



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y  
Cooperativa, nº 6, enero-mayo 1989, pp. 139-153

## Apuntes metodológicos para una conceptualización de los modelos empresariales de Economía Social

Urbano Medina Hernandez

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.

Profesor titular de E. U. de Economía Financiera y Contabilidad. Univ. de La Laguna

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa

ISSN: 0213-8093. © 1989 CIRIEC-España

[www.ciriec.es](http://www.ciriec.es)    [www.uv.es/reciriec](http://www.uv.es/reciriec)

# APUNTES METODOLOGICOS PARA UNA CONCEPTUALIZACION DE LOS MODELOS EMPRESARIALES DE ECONOMIA SOCIAL

URBANO MEDINA HERNANDEZ

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.  
Profesor Titular de E.U. de Economía Financiera y Con-  
tabilidad. Universidad de La Laguna.

*La aplicación del análisis tradicional para argumentar la naturaleza de la empresa posee grandes limitaciones.*

(1) FERNANDEZ PIRLA, J.M.:

"Economía y gestión de la empresa". ICE. Madrid, 1976.

(2) Vid la metodología sistémica al considerar a la empresa como un sistema. BOULDING, K.: "General Systems Theory: The Skeleton of Science". Management Science. Abril, 1956 págs. 197 a 208. BOULDING con este artículo es uno de los que ha generado la moderna fundamentación de la Teoría General de Sistemas.

BERTALANFFY, L.V.: "Teoría general de sistemas". F.C.E. México, 1976.

KASTA, F.E.: ROSENZWEIG, J.E.: "Administración en las organizaciones. Enfoque de sistemas y de contingencias", McGrawHill. México, 1987.

KLIR, G.J.: "Teoría General de Sistemas. Un enfoque metodológico". ICE. Madrid, 1981.

(3) Nos referimos a organizaciones empresariales como cooperativas y sociedades laborales.

La literatura económica tradicional al analizar la naturaleza de la empresa, como unidad básica de producción de un sistema económico (objeto material), incide en las organizaciones identificadas con la figura del empresario (1). A pesar de los avances experimentados por la ciencia empresarial, reformulando la propia concepción de la empresa desde el punto de vista metodológico (2), se observa que en el objeto de análisis subsiste la conjunción de los factores capital y trabajo con un papel directriz del primero.

No obstante, es necesario prestar una mayor atención a unidades organizativas que siendo el trabajo un factor determinante en su configuración empresarial, constituyen un sector de nuestra economía importante y una fórmula idónea para un conjunto de iniciativas empresariales (3).

La aplicación del análisis tradicional para argumentar la naturaleza de la empresa posee grandes limitaciones (4). Por un lado, parte de la premisa que es el mercado el órgano capaz de coordinar las relaciones, actividades, etc. generados por los agentes económicos. Por otra parte, la información que poseen dichos agentes es ilimitada e idéntica. Pues bien, las siguientes posturas que a modo de resumen tratamos a continuación representan un intento de encontrar una explicación a la empresa, con un denominador común: "Por necesidades de eficiencia nace la empresa".

La opinión generalizada es que se obtiene un mayor rendimiento si el coordinador de los diferentes factores productivos recae en la figura del aportante de capital o empresario.

Desde la óptica del análisis tradicional tanto los trabajadores como el capital tienen las mismas posibilidades de contratar. Pero es cierto que en numerosas economías, las unidades productivas son creadas y controladas por los aportantes de capital. Las razones expuestas se basan en la mayor eficiencia.

La concepción de la Teoría Económica (Theory of the Firm) parte de la figura del empresario que asume la coordinación del proceso, cuya función de producción es la

siguiente:

$$Q = f (X_1, X_2, X_3, \dots, X_N)$$

$Q$  = cantidad producida

$(X_1, X_2, X_3, \dots, X_N)$  = cantidades de factores productivos.

la función de oferta será la siguiente:

$$C_i = C_i (X_i)$$

$C_i$  = precio de una cantidad  $X_i$

El precio que será capaz de aportar el consumidor por la producción obtenida, será:

$$P = P(Q)$$

El objetivo del empresario será obtener el máximo beneficio a través de una combinación adecuada de los factores productivos. Su estrategia consistirá en obtener una producción  $Q$  que maximice sus resultados.

$$\text{Max. } \beta = Q p (Q) - \sum_{i=1}^n X_i C_i (X_i)$$

La teoría neoclásica (5), lejos de representar una teoría de la empresa, al incidir fundamentalmente en el mercado como regulador de la economía relega a un papel subsidiario el comportamiento empresarial.

Si observamos la relación anterior, la función de la empresa será lograr la combinación óptima de los factores productivos que haga máximo el beneficio, bajo los supuestos de información perfecta y precios (tanto de factores y productos) generados por el mercado.

COASE (6) cuestiona el mercado eficiente, consecuen-

(4) La idea básica, tal como plantea REICH y DEVINE, es la siguiente: "Al tratar simétricamente al capital y al trabajo, la teoría neoclásica tradicional ofrece poca luz sobre las razones por las que las empresas existen como grandes organizaciones jerárquicas con los capitalistas y sus ejecutivos en la cumbre y estratos de obreros en la base". REICH Y DEVINE: "The Microeconomics of Conflict and Hierarchy in Capitalist Production". The Review of Radical Economic. Vol. XII. 1981, pág. 27.

(5) Vid SALAS FUMAS, V.: "Economía teórica de la empresa". Información Comercial Española, número 611, julio, 1984.

(6) COASE: "The Nature of the Firm". Econométrica, 4, 1937. Págs. 386-405. Traducción en castellano en CUERVO A.: "Lecturas de introducción a la economía de la empresa". Pirámide. Madrid, 1979. Publicado además en Información Comercial Española, número 557, enero, 1980.

cia de ello es tanto la imperfección de la información como la incertidumbre de los resultados; utilización de un mecanismo administrativo (coordinador) que sustituye al mercado cuando los costes generados por éste son elevados. Generalmente quienes asumen este papel son los capitalistas que suelen ser las personas que corren el riesgo.

COASE resalta la importancia del empresario en los siguientes términos: "Fuera de la empresa, las oscilaciones del precio rigen la producción, que está coordinada a través de una serie de transacciones de intercambio en el mercado. Dentro de la empresa, estas transacciones se eliminan y en lugar de la compleja estructura del mercado con transacciones de intercambio se sustituyen por el coordinador empresarial que dirige la producción" (7).

La concepción de HERBERT A. SIMON (8) es necesario encuadrarla en la denominada TEORIA DE LA ORGANIZACIÓN. Plantea la existencia de varios grupos:

- Clientes.
- Suministradores de factores productivos.
- Empresario.

Cada participante realiza sus aportaciones a cambio de un incentivo o de una compensación, por tanto, participarán en la empresa aquellos grupos que logren una compensación positiva.

Los interrogantes en el modelo de SIMON giran en torno a la justificación del empresario como única persona activa en la empresa.

KALDOR (9) plantea que las ventajas de una empresa como organización integradora de trabajadores son:

- La especialización.
- Economías de escala.

(7) COASE: opus cit. De la traducción en castellano en CUERVO, A.: "Lecturas de introducción a la economía de la empresa", pág. 17.

(8) SIMON, H.A. "A Formal Theory of the Employment Relation.

(9) Vid RUFFOLO: "La gran empresa en la sociedad moderna". Edit. Hispano Europea. Barcelona, 1973.

*La corriente "PROPERTY RIGHTS" concibe a la empresa como un contrato de arrendamiento o prestación de servicios donde el empresario dirige las actividades productivas.*

Frente a la teoría de la actuación del factor trabajo en forma autónoma, KALDOR estima que la especialización en la misma área y la unión con otras personas constituye un factor positivo de desarrollo empresarial. La atención del modelo se centra por tanto en el objetivo de minimizar costes.

La corriente, que los anglosajones han bautizado con la expresión "PROPERTY RIGHTS" (10), concibe a la empresa como un contrato de arrendamiento o prestación de servicios donde el empresario dirige las actividades productivas.

SCHUMPETER (11) reafirma el protagonismo del empresario como figura innovadora de la actividad empresarial. La tendencia del sistema económico es lograr un equilibrio entre costes e ingresos en las empresas, no existiendo un beneficio extraordinario y si un "Salario de dirección". El resultado de una innovación en una unidad productiva, rompe el equilibrio obteniendo dicho empresario unos beneficios extraordinarios.

La existencia del empresario va unida a un conjunto de tareas que representen una innovación (empresario-innovador). El cambio tecnológico es analizado por SCHUMPETER en tres fases: invención, innovación e imitación.

KNIGHT (12) plantea que las funciones básicas del empresario es anticipar el producto social a los factores productivos antes de conocer el resultado final y asume riesgos cuya recompensa es el beneficio. Para este autor, el fin primordial y último de toda empresa es la obtención de lucro.

En numerosas ocasiones la doctrina económica ha coincidido en este planteamiento: la función principal de la empresa es la asunción de riesgos. La existencia y por tanto la remuneración (vía beneficios) del empresario se justifica ya que por medio de un proceso de transformación de factores en productos para su venta, mediante un precio que no es seguro, conlleva un riesgo que es necesario remunerar.

La discusión se centra si realmente es el empresario o el aportante de capital la única persona que asume el riesgo inherente a toda operación económica, o por el contrario, este riesgo es compartido por los diferentes grupos que

(10) Es difícil una traducción al castellano, si bien se adopta la denominación de "derechos de uso".

(11) SCHUMPETER, J.A.: "Historia del análisis económico". Ariel. Barcelona, 1971. "Teoría del desenvolvimiento económico". Fondo de Cultura Económica. México, 1963. "Capitalismo, Socialismo y Democracia". Aguilar. Madrid, 1968.

(12) F.H. KNIGHT: "Riesgo, incertidumbre y beneficio". Editorial Aguilar. Madrid 1947. El título original de su obra es: "Risk, Uncertainty and Profit". Houghton Mifflin, Boston, 1921. Es de destacar sus aportaciones sobre las estructuras y métodos para medir la incertidumbre y sus ideas sobre la empresa y el beneficio.

*Para Alchian y Demset, el logro de un incremento en la eficiencia se consigue en base a una correlación entre rendimiento y recompensa.*

conforman la institución empresarial.

Por otra parte, no es de aplicación general la afirmación de KNIGHT que la empresa adelanta el producto social a los factores productivos, pues existen unidades empresariales donde se produce el proceso contrario. Sea por ejemplo, una empresa que vende al contado, pues pagará a sus empleados de forma aplazada.

ALCHIAN Y DEMSET (13) en su artículo "Production, Information Costs and Economic Organization" contestan la postura de COASE con el siguiente planteamiento:

— El logro de un incremento en la eficiencia se consigue en base a una correlación entre rendimiento y recompensa.

En toda actividad productiva, según los citados autores, debe existir un coordinador que actuará como organizador del proceso de manera que haga máximo el rendimiento de los factores, primándole por esta labor (al empresario) con una renta residual (beneficio).

Por tanto, el coste de uso de esos bienes de equipo empleados en el proceso productivo conlleva a un poder de decisión de los propietarios de dichos medios.

"ALCHIAN y DEMSETZ ven en los efectos (sinérgicos) que ciertas tecnologías consiguen de la colaboración de varias unidades de un mismo factor —que como siempre son los servicios de la mano de obra prevalentemente— la causa de la aparición de una organización jerárquica. Y esta alcanzará la máxima eficiencia cuando la autoridad esté en manos de los capitalistas que, además, tienen el derecho a la renta residual. En una economía con propiedad privada de los medios de producción nada impide que surjan unidades de producción que respondan a otros esquemas: cooperativas, empresas autogestionadas, etc. No obstante, es evidente que la mayoría de las empresas existentes responden al patrón capitalista. Lo que a su juicio demuestra la mayor eficiencia de esta alternativa. Es, podría decirse, un argumento «darwinista». Sobreviven los más adaptados, los

(13) ALCHIAN, A.A.- DEMSETZ, H.: "Production Information Costs, and Economic Organization". The American Economic Review, número 62. Dbre. 1972, págs. 777-795.

más eficientes" (14).

Para WILLIAMSON (15), si tenemos en cuenta las limitaciones de los agentes económicos, la empresa será la unidad que recoge un conjunto de transacciones que no son sometidas al mercado.

WILLIAMSON basa su postura en la necesidad de reducir los costes de transacción presentándose como solución una organización jerárquica y que sus propietarios sean los aportantes de capital por pura lógica.

El consenso en este caso es necesario, pues se produce en la organización un enfrentamiento de intereses entre dos grupos contrapuestos: aportantes de capital (accionistas) y trabajadores. La necesidad de dicho acuerdo, según WILLIAMSON, es que la pérdida que experimentarían de no lograrlo sería considerable.

En este sentido, la autoridad incorpora criterios de eficiencia, así WILLIAMSON destaca las ventajas de la jerarquía frente al mercado. Tal como plantea SALAS FUMAS (16) "...la autoridad, en su manifestación de poder para dar órdenes y premiar o castigar determinadas conductas, ha sido justificada como una forma capaz de la eficiencia en situaciones donde la actuación individual y descentralizada conduce a resultados ineficientes".

(14) SERRA RAMONEDA: "Sistema económico y empresa". Ariel Economía. Barcelona, 1986, pág. 48. El subrayado del texto es nuestro.

(15) WILLIAMSON-WARTER-HARRIS: "Ronderstanding the Employment Relation" The Bell Journal of Economics, 61, 1975, págs. 250 a 278.

(16) SALAS FUMAS: opus cit., pág. 16.

(17) PUTTERMAN: "Some Behavioral Perspectives of the Dominance of Hierarchical Over Democrati Forms of Enterprise". Journal of Economic Behavior and Organization. Vol. 4. 1.983, pág. 183.

El razonamiento de PUTTERKMAN (17) es el siguiente:

$$\text{Sea } Q_1 = f(a_1)$$

$Q_1$  = producto que puede obtener el obrero individualmente.

$a_1$  = esfuerzo realizado por el obrero individualmente

$$Q = f(a_1, a_2, a_3, \dots a_n)$$

$Q$  = producto obtenido por un equipo formado por 1, 2, ..., n obreros.

La tecnología del equipo implica que:

$$Q > \sum Q_i$$

para todo;  $a_i < A_i$  ( $i=1, 2, \dots, n$ )

$A_i$  = Conjunto que limita las posibilidades de actuación del participante  $i$ .

Para un capitalista la expresión  $Q > \sum Q_i$  puede ser importante, por lo que han instaurado este esquema de actuación por mayor conveniencia.

Para SOMBART (18) el perfil de todo empresario deberá ser: conquistador, organizador y negociador.

Existe un conjunto de teorías que estudian el comportamiento de la empresa en una economía industrial avanzada, prestándole una gran atención al concepto de poder. Se basan en una hipótesis básica: la diferenciación entre propiedad y control en la empresa.

La idea clásica de asociación entre propiedad y poder fue cuestionada en la obra de BERLE Y MEANS (19). El reconocimiento es debido al análisis empírico realizado por ambos autores del divorcio entre las dos variables indicadas, sobre la fórmula societaria actual de la unidad empresarial.

La existencia de numerosos aportantes de capital (accionistas) tiene como resultado la aparición de un colectivo profesionalizado, en concreto los directivos, que ejercen el verdadero poder y el control de la firma (20). El poder económico, responde aparentemente a una fuerza centrípeta, tendiendo progresivamente a concentrarse en las manos de un número reducido de "managers". Simultáneamente, el disfrute de la propiedad es centrífugo, tendiendo a dividir y subdividir, a dispersarse en reducidas unidades y a pasar libremente de mano en mano.

La concentración en un grupo reducido de empresas, según BERLE y MEANS, conlleva a un poder económico que lo ejercen un número de profesionales que necesariamente no poseen la propiedad. De esta forma tienen un grado elevado de poder de decisión en la gestión empresarial que

*Sombart considera que el perfil de todo empresario debe ser: conquistador, organizador y negociador.*

(18) SOMBART. W.: "El burgués". Alianza. Madrid. 1977.

(19) A.A. BERLE y G.C. MEANS: "The Modern Corporation and Private Property". MacMillan. Nueva York. 1932.

(20) Los marxistas por el contrario plantean que en el comportamiento del sistema no se ha producido una separación efectiva en esencia (quizás de tipo formal) entre propiedad y control, pues entre los directivos y propietarios se produce una coincidencia de objetivos.

no es coincidente con los valores de los propietarios.

Posterior a BERLE y MEANS es de citar el estudio realizado por CHEVALIER (21). Plantea que el control interno no es precisamente la situación general, y a pesar del gran número de personas poseedoras de acciones y su diversificación, el dominio efectivo lo ejercen varias familias industriales. "Conviene, no obstante, retener que el que detenta el poder no lo ejerce de manera visible más que cuando aquel que le está sometido emprende acciones que van en contra de los intereses del primero (22).

En su análisis, CHEVALIER prestó atención a la hipótesis de concentración del capital en manos de una "oligarquía", cómo la dinámica social de esta "oligarquía" explica la dinámica del control y cómo las estructuras de éste favorecen la movilidad del capital (23).

Las posturas de BURNHAM (24) desde una óptica radical conservadora, la propiedad y el control en el empresa están estrechamente relacionadas ejerciendo el poder de decisión las mismas personas que aportan el capital.

Los grupos capitalistas, por medio de un proceso evolutivo darán paso a una nueva clase dominante. Los "managers". La organización de la producción (con un grado elevado de complejidad) y la división del trabajo lleva consigo la delegación de las funciones de dirección en personas que no son propietarias precisamente de los medios productivos. Sin embargo, a diferencia de BERLE y MEANS, BURNHAM piensa que el poder generado por los directivos esta subordinado a las familias poseedoras de grandes capitales.

Según GALBRAITH (25), en la sociedad capitalista, al objeto de lograr una planificación nace un nuevo modelo de estructura empresarial, con un capital repartido entre una cantidad elevada de accionistas, pero con la característica fundamental que el poder y el control descansa en la organización. Esta, a la que GALBRAITH llama "tecnoestructura", no se refiere sólo a los niveles de gerencia tradicionales, sino que abarca una gama muy amplia de la gran empresa, desde la presidencia hasta todo componente que ejerce una

(21) Vid. CHEVALIER: "La Economía Industrial en cuestión" Edit. Blume. Madrid, 1979.

(22) Ibidem, pág. 44.

(23) Ibidem, pág. 53.

(24) BURNHAM: "The Managerial Revolution". Day 9, New York, 1941.

(25) GALBRAITH, J.K.: "El nuevo estado industrial". Ariel 6.ª edición. Barcelona, 1974. Publicado también por SARPE, 1984, colección "Los grandes pensadores", número 18. Es interesante además otras obras del mismo autor como "El capitalismo americano". Ediciones Ariel, 1972, donde manifiesta su preocupación por el poder avasallador de los monopolios e introduce la noción de poder compensador (el formado por cooperativas agrícolas, organizaciones de consumidores, sindicatos, etc.) como contrapeso a las grandes corporaciones.

"La sociedad opulenta". Ediciones Ariel, 1960 donde cuestiona el eje de vertebración de las sociedades de capitalismo industrial, que no es otro que el de maximizar la producción de bienes, con el consiguiente deterioro del medio ambiente y con la exclusión del sistema de las capas más pobres de la sociedad.

función especializada. El párrafo siguiente, , es una muestra representativa de la teoría de GALBRAITH, que por ser de interés reproducimos literalmente:

“La jefatura de la organización mercantil se identificó en el pasado con el empresario, el individuo unía a la propiedad o el control del capital con la capacidad de organizar los demás factores de la producción y, en la mayoría de los casos, con la capacidad también de innovar. Al formarse la gran sociedad anónima moderna y constituirse la organización requerida por la tecnología y la planificación moderna, con la separación del propietario del capital y el control de la empresa, el empresario ha dejado de existir como persona individual en la empresa industrial moderna. Todo el mundo reconoce eso, excepto los manuales de economía. Fuera de ellos, el empresario como fuerza directora de la empresa queda sustituido por la dirección, el «management». Es esta una entidad colectiva imperfectamente determinada; en la gran empresa comprende el presidente de la sociedad y de la junta, los vicepresidentes que responden de un equipo importante o de un departamento, los que ocupan otras posiciones importantes en los equipos y, en algunos casos, los jefes de división y de departamentos que no hayan quedado incluidos en la anterior enumeración. El grupo incluye por tanto una parte muy reducida de las personas que participan como informadores en los grupos elaboradores de decisiones”.

El grupo general decisorio es, en cambio, muy grande; abarca desde los funcionarios más importantes de la sociedad hasta el perímetro más extenso, hasta los empleados y obreros cuya función es atenerse más o menos mecánicamente a la instrucción o a la rutina; sólo éstos quedan fuera del grupo, el cual abarca, pues, a todos los que aportan conocimiento especializado, talento o experiencia a la elaboración de decisiones por el grupo. Este grupo es la inteligencia que guía la empresa, el cerebro de la empresa; no el estrecho grupo de management. No existe un nombre para designar ese grupo de todos los que participan en la elabo-

*La teoría de la agencia contempla la empresa como un conjunto de contratos entre los factores de producción.*

ración de decisiones, ni para indicar la organización que forman. Propongo llamar a esa organización «tecnoestructura» (26).

El argumento fundamental de GALBRAITH se basa en los imperativos que, en el moderno sistema industrial, impone la tecnología avanzada. Ello lleva consigo un papel central de la empresa de grandes dimensiones y en la utilización de la "planificación industrial", cuya virtualidad reside en minimizar las influencias del mercado. El control de ese proceso de planificación será donde radique la fuente del poder.

La teoría de la agencia (27) contempla la empresa como un conjunto de contratos entre los factores de producción, de modo que se producirá una relación de agencia cuando una persona contrata con otra la ejecución de un determinado servicio con la consecuente delegación de autoridad. Por tanto, entre los propietarios de la empresa, aportantes de capital o accionistas, y los directivos existe una relación de agencia.

En cuanto a la concepción marxista sobre la empresa capitalista la idea central es que ésta incorpora en el sistema económico un factor de racionalidad, ya que mediante un proceso administrativo o planificador (que introduce la propia empresa) sustituye el desorden que impone el mercado. La empresa capitalista, lejos de ser una solución a los males impuestos por el mercado, mantiene la lucha de clases y el pleno dominio que ejerce el capital sobre el factor trabajo. Por todo ello, es necesario sustituir el mercado por un órgano supremo planificador y coordinador de la actividad económica.

Tomando como base los planteamientos de MARX, los marxistas radicales (28) inciden muy especialmente y centran su atención en las relaciones entre los factores capital y trabajo, la división del trabajo y la estructura de autoridad.

El modelo de empresa en la orientación marxista, coincide con una estructura organizativa con altos niveles de participación del factor trabajo, interviniendo éstos en las decisiones empresariales como en la organización de la produc-

(26) GALBRAITH, J.K.: "El nuevo estado industrial". Edic. SARPE. Madrid, 1984, págs. 137, 138 y 139.

(27) FAMA, E.F.: "Problemas de agencia y teoría de la empresa". Información Comercial Española, n.º 611. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, 1984.

Vid además sobre transacción, coste de transacción y formas de gobernar transacciones SALAS FUMAS: opus cit., págs. 12-17.

(28) MARGLIN, S.: "What Do Bosses Do?". Review of Radical Political Economics. Vol. 5. 1974.

ción, división del trabajo, etc.

Como se observa a lo largo del presente artículo existe una gran discusión al justificar la eficiencia empresarial a través de estructuras jerárquicas de empresa. Sin embargo, observamos una literatura no tan prolija que desde una perspectiva empresarial intenta incluir en un análisis sistémico de la realidad económico-financiera organizaciones "horizontales" que a pesar de insistir en la combinación óptima de los factores trabajo y capital, la variable determinante de su propia existencia es el trabajo. Estas instituciones se incluyen en una acepción no exenta de confusión como es la Economía Social.

En este sentido, para gran parte de la doctrina (29) los elementos definitorios de los sistemas que conforman este sector los podemos generalizar de la siguiente manera:

- Gestión democrática
- Consecución de fines no lucrativos
- Independencia de los poderes públicos
- Libre entrada-salida de sus miembros

(29) Sobre todo autores que han tratado preferentemente el tema operativo, trátense de GIDE, FAUQUET, LAMBERT, etc.

GIDE, Ch.: "Economía social. Las instituciones de progreso social". Librería de la Vda. de Ch. Bouret. París-México, 1913.

GIDE, Ch.: RIRT, Ch.: "Histoire des Doctrines Economiques". L. Recueil Sirey. Paris, 1947.

FAUQUET, G.: "El sector cooperativo". Intercoop. Buenos Aires, 1962.

LAMBERT, P.: "La doctrina cooperativa". Intercoop. Buenos Aires, 1970.

(30) Por la propia capacidad de este artículo no profundizaremos en ello, con la posibilidad de desarrollarlo en un futuro artículo.

Desde nuestra perspectiva, exponemos a continuación varias hipótesis que sometemos a reflexión y a estudio (30), pues no se ha llegado a un acuerdo generalizado en el campo doctrinal sobre la naturaleza de los modelos empresariales de la Economía Social:

- 1.- ¿Poseen la consideración de sociedades de capital, de personas o una fórmula mixta?
- 2.- ¿El interés general o social en detrimento del interés particular? ¿Se puede hablar de un sector económico diferenciado del público y privado?
- 3.- ¿Qué tipo de relación, como movimiento socioeconómico, posee con respecto a los poderes públicos?

4.- ¿Su funcionamiento o modelo de gestión empresarial, por incorporar elementos democráticos y autogestionarios, puede constituir un elemento diferenciador con respecto al resto de las unidades actuantes de la economía en su conjunto?

El análisis es necesario situarlo en una nueva línea de investigación, que con la perspectiva de la economía empresarial y en el marco de la interdisciplinariedad de las ciencias de la administración, logremos un modelo explicativo del sistema empresarial propuesto.

Hemos de destacar que nuestro modelo de empresa no significa la sustitución de los sistemas económicos operantes en la sociedad actual (economía libre de mercado y planificación central de la economía) sino, por el contrario, una unidad empresarial operante en ambos sistemas. No intentamos por tanto, sustituir el sistema económico establecido, y si analizar el comportamiento de un conjunto de unidades productivas que constituyen el denominado sector de la Economía Social.

El tema por tanto, no deja de tener interés para el estudio de la Administración de empresas, pues es de resaltar la constante discusión en cuanto a su naturaleza y delimitación del sistema empresarial así como su comportamiento.

## BIBLIOGRAFIA

- ALCHIAN, A.A.; DEMSETZ, H.: "Production, Information Costs, and Economic Organization". *The American Economic Review*, 62, diciembre, 1972.
- BERLE, A.A.; MEANS, G.C.: "The Modern Corporation and Private Property". MacMillan, Nueva York, 1932.
- BERTALANFFY, L.V.: "Teoría general de sistemas". F.C.E. México, 1976.
- BOULDING, K.: "General Systems Theory: The Skeleton of Science". *Management Science*. Abril, 1956 (197-208).

- BURNHAM: "The Managerial Revolution". Day, 9. New York, 1941.
- COASE: "The Nature of the Firm". *Econometría*, 4, 1937. *Información Comercial Española*, 557, enero, 1980.
- CHEVALIER: "La economía industrial en cuestión". Blume. Madrid, 1979.
- FAMA, E.F.: "Problemas de agencia y teoría de la empresa". *Información Comercial Española*, 611. Madrid, 1984.
- FAUQUET, G.: "El sector cooperativo". Intercoop. Buenos Aires, 1962.
- FERNANDEZ PIRLA, J.M.: "Economía y gestión de la empresa". ICE. Madrid, 1976.
- GALBRAITH, J.K.: "La sociedad opulenta". Ariel, 1960.
- GALBRAITH, J.K.: "El capitalismo americano". Ariel, 1972.
- GALBRAITH, J.K.: "El nuevo estado industrial". Ariel. Barcelona, 1974. Sarpe, 1984.
- GIDE, Ch.: "Economía social. Las instituciones de progreso social". Librería de la Vda. de Ch. Bouret. París-México, 1913.
- GIDE, Ch.: RIRT, Ch.: "Historie des Doctrines Economiques". L. Recueil Sirey. París, 1947.
- KAST, F.E.; ROSENZWEIG, J.E.: "Administración en las organizaciones. Enfoque de sistemas y de contingencias". MacGrawHill. México, 1987.
- KLIR, G.J.: "Teoría general de sistemas. Un enfoque metodológico". ICE. Madrid, 1981.
- KNIGHT, F.H.: "Riesgo, incertidumbre y beneficio". Editorial Aguilar. Madrid, 1947. "Risk, Uncertainty and Profit". Houghton Mifflin. Boston, 1921.
- LAMBERT, P.: "La doctrina cooperativa". Intercoop. Buenos Aires, 1970.
- MARGLIN, S.: "What Do Bosses Do?". *Review of Radical Political Economics*, vol. 5, 1974.

- PUTTERMAN: "Some Behavioral Perspectives of the Dominance of Hierarchical Over Democratif Forms of Enterprise". *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 4, 1983.
- REICH y DEVINE: "The Microeconomics of Conflict and Hierarchy in Capitalist Production". *The Review of Radical Economic*, vol. XII, 1981.
- RUFFOLO: "La gran empresa en la sociedad moderna". Edit. Hispano Europea. Barcelona, 1973.
- SALAS FUMAS, V.: "Economía teórica de la empresa". *Información Comercial Española*, 611, julio, 1984.
- SCHUMPETER, J.A.: "Historia del análisis económico". Ariel. Barcelona, 1971.
- SCHUMPETER, J.A.: "Teoría del desenvolvimiento económico". FCE. México, 1963.
- CHUMPETER, J.A.: "Capitalismo, socialismo y democracia". Aguilar. Madrid, 1986.
- SERRA RAMONEDAS: "Sistema económico y empresa". Ariel Economía. Barcelona, 1986.
- SIMON, H.A.: "A Formal Theory of the Employment Relationship". *Econometría*, 19, 1951. WILLIAMSON;
- WARTER-HARRIS: "Ronderstanding the Employment Relation". *The Bell Journal of Economics*, 61, 1975.
- SOMBART, W.: "El burgués". Alianza Editorial. Madrid, 1977.