

### ESTRUCTURA JURIDICA Y REALIDAD SOCIOECONOMICA DE LA EMPRESA

En este trabajo no pretendemos analizar cuál sería la reforma de la empresa que corresponde al artículo 12 de la ley del II Plan, sino proponer diversas alternativas para eliminar el elemento de indeterminación que caracteriza a dicho texto y el que implicaría una concepción meramente legalista de la empresa como base para un proyecto de reforma.

Nos moveremos, por tanto, en un plano meramente enunciativo o descriptivo porque consideramos que, antes de acudir a los juicios de valor para promover «*lo que debe ser la empresa*», hay que aclararse sobre «*lo que la empresa es y puede ser*».

El artículo que venimos comentando habla de las «estructuras» de la empresa. La expresión plural es acertada porque, como hemos visto, la empresa privada capitalista es de hecho actualmente un conjunto de estructuras, es decir, de relaciones y elementos con cierto grado de permanencia y con suficiente autonomía para que se pueda hablar de pluralidad. La regulación del contrato de trabajo tiene una entidad que es independiente del estatuto legal que establece las relaciones entre accionistas y sociedad. La institucionalización de la sociedad anónima se integra a su vez con los jurados de empresa, que son también organismos con la necesaria entidad como para admitir variedad de formas sin afectar las otras estructuras.

Desde el punto de vista económico podemos definir las empresas como unidades que producen y venden bienes y servicios y por eso se distinguen de los hogares que son unidades económicas que consumen y no producen. Sociológicamente la empresa se puede considerar como un grupo formal de tipo secundario con una determinada estructura que comprende división de trabajo, burocratización, da origen a determinados conflictos, etc.

Al analizar, pues, el fenómeno de la empresa nos encontramos con que la institucionalización jurídica, creada por exigencias fácticas según han

ido apareciendo los problemas, no corresponde a su realidad socioeconómica. Fenómeno por lo demás nada insólito porque la inadaptación del derecho a los hechos económicos se constata también en otros campos de la actividad económica como, por ejemplo, el fiscal.

No entra en el plan de nuestro trabajo discutir si sería o no oportuna una «ley de empresa» en España, pero sí opinamos que cualquier regulación jurídica que se establezca sobre la empresa debe partir del hecho de que se trata de un fenómeno socioeconómico con características peculiares como las apuntadas. Esto quiere decir que nos parecería más congruente que, si se prueba la necesidad de dar una base jurídica a estas instituciones, se atendiera a la totalidad de la empresa en vez de regular sólo aspectos parciales con diversidad de leyes. En cualquier caso interesa destacar que no se ha de identificar la forma jurídica que pudiera tener la empresa con su realidad fáctica como fenómeno social. La ordenación legal puede ser más o menos coherente con esa estructura sociológica y facilitar así o entorpecer su existencia y evolución, pero lo que no se puede pretender es prescindir de ella como si las realidades sociales no tuvieran más entidad que la que se origine por su institucionalización jurídica.

#### DESARROLLO ACTUAL DE LA «TEORIA SOBRE MORFOLOGIA DE LA EMPRESA»

El estudio de las formas de organización de las economías nacionales y de las unidades de producción está despertando un interés creciente en las ciencias sociales modernas.

En España han comenzado a dedicar alguna atención a este tema la cátedra de Estructura e Instituciones Económicas del profesor José Luis Sampredo y la Sociedad de Estudios y Publicaciones. Ambos grupos se han ocupado hasta ahora, casi con exclusividad, de la ordenación macroeconómica, y apenas se encuentra bibliografía sobre lo que propiamente sería la morfología de la empresa (1).

La morfología de las unidades económicas es la parte de la teoría de la estructura que estudia los estilos de dichas unidades, es decir, de las empresas y hogares (2).

Por *estilo* se entiende el sentido o finalidad que se da a la actividad empresarial y la forma de *organización* de dichas instituciones. Se trata, por tanto, de analizar las características con que se configuran estos grupos sobre la base de decisiones humanas, excluyendo lo que podría considerarse impuesto por la naturaleza de las cosas, como serían los elementos técnicos. El que una empresa tenga por finalidad satisfacer

(1) Aunque con otra terminología ofrece un documentado estudio sobre esta materia J. M. González Páramo en *La empresa y la política social*. Madrid, 1966.

(2) Dentro de la economía de la Empresa se necesita de estudios morfológicos para la elaboración del aparato conceptual, para los análisis sobre el objeto de esta ciencia, para la caracterización de las relaciones entre las unidades de producción y el sistema económico global, etc. Para una información exhaustiva de la literatura que hay sobre este tema en lengua alemana, cfr. *Analyse und Theorie der einzelwirtschaftlichen Strukturen als Gegenstand der Unternehmensmorphologie*. H. Cox, en *Archiv für öffentliche und freigemeinnützige Unternehmen*. Band 8 Heft 4. Las relaciones de la Morfología empresarial con la Sociología de la empresa son tan estrechas que en la literatura anglosajona se encuentra tratada esta temática con frecuencia por sociólogos, cfr. Ch. J. Barnard, *Organization and Management*, Cambridge, 1962. R. M. Cyert y J. C. Machr *A behavioral theory of the firm*. Engelwood Cliffs, N. J. 1963 ect.

un servicio público y se organice en forma de cooperativa es algo libremente decidido por los creadores de dicha unidad de producción. El estudio morfológico de la empresa ha de comenzar por tipificar los elementos relevantes de la estructura de este grupo para analizar sobre esta base los cambios que han tenido lugar en el pasado (verbigracia, la ley de Oppenheimer sobre la evolución de cooperativas de producción (3) y las perspectivas sobre finalidad y formas de organización que se pueden predecir para el futuro (variaciones en los objetivos cooperativos por la necesaria transformación de estas instituciones en grandes empresas (4).

La morfología puede, por tanto, proporcionar una valiosa información para la elaboración de una «ley de empresa» porque su cometido consiste en estudiar las distintas configuraciones que ha tenido y puede tener la estructura socioeconómica de las unidades de producción.

Al hablar de la estructura de la empresa hay que evitar la confusión que supondría entender por tal la organización de una fábrica o factoría. En la terminología alemana se obvia esta dificultad por el empleo diferenciado del término *Betrieb*, que significaría la explotación, y *Unternehmen*, que se traduce por empresa. Según esto, se habla de una *Betriebssoziologie* que tiene por objeto el estudio de la organización en la factoría y que presenta una problemática diversa de la específica de la morfología de la empresa. Los problemas que se plantean a nivel de factoría son de una índole muy distinta de la de los problemas de la empresa en cuanto tal. El no tener en cuenta esta distinción es para el profesor Nell-Breuning (5) una de las causas de la confusión que se observa en las discusiones sobre la cogestión. En la factoría o taller los conflictos que se provocan son conflictos de autoridad. El obrero quiere que en el taller se le respete como persona, que se permita la formación de grupos informales y que exista una regulación objetiva como defensa ante las posibles arbitrariedades de sus jefes inmediatos. Esta sería la temática de lo que nosotros llamaríamos impropia y erróneamente sociología de la empresa y también del Derecho laboral.

A un nivel superior, que en español podríamos denominar «nivel de sociedad» y en alemán sería propiamente el «nivel de empresa», el conflicto no es de autoridad, sino de decisión. El antagonismo no se manifiesta en la relación jefe-subordinado, sino en la participación del capital y trabajo en las decisiones que afectan al grupo «empresa» en cuanto tal. No es ya un problema de simple organización, sino de estructura, es decir, del sentido que dan los miembros al grupo y de la correspondiente ordenación de los factores dinámicos de todo el grupo (representación, toma de decisiones, responsabilidad, etc.) para la efectiva realización de ese sentido. Este sería el plano específico de cualquier reforma actualizadora de la realidad empresarial, independientemente de que se establezca por una ley o por la inmanente evolución del proceso social.

#### LOS OBJETIVOS DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

El problema central de la morfología de la empresa es, como indicamos anteriormente, la caracterización del *sentido* o finalidad que se da a una concreta unidad de producción.

(3) F. Oppenheimer: *Die Siedlungsgenossenschaft*, Leipzig 1896.

(4) G. Weisser: *Genossenschaften*. Hannover 1968.

(5) *Neue Unternehmensverfassung*. O. von Nell-Breuning en *Die neue Ordnung*, abril (1968) 110-120.

Por sentido entiende G. Weisser (6) la motivación que inmediatamente influye en las decisiones del que fundó o dirige la empresa. Es, por tanto, expresión de su personalidad empresarial, de su talento, temperamento, cualidades de carácter, etc., y se contraponen a las características formales de la organización externa de la gestión, modo de tomar decisiones, dimensiones, distribución de resultados, etc. La importancia de la determinación del objetivo hacia el que se orienta la empresa aparece si se considera que sólo en función de este criterio se puede juzgar sobre el acierto en los resultados.

La economía de la empresa se ha construido sobre la hipótesis de la maximización de los beneficios como motivación única. Esto explica que sus conclusiones no se puedan aplicar al análisis de los resultados de las cooperativas y empresas públicas. Más grave es aún que este supuesto también excluiría de su campo de aplicación a bastantes empresas privadas que, como demuestra la investigación empírica (7), se orientan por otros criterios, como el de la seguridad en la continuidad de un beneficio satisfactorio, o el deseo de una mayor autonomía, o el poder, etcétera. Aparece aquí una de las aportaciones que puede ofrecer la morfología de la empresa a la teoría económica y a cualquier intento de legislación sobre esta materia.

En el estudio sobre el «sentido de la empresa» hay que distinguir el sentido institucional, que viene dado en los estatutos, contratos de constitución de sociedades, ordenaciones e incluso leyes (cuando se trata de empresas públicas), y el sentido que de hecho le da el responsable o responsables de la gestión y política empresarial o los grupos técnicos, que pueden tener a veces más peso en la marcha de la empresa que la alta dirección.

Como puede haber discrepancia entre uno y otro sentido, y no son raros los casos en que la hay, la morfología aplica técnicas de investigación empírica para descubrir los objetivos fácticos. Para nuestro tema interesa más conocer la diversidad de sentidos institucionales con que se puede orientar la actividad empresarial. Para eso podemos seguir la clasificación propuesta por la Comisión para la terminología del Departamento de Investigación e Información de Economía comunitaria de Ginebra y del Consejo Asesor de la Sociedad para el Fomento de la Economía Pública de Berlín (*wissenschaftlicher Beirat der Gesellschaft für öffentliche Wirtschaft*). Según estas instituciones se definen operacionalmente los siguientes tipos de orientación:

1) *Empresas lucrativas* son aquellas que se proponen como objetivo inmediato conseguir el máximo rendimiento del capital de forma que la producción de bienes o servicios es sólo un medio.

2) *Empresas orientadas con sentido de servicio* son las que pretenden un óptimo de satisfacción de necesidades con un coste mínimo como finalidad directa.

3) El *sentido comunitario público* caracteriza a aquellas unidades de producción que ordenan inmediatamente sus resultados a la satisfacción de un grupo concreto cuya atención se considera de interés público.

4) El *sentido comunitario* tiene un carácter *privado* cuando el grupo

(6) *Die Unternehmensmorphologie-nur Randgebiet? Bemerkungen zu ihrer Erkenntniskritik und Methodologie*, en *Archiv für öffentl. und frelgem. Unternehmen*, Band 8 (1966), 1-48.

(7) G. Katona: *Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmern*, pág. 245 ss. y J. K. Galbraith, *El nuevo estado industrial*, pág. 150 ss.

se forma espontáneamente sin que medie reconocimiento oficial y por eso no excluye el que determinen por su cuenta registrarse por el principio de lucro (y coinciden con el núm. 1) o por el de autoabastecimiento (núm. 2).

El sentido de lucro es considerado por algunos (8) como nota específica de la empresa capitalista. Las empresas de servicios públicos podrían considerarse como representativas del sentido definido en segundo lugar y las Cajas de Ahorro, en cuanto entidades de derecho público para favorecer el ahorro de grupos de renta modesta, corresponden al tipo comunitario público. Finalmente podemos considerar que las cooperativas serían el tipo de empresa que hemos definido como de orientación comunitaria privada.

Se podría quizá añadir, aunque los organismos citados no lo tienen en cuenta, el sentido que se da a la empresa en una economía centralmente administrada. En este caso la empresa tomará como criterio para juzgar sus resultados su fidelidad en la realización de los objetivos propuestos por el Plan y organizará su estructura con la suficiente flexibilidad para acomodarse a los volúmenes y condiciones de producción que el Plan le prescriba.

Después de decidirse por alguna de las alternativas con que hemos procurado conceptualizar operativamente el sentido que se puede dar a la actividad empresarial, la morfología invita a escoger algunas de las posibles combinaciones con que se pueden organizar los demás elementos de la empresa de acuerdo con la orientación elegida.

### REFORMAS A NIVEL DE GESTION

Para determinar la estructura organizativa es muy recomendable, por razones de rigor lógico, distinguir dos planos que pueden ser entre sí independientes, aunque también pueden condicionarse mutuamente: el sistema que se adopte para la *dirección y gestión*, y la *forma de propiedad*, con el consiguiente mecanismo para la distribución de la plusvalía. Lo mismo en las discusiones sobre el problema de la cogestión que en la reciente literatura sobre la empresa nacional-sindicalista se observa una confusión entre ambos planos que entorpece notablemente cualquier forma de argumentación.

Hay que partir, por tanto, del supuesto de que se puede actuar, si se quiere, en alguno de los dos planos descritos o en los dos a la vez. Se puede pensar una reforma de la forma de gestión sin cambiar la forma de propiedad y se puede transferir la propiedad del capital de los particulares al Estado sin que por eso cambie la atribución al capital del derecho exclusivo de gestión. Aunque esto implica una determinada teoría sobre el derecho de propiedad, lógicamente se puede concebir la separación de ambos niveles, y por eso nos parece metodológicamente irreprochable presentar las dos series de alternativas separadamente.

La organización de la dirección y gestión se refiere a la designación de los sujetos de esa gestión y a la forma de tomar las decisiones y, consiguientemente, se puede decir que plantea el problema central de la empresa. Se trata de determinar el número de sujetos que tendrá el poder de decisión en los niveles más elevados y el procedimiento para elegirlos, la amplitud de la competencia que se les confiere y la clase

---

(8) E. Gutenberg: *Die Stellung der Unternehmensmorphologie in der Betriebswirtschaftslehre*, en *Die Morphologie der Einzelwirtschaftlichen Gebilde*, pág. 31.

de relaciones que se han de establecer entre los diversos grados de subordinación.

El desarrollo tecnológico exige que se tenga en cuenta tanta variedad de puntos de vista en el momento de tomar las decisiones que cada vez resulta más impreciso concretar quién es el verdadero responsable de la decisión. De aquí la tendencia a estructurar racionalmente lo que se ha llamado dirección participativa. Concediendo que el proceso de decisión es muy complejo, admitimos también que existe una instancia suprema, que puede ser un individuo (como el director general del *Board of Directors* en la sociedad anónima norteamericana) o un *collegium* (como el *Vorstand* en la alemana), que en definitiva es el que se responsabiliza de la decisión última al aceptar o rechazar las propuestas de los diversos equipos técnicos.

*Las opciones para reformas verdaderamente significativas se presentan más que en la decisión de si ha de ser dirección individual o colegiada, en la elección de las personas que han de desempeñar el rol de empresarios y en la delimitación de sus atribuciones.*

*La exclusividad que se ha dado hasta ahora a los propietarios de los medios de producción (es decir, al capital) en la designación y control del empresario es quizá lo más característico de la llamada empresa capitalista. Esta facultad que se arroga el capital es consecuencia de un proceso histórico en el que ha ocurrido que de hecho se identificó largo tiempo el empresario con el capitalista. Ni lógica ni éticamente se pueden encontrar argumentos consistentes para seguir manteniendo un fenómeno que no encuentra más justificación que la experiencia histórica de que la organización capitalista ha venido inmediatamente después del feudalismo. El hecho de que sea cada vez más frecuente que los poseedores de capital no se sientan capacitados para asumir las responsabilidades que exige al empresario el grado de desarrollo económico actual y por eso confíen sus bienes a la gestión de otras personas ha hecho caer en la cuenta de lo injustificado de la atribución al capital del derecho exclusivo en la designación del jefe de empresa. Una concepción más racional y realista de la empresa moderna propone que el empresario sea elegido y controlado por los dos factores de producción interesados en la empresa: trabajo y capital (9).*

Una tercera alternativa sería la de la autogestión yugoslava y posiblemente la de la empresa nacional-sindicalista según la entienden algunos de sus promotores (10). El que los propios trabajadores sean los responsables únicos de la gestión parece que sólo puede justificarse lógicamente si el capital fuera propiedad exclusiva de los mismos trabajadores o de entidades de derecho público, y por eso nos parece que esta alternativa no puede proponerse independientemente de la reforma que se proponga en el sistema de propiedad.

#### EL SISTEMA MACROECONOMICO COMO MARCO CONDICIONANTE DE LA REFORMA

La delimitación de la libertad de movimientos que se ha de conceder al empresario en su gestión está marcada en líneas generales por el

(9) Oswald von Nell-Breuning: *Mitbestimmung*. Frankfurt 1968. Semejante concepción aparece también en el discurso de recepción de don Mariano Navarro Rubio en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas sobre el "Empresarismo".

(10) Diario "SP", Encuesta: *¿Qué es la empresa nacional-sindicalista?*, 4 diciembre 1968 a 12 enero 1969. Ceferino Maestu: *Hay que reformar la empresa*, en Índice 15 abril (1969), 19.

sistema macroeconómico en que se ha de desarrollar la actividad empresarial.

La autonomía en las decisiones sobre producción, política de ventas, financiación, etc., se considera como la característica más específica de la empresa que trabaja en un sistema de economía de concurrencia (antes hablamos de características de empresas capitalistas, pero no identificamos capitalismo con economía de concurrencia) en contraposición a la minuciosa fijación de toda la política empresarial que tiene lugar en las economías centralmente administradas.

La mayor o menor amplitud en las competencias que se conceden al empresario puede crear diferencias entre las unidades de producción que trabajan dentro de un régimen con predominio del principio de autonomía, pero el margen de competencias podría ser también determinado de un modo uniforme para todas las empresas de un conjunto nacional. Esto ha ocurrido concretamente con las reformas con que en 1967 se concedió un principio de autonomía a las empresas soviéticas dentro del marco de una economía centralmente administrada.

El sistema macroeconómico marca también las directrices para las distintas modalidades con que se pueden configurar las relaciones de las empresas con el Estado y su integración dentro del sistema social.

Como, de una forma o de otra, las consecuencias de esa relación de la empresa con la colectividad se reflejarán en el margen de autonomía descrito, las variaciones morfológicas que pueden originarse por este concepto apenas ofrecen novedad digna de ser tenida en cuenta.

#### FORMAS DE PROPIEDAD Y REPARTO DEL VALOR CREADO

Las formas de propiedad y los criterios para la atribución de la plusvalía constituyen el blanco preferido en todas las propuestas de reforma de la empresa y admiten una gran variedad de alternativas. La estrecha relación de esta problemática con los juicios de valor explica que las diversas propuestas no siempre se presenten con operatividad conceptual, como se puede comprobar a propósito de la empresa nacional sindicalista (cfr. nota 10).

Ante todo habría que resolver la cuestión de cómo se justifica el que el capital se atribuya la propiedad de la empresa (la empresa es algo más que el utillaje y las materias primas, y el poder sobre hombres por el solo título de una propiedad material responde a un tipo de organización social que se abolió con la esclavitud (11), y, consiguientemente, la decisión unilateral al elegir y pedir responsabilidades al empresario. Una discusión teórica sobre este tema caería fuera del objeto de este trabajo (12). En esta exposición de alternativas sólo cabe indicar que el que mantenga esa concepción del derecho de propiedad lógicamente ha de condicionar las reformas del factor dispositivo a la estructura de la propiedad, posición que, como indicamos anteriormente, no compartimos.

(11) O. von Nell-Breuning: *Worum geht es bei der Mitbestimmung?*, en *Stimmen der Zeit*, abril (1966), 272-273, hay una traducción española publicada en *La empresa en el mundo*, febrero 1967.

(12) El problema de si la empresa es objeto de posesión está competentemente expuesto en *L'Entreprise et la notion de propriété privée selon le droit naturel*. Jean Gondry en *La revue nouvelle*, 37 (1963), 16-29 artículo que sirve de base al folleto de G. Rovirosa en la editorial ZYX *¿De quién es la empresa?*

Las alternativas que se pueden estudiar para una reforma de la empresa desde el punto de vista de la propiedad exigen concretar quién será el sujeto de apropiación y la forma de transferir el derecho de los actuales propietarios al sujeto beneficiario de la reforma.

Una alternativa extrema sería la *nacionalización*, por la que el Estado pasa a ser propietario de la empresa mediante una expropiación forzosa. El socialismo democrático centroeuropeo, de acuerdo con su decidida valoración de la libertad, propone que se facilite la existencia de empresas cuya propiedad radique en colectividades organizadas con una finalidad de servicio y no de lucro. Corresponde al sentido de economía comunitaria pública o privada, que definimos anteriormente, y fomentaría un pluralismo morfológico que sería beneficioso incluso para la concurrencia del mercado. El ensayo más ambicioso de esta forma de propiedad sería la empresa de autogestión de Yugoslavia. En este sentido creemos que se podría orientar la experiencia que el ministro de Industria, don Gregorio López Bravo, manifestó, en Barcelona en noviembre de 1968, estaba dispuesto a autorizar con las empresas del I. N. I. Parece ser, sin embargo, que la ponencia constituida en el Consejo Nacional del Movimiento para proponer el proyecto de ley al que aludimos al principio de este trabajo es bastante menos ambiciosa en cuanto al objetivo de transformación de la empresa en España. El que la concepción de la empresa nacional-sindicalista esté técnicamente tan inmadura no justificaría el que se desconozcan los modelos de estructura empresarial que nos ofrecen los estudios morfológicos precisamente de ese país que tenía presente el ministro cuando dijo: «El nuevo éxito político-social-económico alemán no es ajeno a que su régimen de sociedades anónimas está más avanzado que en el resto del mundo.» Lo que no parece tan acertado es reducir todo el avance que está dando Alemania en la renovación de la estructura de la empresa a su legislación sobre sociedades anónimas, como si su régimen de economía social de mercado pudiera identificarse con el neoliberalismo, que ciertamente no admitiría otras líneas de reforma que las que dejen intacta la empresa capitalista. Tampoco queremos que se interprete nuestra referencia a la empresa nacional-sindicalista como una posición favorable a esa transferencia de la propiedad de las empresas a una organización que no sea auténticamente democrática y que, por su magnitud, pudiera constituirse en un  *Holding*  monopolista y totalitario. La propiedad comunal yugoslava parece mucho más compatible con el juicio de valor a favor de la libertad, que sería el criterio orientador que propondríamos de un modo categórico.

Fórmulas menos radicales, pero no menos efectivas para romper la situación de grupo cerrado que caracteriza a los propietarios de los medios de producción en la organización capitalista propiamente tal, son las que facilitan el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción. La estructura de la empresa privada no se altera con esta alternativa, pero se democratiza de hecho y se ofrece la oportunidad de superar la desigual posición de capital y trabajo que define a la sociedad capitalista.

Prácticamente se puede realizar esa transferencia distribuyendo acciones liberadas como formas de participación en beneficios o como distribución del patrimonio creado por autofinanciación. Se podría también facilitar créditos para la adquisición de acciones, que se amortizarían con los dividendos futuros. Otra forma que se está ensayando para conseguir al mismo tiempo la difusión de la propiedad y una más justa participación en la creación de valor es el salario de inversión, insti-

tución especialmente recomendable en un país que tiene que forzar la cuota de inversión para acelerar su desarrollo industrial. En todo caso, interesa advertir que estas alternativas del accionariado obrero, de la participación en beneficios y del impropio llamado capitalismo popular, son sólo uno de los posibles aspectos de la reforma. Esto no quiere decir que no sean, quizá, el principal en un país donde la estructura de la escala de salarios es tan desproporcionada como ocurre entre nosotros. Nos parece, sin embargo, que antes de establecer un programa de reformas se ha de partir de un cuadro sistemático que abarque el conjunto para decidir una estrategia más racional y coherente.

#### LA REFORMA INSTITUCIONAL, CONDICION DEL DESARROLLO

La función de la teoría morfológica es informar sobre las posibilidades de cambios estructurales y sugerir las múltiples combinaciones posibles. La decisión política ha de armonizar ese cuadro de alternativas técnicas con los juicios de valor y el sistema económico, porque existe una jerarquización de principios que condiciona las medidas particulares, como en este caso sería la determinación legal de ciertas estructuras de empresa, para evitar que el proceso social se desenvuelva de un modo caótico.

La reforma de la empresa no tiene que ser impulsada necesariamente por la ordenación jurídica, pero ésta puede favorecer o frenar muchos intentos de evolución. No es imprescindible una «ley de empresa» para romper la rutina de un *statu quo* insensible a las exigencias que plantean las nuevas técnicas y la nueva conciencia que el hombre tiene de su situación en el proceso de producción. Aunque esto es verdad, no se puede, sin embargo, desconocer que una ley, la de Sociedades Anónimas, ha tenido un influjo decisivo en la configuración predominante de la empresa en casi todos los países y también en España. Con las leyes se puede cambiar la estructura de un sector económico como vemos está ocurriendo, en parte, con nuestro sistema financiero. Pero este mismo ejemplo nos demuestra que el alcance reformador de las leyes puede ser contrarrestado por factores sociológicos, como son los que se han impuesto hasta conseguir que la creación de los Bancos industriales no haya supuesto la liberación de la industria del monopolio financiero de la banca mixta. Ejemplos de leyes que han resultado inoperantes por falta de un medio sociológico adecuado los encontramos también dentro de la temática de este trabajo, en la creación de los Jurados de empresa y en la imposición de una determinada representación laboral en los Consejos de Administración de ciertas sociedades.

El reconocimiento realista de las muchas defensas con que el cuerpo social puede limitar los efectos de reformas institucionales legalmente establecidas no debe llevar a un cómodo menosprecio del papel de las instituciones en el proceso social. Como advierte el conocido sociólogo norteamericano T. Parsons (13) la motivación económica está condicionada, a la vez que por la sensibilización social, por las instituciones concretas de una sociedad. Como las motivaciones son la clave de los com-

---

(13) T. Parsons: *Motivation of Economic Activities en Essays in Sociology*, C. W. M. Hart, 1954.

portamientos y éstos son los responsables últimos de toda situación de subdesarrollo, no se podrá emprender una estrategia acertada de desarrollo sin crear instituciones que favorezcan una motivación económica adecuada. Esto es lo que justifica que la Ley de aprobación del II Plan expresamente se refiera a la necesidad de dar a las empresas una estructura adecuada. Un detenido análisis de las posibilidades que ofrece la moderna morfología de la empresa evitará que nos contentemos con reformas que no aportan soluciones definitivas.