

# ESTUDIOS COOPERATIVOS

A. E. C. O. O. P.  
ASOCIACION DE ESTUDIOS  
COOPERATIVOS. MADRID

15

Cátedra Libre de Cooperación de la Facultad de Ciencias  
Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid

# ESTUDIOS COOPERATIVOS.—N.º 15

M A Y O . A G O S T O 1968

## Director

José María Rianza Ballesteros

## Consejo de Redacción

José Castaneda Chornet

Juan Velarde Fuertes

José Luis del Arco Alvarez

Rafael Monge Simón

Fernando Elena Díaz

Albino García Lobo

## Secretario de Redacción

Manuel García Gallardo

---

**ESTUDIOS COOPERATIVOS** aparece tres veces al año

Suscripción anual: España, 150 ptas.

Extranjero, 180 ptas. o 3 dólares (pueden pagarse en bonos de UNESCO o en cupones postales internacionales)

Número suelto, 50 ptas.

La Asociación de Estudios Cooperativos y la Cátedra Libre de Cooperación acogen con el mayor agrado cuantos estudios y colaboraciones se incluyen en "Estudios Cooperativos", pero no se identifican necesariamente con las opiniones y juicios contenidos en los textos publicados con la firma de sus autores.

---

**ASOCIACION DE ESTUDIOS COOPERATIVOS (A. E. C. O. O. P.)**

Héroes Diez de Agosto, n.º 5, 4.º dcha.-Tels. 225 93 24 y 225 93 35-Madrid-1

ESTUDIOS COOPERATIVOS

---

**APORTACIONES A LA CIENCIA  
ECONOMICA DE LA COOPERACION**

# INDICE

---

*Páginas*

---

## ESTUDIOS

Justificación de este número ... ..	3
BENJAMIN WARD: La empresa en Illyria: Sindicalismo de mercado ... ..	7
EVSEY D. DOMAR: La granja colectiva soviética como Cooperativa de producción ... ..	37
La función de preferencia cooperativa ... ..	61
RAFAEL CARBONELL DE MASY, S. J.: Asociaciones de productores agrícolas en el Mercado Común ... ..	75

## DOCUMENTACION COOPERATIVA

Información bibliográfica ... ..	87
Fichero de artículos sobre cooperación... ..	89

## Justificación de este número

*Desde que la cooperación apareció como fenómeno histórico y económico social, ha constituido un ideal de todos los cooperadores y estudiosos de la cooperación la consecución de una ciencia económica cooperativa. La celebrada escuela de Nimes, con su iluminado fundador Charles Gide, persiguió denodadamente este empeño. Durante años, los doctrinarios del cooperativismo formularon la filosofía de la soberanía del consumidor como un dogma más ilusionado que real. Esa arbitraria diferenciación del hombre entre consumidor y productor, como dos facetas independientes, de la que una debía sobreponerse a la otra, encontraba el corolario necesario en el intento de segregarse la economía humanista de las rígidas leyes de la oferta y la demanda, definitorias de los postulados capitalistas que los cooperadores afirmaban pretender superar.*

*De ahí a la utopía no había más que un paso. Ese paso dado por los UCOOPIAS, en ingeniosa y eficaz denominación de Desroche. Se llegó a la República Cooperativa, una especie de Arcadia feliz, dominada por los principios cooperativos, y cuyo arquetipo era definido por Juan Gascón Hernández como "el hombre cooperador", algo así como una mezcla de quijotismo y angelismo económicosocial bien difícil de conseguir. Un intento de despertar de ese sueño dorado vino a suponer la conocida obra de Fauquet sobre "el sector cooperativo", en el que se llegaba a la conclusión de que ante la imposibilidad práctica de conseguir una sociedad cooperativa, había que conformarse con la existencia de un sector, el cooperativo, junto a los otros dos clásicos de la economía privada, capitalista, y de economía estatalo-pública.*

*Quizá el handicap de todo este ilusionismo económico a la hora de definir una ciencia o un pensamiento económico propio haya tenido origen en considerar a la cooperación más como un instrumento de revolución social, e incluso de acción, que como algo a desarrollar desde el punto de vista de la reflexión empírica y científica. En cierto sentido, el pensamiento económico cooperativo ha andado escaso del método que las ciencias sociales aplican. Se han segregado las Cooperativas del medio en que viven y se desarrollan para trasladarlas a los espacios etéreos, casi ultramundanos. Nada tiene de particular que, tras un siglo*

*de experiencias, rico y abundante, carezcamos casi por completo de unas orientaciones básicas sobre la ciencia económica de la cooperación.*

*En los últimos años, una obra sólida y competente Vers une analyse economique du secteur cooperatif, del francés Claude Vienney, ha vuelto a replantear la necesidad de una ciencia económica propia. La función del tratadista galo ha sido esencialmente de desmoché y clarificación. En una palabra, eliminación de mitos. Vienney ha pretendido sobre todo recordar una verdad bien clara en su libro: el famoso principio de destrucción de la ley de la oferta y la demanda es imposible conseguirlo mediante un sistema cooperativizado, por cuanto es algo exterior a las propias Cooperativas en cuanto empresas. La Cooperativa no es sino una empresa organizada de distinta manera que otras empresas capitalistas o estatales, y la ley de la oferta y la demanda, con todos sus condicionamientos naturales, opera igualmente, cualquiera que sea el tipo de empresa que intervenga en el fenómeno de la producción. Los principios del mercado son, pues, insalvables o inderogables, a no ser por una instancia de economía socialista central, que parece repugnar tanto a la ideología cooperativa como la puramente capitalista.*

*Henos, pues, ante una etapa de reposo y reflexión. La mitología cooperativa, como otras tantas ideologías, ha entrado en crisis en nuestra época. Es posible que, al no poder ver el bosque, como antes queríamos, podamos distinguir mejor los árboles y sacar las conclusiones necesarias para de la misma forma que ha conseguido desarrollarse una ciencia económica del sistema socialista, otro pensamiento económico del capitalismo monopolista, de matiz más o menos keynesiano, frente a la economía clásica, y una teoría económica del desarrollo, lleguemos a formular una ciencia o pensamiento económico propio de la cooperación, de raíz rigurosamente empírica, basada en hipótesis contrastables con la realidad y susceptibles, por ende, de una generalización.*

*Ya en una fecha tan temprana como 1921, un tratadista ruso, Tugan Baranovsky, formuló una teoría de la empresa humanista, es decir, que no pretende como máximo objetivo hacer máximo el beneficio. Desde entonces poco se ha avanzado hasta nuestros días. Sin embargo, esa línea de opinión puede ser notablemente fecunda, y por ahí se han encauzado algunos estudios de nuestros días. Nuestra revista, que se ve forzada por su condición de puente entre la realidad cooperativa y el mundo*

del pensamiento, lo más científico posible, recoge en este número tres trabajos en los que se contienen algunas aportaciones de los últimos años a esta problemática.

Sabemos a ciencia cierta la limitación que, en un campo tan vasto por descubrir, suponen estos tres trabajos. Pero ello no parece ir en desdoro de su calidad ni en demérito de sus autores. El primero de ellos, debido a la pluma de Benjamin Ward, se ocupa de la posición de la firma cooperativa en un sistema económico dominado por una planificación cooperativa integral, cuya aproximación real parece residir en Yugoslavia. Ni siquiera su autor considera tal sistema como un régimen de cooperativismo de mercado, ya que él lo denomina expresamente "sindicalismo de mercado", pero su carácter no admite equívocos de ninguna clase, y las empresas a las que se refiere serían las que comúnmente denominamos como Cooperativas. Años después, otro eminente economista norteamericano, Evsey Domar, ha decidido continuar las directrices señaladas por Ward aplicando su modelo al sector agrícola soviético, que al menos de modo formal está intensamente cooperativizado. Ambos textos constituyen una unidad y hemos considerado interesante reproducirlos conjuntamente. Quizás las observaciones de Ward y Domar podrían ser trasladadas y contrastadas en otros países donde el sistema cooperativo alcanza un notable desarrollo y con un encuadre más capitalista que el de Yugoslavia o la U. R. S. S., y al decir esto pensamos en naciones como Israel, Suecia y otros países occidentales; pero este trabajo está por efectuar y quizás en el futuro haya alguien capaz de emprenderlo. Ward, por su parte, señala la necesidad de explorar otros campos que los de la acción sobre la empresa y el mercado, y enumera algunos que nosotros consideramos de interés, como el relativo a la cooperación y el sistema macroeconómico.

Un tercer trabajo completa este número especial: el capítulo relativo a la "función de preferencia cooperativa", extraído del libro recientemente publicado por Isaac Guelfat sobre la ciencia económica de la cooperación. Dentro del texto, cuyo mérito principal es el de planteamiento de problemas y aportación de material bibliográfico (1), hemos creído de interés recoger su opinión sobre una posible función de preferencia cooperativa, junto a la función de preferencia estatal, que sería patrimonio del sector cooperativo de un país. Es también una

---

(1) Véase la crítica del libro de Guelfat en nuestra sección de Información Bibliográfica.

*idea embrionaria que quizás el propio Guelfat, con su dominio especial de estos temas, sea capaz de desarrollar y perfilar de modo más amplio en el futuro.*

*Los dos primeros textos fueron publicados originariamente en la prestigiosa "American Economic Review" y el tercero se contiene en un libro de la no menos conocida casa editorial Presses Universitaires de France. Violando nuestro rígido principio de no reproducir textos aparecidos ya en otras publicaciones, nos complacemos en presentar en esta ocasión estas tres traducciones a nuestros lectores. Quizás a alguno en particular pueda parecerle un tanto abstruso y lejano el contenido de los mismos, pero consideramos conveniente acercarnos en esta ocasión a un sector de conocimiento poco explorado y que está llamado a aportaciones decisivas en el futuro.*

*Por último, queda agradecer a los tres ilustres autores Ward, Domar y Guelfat su autorización expresa para reproducir sus artículos, así como su aliento personal en la confección de este número de ESTUDIOS COOPERATIVOS.*

# **La empresa en Illyria: Sindicalismo de mercado**

POR

BENJAMIN WARD (\*)

(Publicado originalmente en *American Economic Review*, volumen XLVIII, septiembre 1958, págs. 566-89. Traducción del inglés al español por MANUEL GARCÍA GALLARDO.)

La discusión acerca de la posibilidad de realización del socialismo fue concluida hace mucho tiempo con el acuerdo, según parece bastante generalizado, de que una economía no expedimentará inevitablemente un colapso como consecuencia de la nacionalización de los medios de producción. Desde el ángulo teórico, el argumento que remató la discusión fue formulado probablemente por Barone, a poco de que comenzara la controversia. Probablemente el argumento más conocido sobre el otro aspecto de la cuestión, el de Mises, fue publicado doce años después del artículo de Barone, y suscitó una nueva oleada de argumentos, entre los que se encuentran los de Taylor, Lange y Lerner. De hecho, Lange, de forma explícita (aunque no exenta de ironía) ideó el socialismo de mercado como argumento en contra de las afirmaciones de Mises.

---

(\*) El autor es profesor adjunto de Economía en la Universidad de Stanford. Desea agradecer a Gustavo Escobar, Eberhard Fels, Arthur Goldberger, Gregory Grossman y Andreas Papandreu sus comentarios críticos de este artículo, sin que ninguno de ellos sea responsable de ninguna de las afirmaciones que se contienen en él.

En nuestros días podemos considerar el socialismo de mercado como algo más que un contraargumento teórico. Pero como toda sería propuesta de reforma social, deja algunas cuestiones importantes sin resolver. Por ejemplo, el problema de la aparición de una burocracia en cuyas manos se concentra casi todo el poder económico fue una cuestión suscitada por el propio Lange. Otra cuestión que queda sin resolver tiene algo que ver con la conducta que adopten los responsables y dirigentes a directrices tales como los principios que han de determinar la producción y las modificaciones de los precios. ¿Las reglas que se establezcan serán simplemente obedecidas o, por el contrario, se utilizarán diversos procedimientos para simular que se acata consentimiento, mientras que se intenta atender a otros fines?

Estas dos cuestiones son de especial interés en nuestros días, a medida que se observa en algunos de los países de la Europa oriental avanzar hacia una forma de organización económica menos centralizada, y a medida que se observa cómo los socialistas de la Europa occidental se debaten en torno a las consecuencias que tienen para la democracia (y para la eficacia) de las nuevas nacionalizaciones. En el presente artículo se estudian algunas implicaciones de una forma alternativa posible de organización industrial. En este modelo, los medios de producción están nacionalizados y las fábricas dependen de la gestión de comités elegidos de obreros, que son libres para establecer la política de precios y de producción en su propio beneficio. Se estudia el carácter de las decisiones de precios y producción resultantes de todo ello, y se les compara con los conseguidos en el modelo competitivo capitalista (o socialista de mercado).

Los supuestos del modelo tienen un gran parecido con la situación legal de la empresa industrial en Yugoslavia en los últimos años. En consecuencia, algunos de los principios de organización de una economía de "sindicalismo de mercado" pueden llegar a ser descritos de una manera más precisa y conveniente citando los principios legales de los textos legislativos de Yugoslavia, tal como hacemos en la sección I. Al final del documento se formulan algunos comentarios por lo que se refiere a la desviación del funcionamiento de una empresa en Yugoslavia con relación a los teoremas de nuestro modelo. Parece que Ilyria es de hecho una alternativa con relación al sistema actual en Yugoslavia, así como a los imperantes en la Europa oriental y occidental.

## I. ASPECTOS LEGALES DE LA ECONOMIA SOCIALISTA DE MERCADO

El ámbito legal en que se mueve la economía yugoslava ha registrado mutaciones tan rápidas y repetidas durante los últimos siete años, que es difícil precisar las normas que se aplican a un punto concreto en un momento determinado. En nuestro trabajo nos referimos fundamentalmente al año 1954. El nuevo sistema de planificación fue de importancia primordial para liberar a la empresa de las limitaciones stalinistas anteriores (1). Los planes federales y republicanos no señalan por más tiempo normas de producción a las empresas y a las industrias. Las cifras en el plan central representaban expectativas de tipo general, más que normas rígidas. La empresa misma, en su plan propio e "independiente", establece sus propias metas para el año, e incluso no sufre ninguna sanción si no consigue realizar plenamente esas metas.

La empresa no sólo tiene poder para establecer sus propios índices de producción, sino que también es responsable de sus ventas. El plan de distribución obligatorio fue suprimido, y se permitió a la empresa que realizara contratos libres para la venta de su producción y para la adquisición de materias primas. Los precios, de manera gradual, habían sido liberados del control central, y la empresa tiene la facultad de poner precios a sus productos de "acuerdo con las condiciones del mercado" (2). Los controles de precios existían todavía en 1954, pero sólo para una gama limitada de productos (3).

Al no resultar válidos por más tiempo con tales fines, el nuevo criterio de medida para calibrar el funcionamiento con éxito de la firma fue la rentabilidad, es decir, la capacidad para percibir beneficios que permitan cubrir los costes a los precios existentes en el mercado. El término "ingresos" significa más o menos lo mismo que podría significar para un hombre de negocios norteamericano. Sin embargo, el término "coste" necesita alguna aclaración, teniendo en cuenta ciertos aspectos del sistema de salarios y el hecho de que el Estado continúa detentando la propiedad de los medios de producción.

El coste de mano de obra fue definido legalmente y se basó en el nivel medio de formación profesional de los obreros en la industria. Las industrias fueron divididas en ocho grupos, partiendo de esa base, y se estableció el coste de la mano de obra por obrero-mes para cada grupo. Por ejemplo, una empresa

dedicada a la minería del carbón, incluida en el grupo III, se le asignó un salario (*obraćunski*) de 8.100 dinares por obrero mes. Si la firma empleaba una plantilla de 100 personas, durante un mes completo de trabajo, el coste laboral ascendería a la cifra de 810.000 dinares mensuales. El coste calculado no es lo mismo que el salario contractual, que es sobre el cual se contrata cada trabajador. Este último podía ser fijado libremente por la empresa. La diferencia residía en que el salario contractual no era un coste contable y era fijado por la empresa, mientras que el coste calculado era un coste contable y era fijado por el Estado.

En segundo lugar estaba el problema de hacerle pagar a la empresa por su utilización de la tierra propiedad del Estado, de las fábricas y del equipo industrial. La renta del suelo fue establecida para las empresas industriales tomando como medida la renta establecida sobre la "más alta establecida para la tierra cultivable en el distrito". Esta última era establecida sobre una base puramente catastral, de acuerdo con el rendimiento de la tierra. El capital, esto es, las industrias y el equipo industrial, incluidas las herramientas más costosas, fue revalorizado durante 1953 sobre una base que no parece haber sido definida de modo muy explícito en la Prensa (4). El plan social (con base federal) debería fijar cada año el índice que había de abonarse al Estado como interés sobre el capital fijo. El Estado fijaba un índice común de amortización para los diversos tipos de equipo industrial, así como las cantidades que la empresa debería abonar para mantener el valor del equipo industrial.

De acuerdo con tal sistema, los costes resultarían la suma de los costes materiales, las "contribuciones regulares" al Estado (entre ellos, los intereses cargados sobre el capital fijo, la renta del suelo y el impuesto sobre la cifra de negocios establecido para las ventas, en el caso de que estuviese establecido, y que constituía una partida insignificante en 1954), el fondo de salarios calculado y los intereses sobre los principales créditos a corto plazo. Los beneficios, esto es, los ingresos menos los costes definidos de esa forma, resultaban de esa manera la medida del éxito de la empresa.

Para mantenerse de acuerdo con este cambio de perspectiva se promulgó una ley de quiebras (5). Se definieron diversos tipos de situaciones, pero en general se estableció que una empresa cae en quiebra en el caso de que no pudiese hacer frente por

más tiempo a sus pagos normales al Estado, y a abonar los salarios con sus ingresos a los niveles garantizados por el Estado (6). Se incluía una norma que permitía la reorganización de la empresa tras consolidar las deudas existentes y siempre que los acreedores se mostraran conformes.

La nueva organización fue establecida para aumentar la eficacia del sistema económico, estableciendo la competencia entre las empresas. Como señalaba el Vicepresidente Kardelj, "... elementos estimuladores... surgirán, sobre todo mediante el interés de la empresa por lograr, mediante la libre competencia con otras empresas situadas en el mercado, los mejores resultados por lo que se refiere a la calidad y cantidad de las mercancías, a reducir los costes de producción y una mejor comercialización". El incentivo de la empresa para participar en esta competencia con sus otras competidoras se originaba en dos fuentes: la gestión por parte de los obreros y un programa de participación en los beneficios. El primero fue establecido en 1950 y preveía la constitución de un consejo de obreros elegidos en la empresa, que contribuiría a la puesta en práctica de una función de principios generales de actuación de tipo general. El consejo aprobó el plan independiente de la empresa y el programa de salarios, y tenía facultad para emitir las directrices por lo que se refiere a la ejecución del plan y la gestión de la empresa. Estas directrices obligaban al director de la empresa, siempre que no estuvieran en contradicción con la legislación existente. La vigilancia de las operaciones diarias fue encomendada al consejo de gestión (*upravni odbor*) (7), un subcomité del consejo de obreros que también elaboraba proyectos y la escala de salarios que habría de ser aprobada por el consejo de obreros. Los salarios diferenciales dentro de la firma fueron así establecidos por los propios obreros, de acuerdo con esta norma legal y con la posterior Ley de Planificación, cuya limitación más importante residía en que ningún salario podría ser inferior al salario mínimo estatal (8).

Los tipos de salarios calculados se supusieron establecidos a niveles que se situarían en el 90 por 100 de los salarios contractuales totales, según el índice de producción calculado y los precios de venta. En el caso de que los obreros fuesen a recibir el salario contractual, en tal caso sería necesario para la empresa la consecución de un beneficio en su funcionamiento. Es más, cualquier tipo de beneficios conseguidos por la empresa eran puestos a disposición del consejo de obreros para

ser empleados bien en inversiones o racionalización, o bien para ser abonados como suplemento salarial en proporción al contrato salarial recibido por cada obrero (9), si bien sobre este fondo de salario supletorio se fijó un impuesto de naturaleza progresiva sobre los beneficios.

Mientras que el sistema económico yugoslavo implica una considerable autonomía para la empresa, no hay que pensar que la empresa yugoslava disfruta de una independencia comparable a la que disfruta cualquier otra dentro del sistema capitalista. El Estado se reserva el derecho a intervenir directamente con objeto de alterar cualquier tipo de decisión con la que no esté conforme (10). Tal intervención podría producirse de modo legal, como resultado de nuevas disposiciones del Gobierno, o mediante la presión ejercida a través de los Sindicatos, la Liga de Comunistas o los Gobiernos locales, facultades cuya sanción legal se basaba a menudo en el derecho a aprobar las decisiones de la empresa. Sin embargo, la intervención se consideraba ser la excepción más bien que la regla (12).

## II. LA EMPRESA COMPETITIVA: EL CASO DE UN FACTOR VARIABLE, UN PRODUCTO

La firma de Illyria opera en un medio social bastante parecido al de la empresa yugoslava. En Illyria, sin embargo, no existe la intervención del Estado en los procesos de toma de decisiones de la empresa, ni existe una legislación que establece un salario mínimo. Los gerentes-obreros son libres para establecer la política de la empresa de acuerdo con los incentivos del beneficio.

La empresa que va a ser estudiada en esta sección funciona en un mercado puramente competitivo. La toma de decisiones se efectúa a corto plazo y por naturaleza son de carácter estáticas; esto es, los obreros-gerentes están interesados en hacer máximas sus rentas individuales durante un período determinado de tiempo. Los servicios que la empresa puede disponer son mano de obra, que es un factor homogéneo, y una industria fija, que es propiedad del Estado y está explotada por los obreros. La empresa debe abonar un impuesto bajo forma de interés sobre el coste de sustitución de la industria. La renta del terreno, la amortización, el fondo de maniobra y otros impuestos no serán tenidos en cuenta. El Estado establece el in-

dice salarial calculado  $w$ , pero esto se hace únicamente para facilitar una definición contable del coste de mano de obra, y no determina de hecho el nivel de salarios (13). Los obreros nunca revierten sus beneficios a la empresa, pero en cada período distribuyen toda la cifra de beneficios como un complemento del salario. En nuestra empresa, que emplea a un único tipo de obrero especializado, la distribución se hace igualmente para cada empleado.

Una función de producción servirá para describir las condiciones técnicas en virtud de las cuales la empresa puede transformar el factor mano de obra homogéneo  $x$  en un producto vendible  $y$ :

$$[1] \quad y = f(x)$$

Teniendo en cuenta la gama de variables que se han considerado, el producto marginal de la mano de obra se supone que es positivo, pero que disminuye a medida que la producción aumenta. El factor mano de obra será medido con relación a la cifra de obreros empleados. Suponiendo que el factor mano de obra pueda ser modificado únicamente modificando la cifra de obreros, la posibilidad de que la actual plantilla haga horas extraordinarias queda eliminada. Esto se hace para evitar el tener que introducir la desutilidad marginal de la mano de obra como una limitación importante (14). Se supone también que no existe discriminación entre los obreros, y que una decisión de despedir a los obreros con objeto de aumentar los beneficios no se vería afectada por el hecho de que el resultado sería crear paro (15).

La única fuente de ingresos en la empresa procede de la venta de sus productos al precio paramétrico  $p$ . Se incurre en dos costes de producción: el coste de mano de obra que se valora al salario calculado  $w$  por obrero (16) y la retribución fija que hay que pagar por el empleo del capital  $R$ . El beneficio naturalmente es la diferencia entre los ingresos y los costes. Los gerentes-obreros, actuando en su propio interés material, no están interesados necesariamente en hacer máximos los beneficios, como ocurre con sus colegas capitalistas, tanto accionistas como empresarios. Cada obrero está interesado en hacer máxima su renta salarial propia. Los obreros como grupo equivalen al grupo de accionistas dentro del sistema capitalista y

están interesados en llevar a cabo una política que haga máxima

$$[2] \quad S = w + \frac{\pi}{x}$$

donde  $\pi$  representa los beneficios.

El segundo miembro de la ecuación [2] puede dividirse en dos partes, teniendo en cuenta que los beneficios promedio por obrero consisten en la diferencia entre los ingresos medios por obrero  $U$ , y el coste medio por obrero  $K$ . La empresa escogerá la producción que haga la diferencia entre  $U$  y  $K$ , que es positiva, lo mayor posible. Esa cifra sería la producción en la que

$$[3] \quad dU/dy = dK/dy$$

Este es el equivalente illyriano de la condición capitalista de que el precio sea igual al coste marginal bajo una gerencia racional, o del principio del mercado socialista de que los gerentes actúen de esa forma con objeto de hacer que el coste marginal sea equivalente al precio. La condición illyriana establece que los salarios por obrero (o lo que se eleva a la misma cifra, los beneficios por obrero) sean máximos si la empresa competitiva escoge la producción en la que la renta marginal por obrero equivalga al coste marginal por obrero (17). Esta condición tiene más en común con el "principio" capitalista que con el principio Lange-Lerner. La regla de Illyria representa el resultado de una conducta de determinada clase (conducta de hacer máximo el salario), tal como ocurre en el principio neoclásico (conducta de hacer máximo el beneficio). En la economía socialista de mercado del tipo Lange-Lerner, sin embargo, los gerentes son dirigidos por el Estado para que actúen de una forma determinada, y el modo de actuación no está conectado de una forma explícita con las motivaciones de los gerentes.

El equilibrio para la firma competitiva de Illyria está descrito de manera gráfica en la figura 1, donde los valores de  $U$  y  $K$  están conjurados en contra de  $x$ . La solución no se altera haciendo que  $x$  sea con preferencia a  $y$  la variable de elección formal.  $U$  tiene su valor máximo en un punto en el que el producto marginal y medio son iguales (18) y disminuye a medida que el número de obreros aumenta o disminuye con relación a

este valor.  $K$ , que representa los costes medios por obrero, es igual a

$$w + \frac{R}{x}$$

Esta curva es una hipérbola rectangular asintótica a  $x = 0$ ,  $K = w$ . Los beneficios por obrero alcanzan una cifra máxima cuando la diferencia entre  $U$  y  $K$  es mayor, que es el valor para el cual las pendientes de  $U$  y  $K$  son iguales. Este es el punto  $b$  de la figura 1.

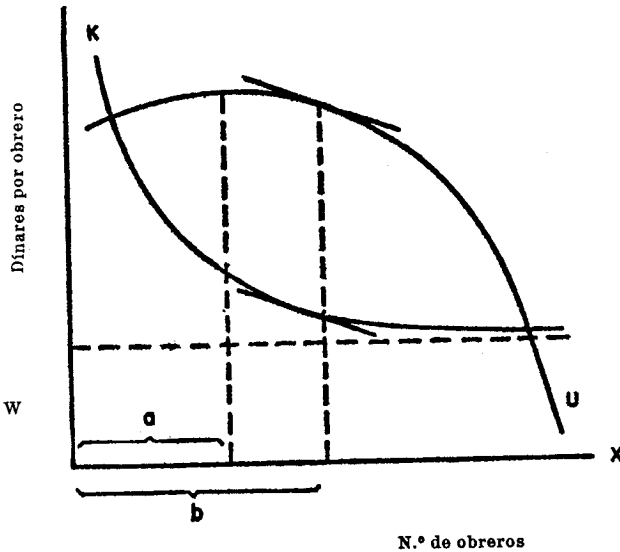


Figura 1.

¿Cuál es el significado de este equilibrio? ¿Cómo ha de compararse con la posición de equilibrio de la empresa tradicional? Podemos estudiar, en primer lugar, los efectos de las modificaciones en los parámetros sobre la manera en que se conduce la empresa de Illyria, y entonces contrastar las situaciones de equilibrio de la empresa capitalista y de Illyria, en condiciones técnicas y de mercado semejantes.

Por lo que se refiere a la figura 2, supongamos que la empresa está en equilibrio de producción, con condiciones de coste e ingresos representados por  $U_1$  y  $K_1$ , una producción correspondiente al nivel de empleo  $a$ . El Estado ahora aumenta el tipo de interés de forma que aumenta  $R$ . Ello determina un desplazamiento de la curva de costes hasta  $K_2$ . Pero en la producción correspondiente a  $a$ , la curva  $K_2$  tiene una mayor pendiente que en  $U_1$  (19). Es decir, al nivel de empleo  $a$  el índice de disminución del coste medio por obrero es mayor que el índice de disminución del ingreso medio por obrero. En consecuencia, será ventajoso para los obreros aumentar la producción hasta que el coste medio y el ingreso promedio por obrero disminuyan al mismo ritmo. En la figura 2, esto está representado por el nivel de empleo  $b$ , en el que las pendientes de  $U_1$  y  $K_2$  son iguales. Este resultado puede generalizarse en el teorema: Cualquier modificación en los costes fijos de la firma competitiva illyriana determina una modificación en la producción en la misma dirección.

Utteriores aumentos de  $R$  darán lugar a nuevos aumentos en la producción. En el caso de que  $K_3$  fuese la curva de costes, la firma estaría ganando cero beneficios. Incluso si  $R$  aumentara más allá de este punto, la producción continuaría aumentando, ya que los obreros-gerentes harían lo posible por reducir las pérdidas. En estas circunstancias, los obreros recibirían menos que el salario calculado  $w$ . En la medida en que no dispongan de mejores alternativas en otros lugares, los obreros continuarían trabajando en la firma que están, y pese a este hecho, y siempre con los supuestos que estamos considerando (20). Las disminuciones de  $R$ , naturalmente, tienen el efecto opuesto. En  $R = 0$ , la función de costes se convierte en  $K_4 = w$ , y la producción se situaría al nivel correspondiente al valor máximo de  $U_1$ . Un tipo de interés negativo convertiría a  $K$  en una hipérbola asintónica a las mismas líneas que antes, pero situadas por debajo de  $w$  en la figura 2. El empleo sería inferior a  $c$  y la firma competitiva de Illyria estaría en equilibrio disminuyendo los costes medios (21).

Las modificaciones de los precios pueden estudiarse de manera igual. Supongamos que un aumento en la demanda para los productos de la industria determina un aumento en el precio del mercado  $p$  de nuestra empresa, que en los momentos actuales se encuentra en equilibrio en el nivel de empleo  $a$  de la figura 2. Esto hará que  $U_1$  se desplace hacia arriba a la posi-

ción  $U_2$ . Pero al actual nivel de empleo,  $U_2$  será más inclinada que  $K_1$  (22). Esto es, en  $a$  el índice de disminución del ingreso medio por obrero es mayor que el índice de disminución del coste medio por obrero. La producción y el empleo se contraerán hasta que esos índices sean iguales de nuevo al nivel de empleo  $d$ . Nuestro teorema es: Cualquier modificación en los precios determina que la firma competitiva de Illyria modifique su producción en la dirección opuesta.

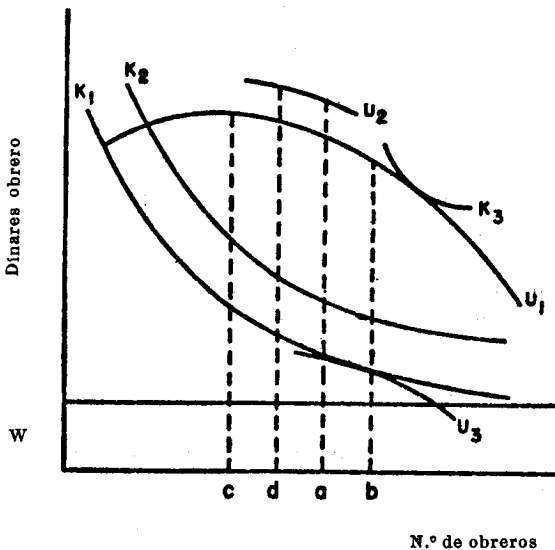


Figura 2.

El límite inferior de una contracción de la producción con precios inducidos es, en términos generales, en el nivel de empleo  $c$ , donde el producto marginal y el medio se hacen iguales. En el caso de que los precios que disminuyen van a desplazar la curva de ingresos al nivel de  $U_3$ , se habrá llegado a una situación de cero beneficios. Las notas anteriores acerca del funcionamiento con pérdida se aplicarían igualmente en el caso de que la caída de precios, en lugar del aumento de los costes fijos, fuera la causa de las pérdidas (23).

De acuerdo con el mercado que se ha tomado en consideración y con las condiciones técnicas, la empresa competitiva de Illyria posee una curva de oferta con pendiente negativa. Esto

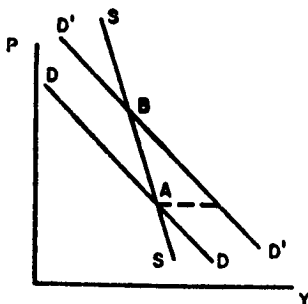


Figura 3.

no significa, sin embargo, que los mercados competitivos illyrianos sean intrínsecamente inestables. Por ejemplo, la figura número 3 pone de manifiesto las curvas de oferta y de demanda industriales en tal mercado. Si la demanda se fuese a desplazar desde  $DD$  a  $D'D'$ , el punto  $A$  no sería por más tiempo una situación de equilibrio. Si éste es un mercado de "ajuste de precios", en el sentido usual, el mecanismo de ajuste es tal que la dirección del movimiento de los precios a lo largo del tiempo tiene el mismo signo que la cifra de exceso de la demanda. En el diagrama, la demanda en exceso es ahora positiva, de igual forma que los aumentos de precios, y, por tanto, se restaura el equilibrio.

Por otra parte, si la curva de demanda tiene una pendiente más pronunciada que la curva de oferta, el mecanismo de ajuste descrito más arriba eliminará el equilibrio y el mercado será inestable. Con objeto de asegurarse que se logrará la estabilidad, habrá de eliminarse esa posibilidad, lo que significa que habrá que establecer alguna limitación acerca de la estructura de la empresa cuyos datos hemos descrito anteriormente (24). El problema de la inestabilidad, lo más probable es que se plantee cuando la demanda del producto sea relativamente inelástica o cuando el producto marginal sea relativamente amplio y disminuya lentamente, a medida que aumente la producción.

Si el Estado modifica el salario calculado  $w$ , no se introducen modificaciones en ninguna de las variables que son de importan-

cia para la empresa. La función  $K$  (véase fig. 1) se desplaza verticalmente hacia arriba o hacia abajo, como consecuencia de todo ello. Los ingresos de los obreros no registran cambios, aunque aumenta la forma de ellos percibida en concepto de beneficios (si se reduce  $w$ ) y aumenta relativamente menos en la forma de salarios (25).

El equilibrio illyriano puede ser ahora comparado con su contrapartida capitalista. Si tenemos en cuenta dos empresas, la una en Illyria y la otra en un país capitalista, con idénticas funciones de producción y que operan en mercados puramente competitivos, y además los precios de mercados son iguales en ambos casos, al igual que los costes fijos, y el salario illyriano calculado  $w_1$  es equivalente al salario capitalista ordinario  $w_c$ . En la figura 4, las funciones  $U$  y  $K$  describen las situaciones de costes e ingresos de la firma illyriana en condiciones alternativas de empleo. Se señalan también los tipos de cambio. En la intersección del segundo, la firma illyriana se encuentra en equilibrio, dando lugar a una producción correspondiente al nivel de empleo  $x_1$ .

Al describir el equilibrio de la empresa capitalista se advertirá, primero, que  $U$  también expresa el valor del producto medio de la empresa capitalista en nuestros supuestos, ya que  $U = py/x$ . La función capitalista del producto de valor marginal tiene la acostumbrada relación con  $U$ , y la producción capitalista se encuentra en el punto  $x_c$ , donde VMP equivale al salario, teniendo en cuenta que la producción  $y_c$  es una función de un solo valor del factor de mano de obra (26).

En el diagrama, la producción capitalista supera a la de la firma illyriana. Pero este caso no tiene por qué ser necesario. Por ejemplo, al aumentar  $w_c$  sería posible reducir el nivel de producción de equilibrio de la empresa al nivel illyriano, o incluso más abajo. De acuerdo con nuestros supuestos, una condición necesaria y suficiente para que las producciones de ambas firmas sean iguales es que los productos marginales en equilibrio sean iguales. El valor capitalista del producto marginal es igual a  $w_c$ . En Illyria, el valor del producto marginal es igual al salario "pleno", es decir, el salario calculado más la participación en beneficios de cada obrero (27). Por tanto, el salario pleno illyriano equivale al salario capitalista y la igualdad de ambas producciones implica unos beneficios cero (28).

De esa forma, la firma illyriana puede producir a corto plazo a igual nivel o incluso mayor que su oponente capitalista. Y el



la empresa produce a plena capacidad; si (2)  $VMP < w$ , la empresa no produce nada, y (3) Si  $VMP = w$ , la producción es indeterminada. En el caso illyriano esto significa que U es una línea horizontal. El positivo máximo o el negativo mínimo, la diferencia entre U y K, en consecuencia, se encuentra en el infinito, sea cual sea la posición de U en el diagrama. La empresa de Illyria produce a plena capacidad cuando el producto medio y el marginal son iguales.

### III. EL CASO DE LOS DOS FACTORES VARIABLES

En Illyria, una única clase de factores, la mano de obra, es objeto de un trato especial. Los rasgos distintivos de la manera de conducirse la empresa depende enteramente de tal hecho. Ampliando nuestro modelo anterior para incluir el empleo por la firma de un factor variable que no sea la mano de obra, la situación especial de la mano de obra en la empresa puede ser contemplada de forma más clara. La función de producción tendrá ahora los dos argumentos,

$$[6] \quad y = f(x, z)$$

Si se formulan los supuestos acostumbrados de productos marginales positivo y de los rendimientos decrecientes con relación a los factores, la condición de equilibrio para el empleo de mano de obra corresponderá al de la sección II, esto es, el valor del producto marginal de la mano de obra será equivalente al salario pleno. Para el factor que no consista en la mano de obra, sin embargo, el valor del producto marginal será equivalente al precio  $v$  del factor (29). Los obreros reaccionarán a las modificaciones en los factores que no consistan en la mano de obra de igual forma como lo hacen los capitalistas: aumentarán el empleo del factor en la medida que contribuye más a los ingresos que a los costes. Por otra parte, parecen utilizar un criterio distinto para evaluar el empleo de la mano de obra. Un obrero adicional debe contribuir más a los ingresos por obrero que a los costes por obrero con el fin de conseguir ser empleado. De hecho, sólo se utiliza el segundo criterio en el modelo. Ocurre sencillamente que los criterios capitalista y de Illyria dan lugar a la misma conducta con relación a los factores no laborales. En la medida en que uno de estos factores

contribuye más a los ingresos que a los costes, contribuye también más a los ingresos por obrero que a los costes por obrero. Como resultado de todo ello, las condiciones de equilibrio son las mismas. Sin embargo, los dos criterios no determinan la misma conducta cuando se refiere al empleo de la mano de obra. Debido a que cada obrero consigue una parte de los beneficios, no se desprende que un obrero adicional, que contribuye más a los ingresos que a los costes, necesariamente contribuye también más a los ingresos por obrero que a los costes por obrero. Resultado de todo ello, las condiciones de equilibrio para el empleo de la mano de obra no son iguales en ambos regímenes.

Un análisis de los efectos de los cambios en los parámetros  $R$  y  $p$  dan lugar a resultados menos claros en el caso de los dos factores que en el supuesto número II. En el caso de una modificación en los costes fijos, el análisis puede utilizarse mediante los diagramas del factor asignación que se exponen en la figura 5. Las curvas en 5A se obtienen en el supuesto de una entrada fija del factor  $z$  y los del 5B en el supuesto de un nivel de empleo fijo. De una posición inicial de equilibrio, en la  $x_1$  y  $z_1$  son las cantidades empleadas de  $x$  y  $z$ , aumenta el coste fijo. Ello obliga a desplazar  $K_1$  hacia arriba hasta la posición  $K_2$ , aumentando el factor trabajo desde  $x_1$  a  $x_2$ , y en consecuencia, tiende a aumentar la producción. Sin embargo, existe un efecto adicional que debe ser tenido en cuenta: a saber, el efecto del aumento en el empleo de mano de obra sobre el producto marginal del factor que no depende de la mano de obra. Si este último no se ve afectado, o, por el contrario, aumenta, el desplazamiento  $VMP_1$  hacia arriba hasta  $VMP_2$ , da lugar a que el aumento del producto no se vea modificado ni aumentado. Sin embargo, si  $VMP$  se reduce debido al incremento del empleo de mano de obra, la cantidad de  $z$  disminuye y el efecto del aumento de la producción en el coste fijo es indeterminado por lo que se refiere al análisis cualitativo. La última, sin embargo, es una eventualidad poco probable, teniendo en cuenta que a corto plazo el aumento de la mano de obra generalmente no disminuirá la utilidad de los otros factores variables, y viceversa. En consecuencia, una modificación de los costes fijos en el caso de los diversos factores tenderá a producir también una modificación en la misma dirección.

Una indeterminación más seria aparece en el análisis de las modificaciones de los precios. Sin una buena información, no es posible establecer el efecto sobre la producción de un cambio

en los precios. La posibilidad de una curva de oferta inclinada positivamente es algo que queda de manifiesto de manera clara, y alguna presunción de que el peligro de inestabilidad resultante de una curva de oferta relativamente elástica y de inclinación negativa, desaparece. El hecho de que una curva de oferta con pendiente negativa o no sea algo resultante, en el caso multifactor, depende de la importancia relativa de la mano de obra en el conjunto de factores (30).

De forma similar, las modificaciones en el parámetro  $v$ , el precio de oferta del factor que no es mano de obra, esto es,  $z$ , tiene efectos indeterminados sobre la producción. Esto es igualmente cierto en el caso del análisis de la empresa capitalista con la misma cantidad de información, aunque la información suficiente para suprimir la indeterminación en un caso puede no ser suficiente en el otro.

Las afirmaciones formuladas en el caso de la sección I comparando el capitalismo competitivo con la competencia en Illyria, generalmente se aplican a algo más complicado que el caso de las dos variables. Nos ocuparemos aquí del problema de la asignación de factores comparativos. Como antes, nuestras dos empresas tienen idénticas funciones de producción y operan bajo idénticas condiciones de mercado, de forma que:

$$\begin{aligned} p^I &= p^C \\ w^I &= w^C \\ v^I &= v^C \\ R^I &= R^C \end{aligned}$$

Los exponentes se refieren a Illyria y capitalismo, respectivamente.

La situación es descrita en la figura 6, en la que se exponen y dibujan las isocuantas  $Q_i$ , que son idénticas para ambas empresas. Supongamos en primer lugar que la empresa capitalista está produciendo la producción  $Q_1$ . BB es la línea del factor coste basada en los valores de  $w$  y  $v$ , de forma que la empresa capitalista está en equilibrio en un punto de cruce representado por N. Supongamos todavía más, que la empresa capitalista está percibiendo un beneficio a ese nivel de funcionamiento. Pero no lo será en el punto de equilibrio N. Ello se debe a que BB no es la línea de costes que corresponde a la firma illyriana. Teniendo en cuenta que en Illyria el valor del producto marginal

de la mano de obra equivale al salario pleno, esto es, incluida la participación en beneficios, BA, representa un coste salarial mayor y es la que debe referirse a la decisión de asignación illyriana. La empresa illyriana se encuentra en equilibrio en el punto M, produciendo menos y empleando menos mano de obra que su contrincante capitalista.

Supongamos ahora que el precio del mercado disminuye al punto de cero beneficios. La producción capitalista y el factor  $Y_c$  se cruzan en el punto L. La producción illyriana y el factor  $Y_i$  se cruzan en el punto L también, teniendo en cuenta que el salario pleno con cero beneficios es igual a  $w$ . En el caso de que los precios disminuyan todavía más, ambas empresas registran pérdidas y el salario pleno será inferior a  $w$ . Por ejemplo, en condiciones que determinarían que la empresa capitalista produjese en H, la empresa illyriana produciría en J. La firma illyriana produciría más que la capitalista y emplearía más mano de obra, de forma que fuese posible difundir las pérdidas entre la mayor cantidad posible de obreros-empresarios.

La línea  $Y_i$ , al igual que la  $Y_c$ , tiene una pendiente positiva en el diagrama, indicando que la oferta responde positivamente a un aumento de precio. Es posible para  $Y_i$  tener una pendiente negativa en condiciones técnicas y de coste apropiadas, pero cortará a  $Y_c$  en el punto de beneficios cero (31).

Como un aspecto final del caso de factores múltiples, podemos ocuparnos de una empresa que tiene una elevada automatización, de forma que la mano de obra no tiene una gran significación en la función de producción a corto plazo como un factor variable. En tal caso, el factor utilización y la producción están determinados por las condiciones de equilibrio usuales en el capitalismo. Esto es, con una fuerza de mano de obra fija, cualquier adición a los beneficios es también una adición a los beneficios por obrero. Tal empresa se comporta exactamente igual que la empresa capitalista, haciendo iguales el coste marginal y el precio y el valor marginal de los productos con los precios de los factores fijos.

#### IV. IMPERFECCIONES DE MERCADO

Illyria debe abonar un precio por su sistema descentralizado de precios en la forma de mercados imperfectos. Para los obreros-gerentes, al igual que sus colegas capitalistas, tienen un

incentivo de beneficio resultante de la demanda inclinada negativamente que en muchas ocasiones se ven obligados a afrontar. Toda la gama de tipos de mercado, desde el monopolio a la competencia monopolística, incluidas las formas habituales de conflicto, podrían surgir en las condiciones illyrianas. Las alteraciones en los modelos anteriores requieren tener en cuenta que tales imperfecciones del mercado en la mayoría de los casos no son de gran amplitud. Por ejemplo, la solución monopolística en el caso de una sola variable puede discutirse recurriendo a la figura 2 (p. 574) si la función  $U$  se reinterpreta para tener en cuenta el hecho de que el precio es ahora una variable con preferencia a un parámetro del sistema. Esto es, cualquier punto de  $U$  representaría ahora el ingreso medio que aumentaría hasta el monopolio de vender la producción que los  $x$  obreros son capaces de producir al precio ofrecido para esa cantidad por los compradores. El resultado es que los factores empleados hasta un punto en el que el producto marginal equivale (suponiéndolo perfectamente elástico) al precio de oferta en el caso de los factores distintos del trabajo, y al punto en que el producto marginal equivale al salario "pleno" para los factores laborales (32). La producción será inferior que en condiciones usuales de competencia.

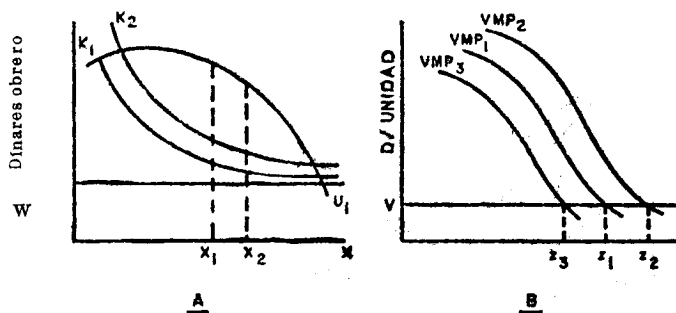


Figura 5.

Existe un factor que da una especial rigidez a Illyria, y es el mercado de mano de obra. La situación puede ilustrarse suponiendo que no existen todas las formas acostumbradas de rigidez en el mercado de mano de obra, tales como sindicatos,

obstáculos a la formación profesional, conocimiento imperfecto, etcétera. Si la mano de obra es un factor homogéneo bien informado y preocupado por mejorar lo más posible su situación material, podemos suponer que la oferta dependerá únicamente del salario ofrecido. Si las cifras de beneficios son hechas públicas o se puede disponer de ellas de cualquier otra forma, es el salario pleno el que determinará la oferta de mano de obra. Supongamos que de una posición inicial de equilibrio la oferta de mano de obra se desplaza hacia arriba, dando lugar a un exceso de demanda. Al desconocer la influencia de los diferentes niveles de empleo sobre la demanda de productos, las empresas marginales no pueden conseguir ahora la mano de obra necesaria al nivel salarial que predomina en el mercado. Pero tampoco pueden ofrecer salarios más altos, teniendo en cuenta que el índice salarial se encuentra ya en un nivel máximo. Como resultado de la rigidez de la oferta de salarios, no habrá fuerzas que puedan movilizarse a corto plazo para corregir el desequilibrio, y la escasez de obreros tenderá a deprimir en sí mismo el índice de salarios abonados por las empresas marginales, ya que los beneficios no pueden hacerse máximos por más tiempo.

En el caso de que tenga lugar un exceso de oferta de mano

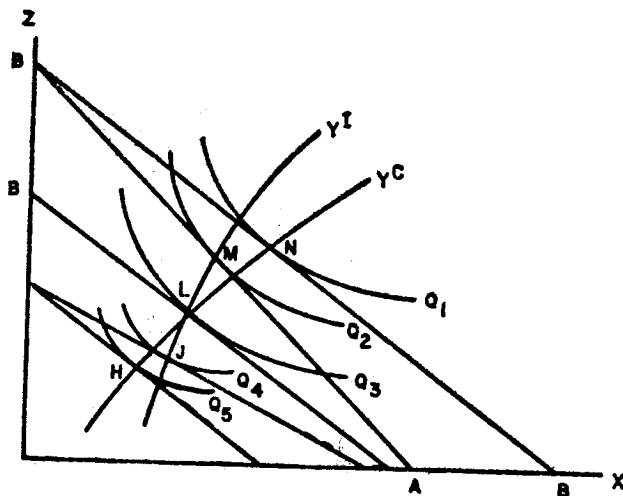


Figura 6.

de obra, tendrá lugar una rigidez semejante. Los obreros están deseando emplearse a niveles salariales más bajos, pero estos salarios no pueden ser abonados legalmente. En consecuencia, el exceso de oferta continuará. Únicamente las admisiones o los despidos efectuados por algunas empresas podrán modificar la situación, esto es, mediante los cambios en las cantidades demandadas en cada caso, más que mediante alteraciones en el precio de mercado de la mano de obra.

Si los índices de beneficios se mantienen secretos, podría ser posible crear una función de oferta en la que el salario nominal  $w_1$  era la variable independiente. En este caso, cuando tenga lugar el exceso de demanda el Estado podría aumentar el índice nominal de manera suficiente como para atraer el número de obreros necesario al mercado. Esta modificación en los salarios no afectaría al salario pleno o a la situación del mercado de productos (33). Esto es, afectaría únicamente a la oferta de mano de obra, no a la demanda. Sin embargo, sería bastante difícil mantener secreta la información sobre beneficios en el mercado de mano de obra si se tiene en cuenta que los beneficiarios de tales beneficios son también los obreros.

## V. NOTAS FINALES

1. La producción con cero beneficios de la empresa competitiva illyriana y de las empresas capitalistas serán idénticas, teniendo en cuenta que el mercado sea igual y también iguales las condiciones técnicas para las dos empresas. Esto parece indicar que a largo plazo las condiciones de Illyria en un clima de competencia podría determinar una asignación óptima de los recursos donde quiera que pueda llegar el régimen de competencia capitalista. Sin embargo, no hemos sometido a discusión la forma en que se puede llegar a Illyria. La entrada en tal sistema podría tener lugar bien mediante la creación de nuevas empresas por parte del Estado, o bien mediante la ampliación de las empresas existentes, o por iniciativa individual o de algún grupo descentralizado al iniciar nuevas empresas. Las tres posibilidades existen en Yugoslavia, pero no es posible discutir las ahora. Únicamente hay que hacer notar que probablemente se producirá una fuerte resistencia por parte de los obreros-gerentes illyrianos a renunciar a sus beneficios, ya que ello supondría una reducción en su participación en los beneficios actuales.

Esto tendrá lugar en el caso de que los empresarios con ingresos relativamente inferiores sean más míopes que los que perciben ingresos más altos. Además del propio interés de los obreros será necesario algo adicional, en el medio ambiente de Illyria, para asegurar la participación en el sistema semejante al interés que podría despertar el capitalismo.

2. Las imperfecciones del mercado se oponen a la capacidad del vendedor (o del comprador) para producir variaciones en los precios del mercado mediante el mecanismo de modificar su índice de producción, y acaban por determinar un nivel inferior de producción y un precio superior que los puramente competitivos, tanto en Illyria como bajo el capitalismo. Este ha sido un problema continuo en Yugoslavia desde el principio del nuevo sistema y ha determinado la promulgación de una ley "antitrust" (34). Los amplios derechos de intervención del Estado podrían parecer ofrecer oportunidades más favorables para controlar semejante proceder, pero las quejas continuas de la prensa yugoslava indican que el control de los monopolios no ha tenido mucho éxito (35). Naturalmente, Yugoslavia, al ser un país bastante pequeño, con un sector industrial subdesarrollado y una red de comunicaciones insuficiente, y con un problema de balanza de pagos que ha determinado el establecimiento de un gran número de restricciones a las importaciones competitivas, tiene inconvenientes iniciales considerables para superarlos dentro de un mercado puramente competitivo.

3. Un problema especial de estabilidad se plantea en Illyria teniendo en cuenta que las empresas pueden reaccionar a una modificación de los precios mediante la alteración del índice de producción en la dirección opuesta (con pendiente negativa de oferta), una situación que es probable que se produzca con mayor intensidad cuanto mayor es la influencia de la mano de obra como factor. Teniendo en cuenta que en Yugoslavia, a partir de 1952, ha tenido lugar el establecimiento de un gran número de nuevas industrias, esto sería una hipótesis difícil de probar. Es más, nuestro modelo no nos indica nada acerca de qué puede esperarse en el caso de que se dé inestabilidad en el mercado. Además, es probable que en un gran número de empresas yugoslavas las decisiones prácticas son adoptadas por el director, sin tener muy en cuenta los deseos de los obreros de hacer máximo el nivel de los salarios. Aunque el director tam-

bién participa en los beneficios, es probable que tenga que tener en cuenta otros motivos que les lleven a un proceder diferente por lo que se refiere a los precios, la producción y la política de factores (36).

4. Al estudiante de economía principiante sin duda le gustará saber que en Illyria un aumento de los costes fijos determina realmente un aumento de la producción con la finalidad de difundir la nueva carga en el número más grande posible de unidades de producto. No he visto ninguna señal que indique cómo las autoridades yugoslavas han variado el tipo de interés sobre el capital existente con fines de control de producción, aunque se ha practicado la discriminación como medio de lograr tal fin (37).

5. El mercado de mano de obra posee una rigidez que evita que un ajuste de la mano de obra restaure un desplazamiento del punto de equilibrio. Es cierto que en Yugoslavia se ha producido algún exceso de mano de obra, al menos desde el establecimiento del nuevo sistema económico en 1952, aunque esto puede explicarse igualmente mediante otros factores que operan generalmente en el mercado de mano de obra de un país subdesarrollado (como pueden ser las sequías sucesivas), así como mediante este teorema. En esta situación de exceso de oferta probablemente existen algunos incentivos para la empresa con el fin de practicar una forma de discriminación ilegal, que tiene mucho que ver con la rigidez específica de que hemos hablado anteriormente. Esto puede hacerse recurriendo a un contrato ilegal para emplear obreros que se presten a trabajar por un salario solamente contractual (aplicable a los obreros no calificados) y renunciando al derecho que tengan a los beneficios (38).

Finalmente, la presión exterior por parte de diversos grupos, pero especialmente por parte de los comités populares, órganos del gobierno local, parece que tiene un efecto considerable sobre la toma de decisiones de la empresa en Yugoslavia. Indiquemos sólo un caso. Los comités del pueblo poseen la facultad de percibir una parte de los beneficios de todas las empresas enclavadas en su territorio. Esto los ha llevado a influir en la política de las empresas y a adoptar otras medidas con objeto de detraer fondos de las empresas para la tesorería del gobierno local (39). Las medidas de los gobiernos locales y de otras entidades administrativas, unidas a los temores de la intervención administra-

tiva, sin duda determinarán diferencias significativas en el proceder de las empresas de Yugoslavia y de Illyria. Estos factores, unidos a la relativamente importante función que el director parece desempeñar en la toma de decisiones "de facto" en el seno de la empresa yugoslava, nos dan las principales limitaciones que plantearía el estudio realizado anteriormente al caso concreto de Yugoslavia. La importancia del modelo para Yugoslavia puede aumentar ligeramente si se supone que el marco legal sirve para describir el propósito último de los dirigentes yugoslavos.

En resumen, el sindicalismo de mercado se diferencia del socialismo de mercado en que en el primero (1) tanto las decisiones de precios como las de producción, están descentralizadas al nivel de la empresa; (2) los obreros empleados en cada empresa controlan la toma de decisiones; y (3) el interés material es el incentivo de la gestión. Algunos de los argumentos en favor del sindicalismo de mercado, como una alternativa no burocrática a otras formas de socialismo, tienen un asombroso parecido a los de la economía liberal cuando ataca algunas tendencias del capitalismo moderno, y a la inversa, por lo que se refiere a los argumentos en contra del sindicalismo de mercado. Sin embargo, no parece conveniente discutir estas cuestiones hasta que se hayan estudiado otras propiedades de la economía de Illyria, tales como las decisiones de inversión, la estabilidad de mercados múltiples y la macroeconomía.

#### REFERENCIAS

1. A. Adasevic (ad.): "Novio privredni propisi (Los nuevos decretos económicos). Belgrado, 1954.
2. E. Barone: "Il ministero della produzione nello stato collettivista", "Gior. d. Econ.", 1908". Traducción inglesa en la referencia 6.
3. B. P. Beckwith: "The Economic Theory of a socialist Economy". Stanford (Calif.), 1949. Bibliografía, págs. 433-35.
4. Ekonomiska politika (Política Económica). Belgrado (semanal), 1952.
5. S. Gligoričević: "Zapazanja iz rada komunista u industriskim preduzećima" (Observaciones sobre el trabajo de los comunistas en las empresas industriales). Kommunist, núm. 4, 1955, 7, 243-47.
6. F. A. von Hayek (ed.): "Collectivist Economic Planning". Londres, 1935.
7. B. Javanovic: "Iskustva iz primene novog privrednog sistema" (Experiencia con el funcionamiento del nuevo sistema económico). Ekonomist, núm. 4, 1952, 5, 12-22.

8. E. Kardelj: "O nekim nedostacima u radu komunista" (Ciertas deficiencias en el trabajo de los comunistas), *Komunist*, núm. 4, 1955, 7, 154-70.

9. — "O ulozí komunista u izgradnji naseg drustvenog i drzavnog sistema" (La función de los comunistas en el desarrollo de nuestro sistema social), *ibid.*, 481-511.

10. — "Problemi nase socialisticke izgradnje" (Problemas de nuestro desarrollo socialista). Vol. 2, Belgrado, 1954.

11. O. Lange y F. M. Taylor: "On the Economic Theory of Socialism". Minneapolis, 1938.

12. A. P. Lerner: "The Economics of Control", Nueva York, 1946.

13. Dj Miljevic et al.: "Razvoj privrednog sistema FNRJ" (El desarrollo del sistema económico de Yugoslavia). Belgrado, 1954.

14. D. Mistic: "Ekonomiska zastarelost" (Obsolescencia económica), *Ekonomiska politika*, 1953, 2, 87-89.

15. L. von Mises: "Die Wirtschaftsrechnung im sozialem Gemeinwesen", *Archiv. f. Sozialwissenschaft*, 1920, 47; traducción inglesa en la referencia número 6.

16. J. Sirotkovic: "Novi privredni sistem FNRJ" (El nuevo sistema económico de Yugoslavia). Zagreb, 1954.

17. *Sluzbeni list FNRJ* (Gaceta Oficial de Yugoslavia). Belgrado, 1945.

18. R. Uvalic: "The management of Undertakings by the Workers in Yugoslavia" (traducción del servocroata), *Revista Internacional del Trabajo*, 1954, 69, 235-54.

19. B. Ward: "Workers' Management in Yugoslavia", *Jour Pol. Econ.*, oct. 1957, 65, 373-86.

## N O T A S

(1) 17, núm. 58, 1951. El Plan fue publicado en 17, núm. 13, 1954, ítem 146.

(2) Esto ha sido llevado a cabo por ciertas clases de empresas e industrias durante 1950-51 (por ejemplo, el establecimiento de precios en el caso de productos textiles por la Oficina de Precios del Ministerio de Comercio Interior fue suprimida en virtud de un decreto publicado en 17, núm. 48, 1951, ítem 454). El estatuto general aparece en 17, núm. 32, 1952, ítem 382.

(3) Los precios de algunas materias primas industriales (por ejemplo, lingote de acero y fundición, así como madera aserrada) fueron fijados en virtud de un decreto durante 1954 (17, núm. 20, ítem 221; núm. 295, núm. 32, ítem 407). La Oficina Federal de Precios fue restablecida a principios de 1955 (17, núm. 22, 1955, ítem 225) pero no se produjo un aumento significativo en el número de precios controlados en esta época.

(4) D. Mistic (14) señala que el capital había de ser valorado "conforme a su valor actual, teniendo en cuenta tanto su obsolescencia económica como la medida de su desgaste".

(5) (17, núm. 51, 1953, ítem 425). Una ley anterior (17, núm. 57,

1951, ítem 545) es mucho menos clara y no define las condiciones bajo las cuales puede ser declarada la quiebra de una empresa.

(6) En 1954, el Estado garantizaba hasta el 80 por 100 del fondo de salarios calculado de la empresa. Una empresa podía solicitar del Banco del Estado un préstamo que cubriese el 90 por 100 de ese fondo, pero el Banco podía rehusar conceder el crédito si pensaba que no había muchas posibilidades de ser devuelto. La garantía del crédito por parte del Gobierno local era solicitada en ocasiones "narodni odbor" (comité popular). (17, núm. 5, 1954, ítem 57.)

(7) El director era un miembro ex officio del consejo de administración.

(8) (17, núm. 7, 1952, ítem 108; 17 núm. 56, 1953, ítem 1848). Los obreros especializados se clasificaban en (17, núm. 57, 1950, ítem 508), y se fijaba una compensación mínima para cada categoría.

(9) Hay que hacer algunas aclaraciones en este punto. Alguna parte de los beneficios había de ser empleada para la constitución de un fondo de reserva, y el Gobierno local recibía una parte también (1, pág. 44).

(10) Una declaración oficial solicitando el empleo de esta facultad, por parte del Vicepresidente Kardelj, puede encontrarse en (10, pág. 133).

(11) El comité popular tiene la facultad de aprobar el plan independiente de la empresa (véase el derecho de planificación citado anteriormente, ple de página 1), y los Sindicatos poseen algunas facultades especiales de intervención en la contratación (17, núm. 26, 1952, ítem 306).

(12) Tal medida es calificada de "intervención administrativa" por los comunistas yugoslavos, y se dice que era omnipresente bajo el sistema estalinista precedente. Una razón importante para establecer el nuevo sistema era hacer que tales acciones no fuesen necesarias por más tiempo. Véanse, por ejemplo (13, págs. 95-100, 113, 131-132, 224), (18, págs. 238 y sigs.).

(13) En Yugoslavia, el establecimiento de los salarios calculados desempeña una función importante en la determinación de la proporción del salario de la empresa que está sujeta al impuesto progresivo sobre los beneficios, pero en el caso illyriano preferimos ignorar esa circunstancia.

(14) El derecho de salarios en Yugoslavia citado anteriormente establece que por las horas extraordinarias se abone dos veces y media, pero tal trabajo extraordinario no puede ser abonado a menos que no haya autorización previa por parte del gobierno local. Apparently existe una tendencia a extralimitarse, medida razonablemente limitada por las autoridades en un mercado donde existe un exceso de mano de obra.

(15) El consejo de administración tiene la decisión final sobre la cuestión de contratar y despedir en la empresa yugoslava (con la excepción indicada anteriormente en la nota 11). Se supone que el consejo de administración se compone de obreros con una relativa larga permanencia en la empresa, de forma que se verían afectados personalmente por una decisión que redujese la producción, y aparte de su influencia favorable sobre sus ingresos, este supuesto parece razonable.

(16) Todos los obreros y empleados, incluidos aquellos cuyos costes

salariales para la empresa serian fuera de lo normal, están incluidos en el coste salarial  $wx$ , como una forma de operar más conveniente.

(17) Los ingresos marginales por obrero se advertirá no son la misma cosa que la renta marginal por obrero. Los primeros miden la modificación en los ingresos medios por obrero, determinados por una pequeña modificación en la producción, mientras que los segundos miden la renta media marginal por obrero. Expresado simbólicamente, los ingresos marginales por obrero serán:

$$\frac{d(py)/x}{dy} = p : \frac{x - yx'}{x^2}$$

mientras que la renta marginal por obrero es:

$$\frac{d(py) / dy}{x} = \frac{p}{x}$$

(18) De la nota de pie de página precedente se advierte que los ingresos marginales por obrero serán cero cuando  $x/y$  sea igual a  $x'$ . La forma que deberá adoptar la función de producción para asegurar esto será dar un valor máximo a  $U$ .

(19) Teniendo en cuenta que  $K = w + (R/x)$ ,  $dK/dx = -R/x^2$ . Por tanto, si  $D_2 > R_1$ ,  $dK_2/dx > dK_1/dx$  a  $x = a$ .

(20) En Yugoslavia, los salarios hasta un 80 por 100 del salario calculado son garantizados por el gobierno. Si esto fuese cierto en Illyria, entonces las producciones por encima de las cuales se proporcionase un rendimiento a los obreros 0,8  $w$  cesaría de aplicarse. Si se siguiera operando a tal nivel se llegaría eventualmente a un bancarrota.

(21) Como en el capitalismo esto podría ser cierto sólo en la gama en que el producto marginal disminuyera. Pero más allá de esta gama, la segunda condición para el equilibrio no sería satisfecha, de forma que si existiese una solución no sería la máxima. Hay que advertir también, que en esta gama de valores la curva de oferta tendría pendiente positiva.

(22)  $dU/dx = (p/x) [y' - y/x]$ . Por tanto, si  $p_2 > p_1$ , entonces  $dU_2/dx > dU_1/dx$  en  $x = a$ .

(23) Los efectos de las modificaciones en  $p$  y  $R$  pueden advertirse que quizás de modo más claro considerando la condición de equilibrio:

$$[4] \quad \frac{dS}{dx} = \frac{p(xy' - y) + R}{x^2} = 0$$

o

$$[5] \quad \frac{x}{y} - y' = \frac{px}{R}$$

De esta forma el segundo miembro [5] mide la diferencia que existe entre el producto marginal y el medio en equilibrio, que será po-

sitivo (producto medio decreciente) si  $R$  es positivo. Pero la diferencia entre el producto medio y el marginal es una función monotónica creciente de la producción, por encima de producto medio máximo (en cuyo punto la diferencia es nula). De forma que en la ecuación [5], si  $R$  aumenta, la diferencia entre el producto marginal y medio, y por tanto el producto de equilibrio aumentan. Por otro lado, un aumento de  $p$  significa una disminución en la diferencia entre el producto medio y el marginal, y por tanto, una disminución del producto de equilibrio.

(24) Véase la nota 13 anterior.

(25) Suponemos que la empresa capitalista puede modificar también la cifra de obreros empleados pero no las horas de trabajo.

(26) De las ecuaciones [2] y [5],  $S = (py - R) / x = py'$ , en equilibrio.

(27) Suponemos al principio que  $w_1 = w_c$ . Teniendo en cuenta que el valor de  $w_1$  realmente no supone ninguna diferencia, lo importante de verdad sería que la igualdad de producciones implica salarios iguales.

(28) La figura 6 puede emplearse también para contrastar otras modificaciones comparativas estáticas. Por ejemplo, una alteración en  $w$  aumentaría la pendiente de BB, sin afectar la de BA. Esto tendería a mover la posición de equilibrio capitalista a N más próxima a M. Un aumento de  $R$ , por otra parte, tendería a hacer BA menos inclinada, sin afectar a la pendiente de BB. Esto tendería a mover el equilibrio illyriano que está en la posición M más próxima a la posición capitalista N. Cuando el equilibrio coincide en otro caso, los beneficios serán cero.

(29) Sin embargo, con un impuesto progresivo sobre los beneficios, como ocurre en Yugoslavia, el salario pleno se reduciría "ceteribus paribus" mediante una disminución de  $w$ , ya que una mayor proporción de la cuenta de salarios estaría sometida a tributación fiscal y, naturalmente, el salario pleno aumentaría con un aumento del salario calculado.

(30) (17, núm. 56, 1953; ítem 483, art. 74.) El lenguaje está lleno de vaguedades como lo está la Sherman Act, entre otras cosas, se prohíbe a las empresas hacer algo que les lleve a ocupar una posición "monopolística en el mercado".

(31) Véase, sin embargo (4, 1953; 2, 1034), para tener una descripción de la recusación por un tribunal yugoslavo para ocuparse de un contrato que restringía las prácticas comerciales.

(32) Véase (19) el planteamiento de la influencia relativa del director, el consejo de administración y el consejo de obreros en el seno de la empresa. Por ejemplo, los directores, a menudo, se mantienen en un contacto muy estrecho con los funcionarios de los gobiernos locales. Un resultado posible de las conexiones de este tipo podrían ser las conductas para hacer el beneficio máximo, como hemos mencionado en la nota 38 que sigue.

(33) (16, págs. 132-133). En el plan de 1954, por ejemplo, el tipo "standard" era el 6 por 100, pero en algunos tipos de construcción no se aplicaba ningún interés, mientras que en otros se aplicaba el 2 por 100. Es cierto que el Estado estaba especialmente interesado en aumentar la producción en las zonas favorecidas. No es necesario

pensar que los planificadores tengan en cuenta el mecanismo operativo de nuestro modelo para conceder sus favores.

(34) Un fenómeno conocido como las "brigadas muertas" ("mrtvi brigadi"), puede suponer un ejemplo de esto (4, 1953, 2, 1043) (9, pág. 487). Por ejemplo, la mina de carbón mencionada anteriormente podía contratar un obrero no especializado en la suma de 6.000 dinares mensuales, que añadirían 8.100 dinares al fondo de salarios calculado, por ejemplo, al coste de mano de obra en el sentido contable. Esto reduciría de modo sustancial los beneficios contables y, por tanto, la cifra susceptible de tributación, de acuerdo con una ley de imposición progresiva de los beneficios. Si la empresa confiaba en tener un nivel bastante elevado de beneficios, eso podría suponer una ventaja monetaria para los obreros del grupo interior de la empresa, incluso aunque el nuevo obrero contratado no llevase a cabo ningún trabajo. De las anotaciones anteriores parece desprenderse que las "brigadas muertas" de hecho tienen poco que hacer. En algunos casos, las "brigadas muertas" eran de hecho "almas muertas", es decir, empleados ficticios.

(35) (8, pág. 159) (5). El comité popular estaría interesado en el nivel de beneficios *per se* más que en los beneficios por obrero, de forma que dentro del encuadre de nuestro modelo podrían surgir tales desacuerdos sobre la política de precio-producto.



# La granja colectiva soviética como Cooperativa de producción

POR

EVSEY D. DOMAR (\*)

Imaginemos que la mayoría de los obstáculos a que tienen que hacer frente los koljoses soviéticos (granjas colectivas) en nuestros días, tales como contingentes de producción y de entrega, interferencias administrativas, escasez de elementos esenciales (materiales, piezas de recambio, fertilizantes), precios artificialmente bajos para sus producciones, etc., de repente desaparecen y los koljoses se encuentran en un mundo de tipo competitivo Lange-Lerner en el que todo puede venderse y comprarse a precios de mercado, y en el que los campesinos son libres para administrar sus propios asuntos, "siempre que se mantenga la estructura esencial del koljos". ¿Cómo se comportaría la agricultura soviética o cualquier otro sector económico organizado de esa forma en tal mundo de maravilla? (1).

Liberado de las presentes restricciones y abusos, el koljos retornaría probablemente a su prototipo, esto es, a una Cooperativa de producción que utiliza la mano de obra de sus socios, adquiere otros elementos, vende sus productos, paga rentas e

---

(\*) El autor es profesor de Economía del Massachusetts Institute of Technology. Les quedo muy agradecidos a Abram Bergsorn, Michael R. Dohan, John Gurley, Michael D. Intriligator, Nancy Nimitz, David McGarvey y Egon Neuberger por su generosa ayuda y sus eficaces comentarios. Las preguntas que me planteó el señor Neuberger me hicieron volver a escribir todo el artículo. David Conklin actuó como mi ayudante de investigación y Martin Weitzman me ayudó en la parte matemática. Deseaba incluir una referencia breve sobre la literatura soviética más reciente sobre el tema, y James R. Millar, de la Cornell University, me prestó tres capítulos de su disertación, pero por falta de espacio me vi obligado a suprimir ese proyecto, además de que el trabajo del señor Miller es más completo y agota más la materia que el mío. Agradezco también a la RAND Corporation su ayuda, su apoyo y su aliento. Una parte de la investigación fue financiada por la National Science Foundation. Naturalmente, ninguna de esas personas u organizaciones es responsable de mis conclusiones o de los errores que se contengan en el escrito.

impuestos y distribuye todos o parte de sus ingresos entre sus socios. El carácter democrático de tal Cooperativa y su libertad de explotación capitalista la ha hecho objeto preferido de los socialistas y reformadores sociales de todas las épocas. Pero su popularidad no ha determinado que sus partidarios la analicen con la misma apasionada curiosidad que los economistas "burgueses" han mostrado con relación a la empresa capitalista. Todavía más, si, como es obvio, al menos para algunos de sus postuladores, se tiene en cuenta que los socios de la Cooperativa es probable que sean seres humanos corrientes que deseen conseguir beneficios máximos como resultado de su participación en la Cooperativa (2). El primero y el único intento de construir un modelo de una Cooperativa que yo conozca pertenece a Benjamin Ward, en un artículo esclarecedor publicado en 1958 (3). Pero como ocurre con todos los trabajos de los pioneros, no ha despertado mucha atención (4).

El presente estudio se compone de tres partes: en la primera reelaboro la creación de Ward, denominada en mi estudio "modelo puro" de una Cooperativa, añadiéndole una función de producción generalizada. Se confirma el contenido de los hallazgos de Ward (basados en una única producción y una función de uno o dos factores), pero algunos de los resultados se redactan de manera más definida y se modifica uno de ellos. En la segunda parte la Cooperativa tiene que hacer frente a un programa de oferta de mano de obra; ello hace que el modelo puro se convierta en algo mucho más realista y corrige los resultados paradójicos del "modelo puro". Finalmente, en la tercera parte se presenta un resumen y unas cuantas conclusiones.

Lista de símbolos (por orden de aparición):

$R$  — renta fija abonada por la Cooperativa ( $R > 0$ ).

$v$  —  $(-\pi/x_n)$  índice de retorno o retorno por unidad de mano de obra ( $v > 0$ ).

$x_n$  — unidad de mano de obra ( $x_n < 0$ ).

$\pi$  — beneficio de la Cooperativa ( $\pi > 0$ ).

$p_i$  — precio de  $x_i$  ( $i = 1, \dots, n-1$ ).

$x_i$  — una producción cuando  $x_i > 0$ , o un factor cuando  $x_i < 0$  ( $i = 1, \dots, n-1$ ).

$p_n$  — índice salarial abonado por la empresa capitalista, originalmente  $p_n = v$ .

$\lambda$  — multiplicador de Lagrange.

$Ex_i p_i = (\delta x_i / \delta p_j) (p_j / x_i)$  elasticidad de la demanda para, o oferta de,  $x_i$  en respuesta a las modificaciones en  $p_j$  ( $i, j = 1, \dots, n$ ).

$u_i = p_i x_i$  — valor de una producción cuando  $x_i > 0$ , o de un factor cuando  $x_i < 0$ .

Otros símbolos serán definidos cuando sean introducidos.

Un asterisco indica que la expresión pertenece a la empresa capitalista.

## I. EL MODELO "PURO" DE UNA COOPERATIVA

Supuestos:

1. Todos los factores que no sean la mano de obra son adquiridos y todas las producciones son vendidas por la Cooperativa a unos precios determinados (paramétricos).

2. La función de producción de la Cooperativa, en el caso de que se trate de una empresa de maximización del beneficio, tendrá todas las propiedades suficientes para un equilibrio estable en condiciones de competencia perfecta.

3. La Cooperativa paga una renta fija por año  $R > 0$  (5).

4. En lugar de abonar los salarios, la Cooperativa divide todos sus ingresos (o una fracción constante de los mismos) por igual entre sus socios o entre unidades homogéneas de mano de obra en forma de retorno (6).

5. El objetivo de la Cooperativa es hacer máximo el retorno por unidad de mano de obra o el índice de dividendo  $v > 0$ . Existe una completa certeza sobre este punto (7).

6. La Cooperativa "realmente" puede emplear una cifra óptima de mano de obra haciendo máximo el índice de retorno. Este supuesto (empleado por Ward) distingue este modelo del presentado en la parte II.

7. Finalmente, existe una empresa que hace máximo el beneficio, la empresa capitalista, con igual función de producción y precios que la Cooperativa, y con un índice salarial inicial igual al índice de retorno de la Cooperativa.

Aplicamos a este modelo una renta en lugar de un impuesto si se tiene en cuenta observando la fórmula (1) escrita más abajo, que pone de manifiesto que ni un impuesto sobre la renta (establecido sobre los ingresos netos antes de abonar los divi-

dendos) ni un impuesto de capitación (por obrero) afectará las decisiones de la Cooperativa en el contexto de este modelo: la asignación óptima de los recursos que proporciona el retorno máximo antes de abonar el impuesto no registra cambios por la aplicación del impuesto (8).

La renta se supone que es positiva teniendo en cuenta un  $R < 0$  (un subsidio) implicaría el que la Cooperativa intentase hacer máximo el índice de retorno  $v$  mediante la reducción del factor trabajo a cero. Incluso con  $R = 0$  se puede producir tal efecto si  $v$  disminuye desde el principio y carece de un punto máximo. Supongamos que  $R$  es lo suficientemente grande como para proporcionarnos un problema significativo, pero no para eliminar los ingresos netos de la Cooperativa o convertirlos en una pérdida.

Adviértase que en la función de producción generalizada que nos viene dada por la fórmula (2) se acostumbra a expresar la producción en unidades positivas, y los factores incluidos ( $x_n$ ), en negativos.

Nuestro problema básico consiste en hacer máximo el índice de dividendo:

$$(1) \quad v = \frac{\text{II}}{x_n} = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} P_i x_i - R}{x_n}$$

sujeto a la función de producción:

$$(2) \quad f(x_1, \dots, x_n) = 0$$

La solución de las ecuaciones (1) y (2), aunque no difícil, es un tanto complicada y es preferible dejarlo para el apéndice matemático. Se pone de manifiesto en ellas que la situación de equilibrio de la Cooperativa es idéntico en todos los aspectos a la de la empresa capitalista definida en el supuesto 7. En consecuencia de ello hay que esperar: por cada unidad de mano de obra que interviene como factor, la Cooperativa sencillamente hace máximo el beneficio total, como ocurre con la empresa capitalista, y por tanto escoge las mismas producciones y los factores de producción que no residan en la mano de obra. Por lo que se refiere a la mano de obra, los dos tipos de empresas se diferencian: la capitalista emplea mano de obra hasta

que el valor del producto marginal se hace igual al salario; la Cooperativa emplea mano de obra hasta un punto en que el valor del producto marginal se hace igual al retorno abonado (una unidad de mano de obra que aporte menos del índice de retorno ordinario no será utilizada) (9). Pero si se tiene en cuenta que el valor del producto marginal de la mano de obra es idéntico y que los salarios abonados por la empresa capitalista son equivalentes al retorno abonado por la Cooperativa (en el supuesto 7), los factores de mano de obra utilizados por ambas organizaciones son igualmente idénticos.

Las "reacciones" de ambas empresas a las modificaciones en la renta o en los precios, sin embargo, son distintas. Un aumento de  $R$  no tiene efectos a corto alcance en la empresa capitalista debido a que no cambia ni el valor del producto marginal de la mano de obra ni el índice salarial. Pero reduce el índice de dividendo abonado por la Cooperativa y, por tanto, desplaza el punto de intersección entre el índice de retorno ABC (en la figura 1) y el valor del producto marginal de la mano de obra EBF más hacia la derecha, desde B a B', debido a que se supone es negativa la pendiente de EBF. De forma que, tal como ha indicado Ward, se utilizará más mano de obra (OJ' en lugar de OJ) y (en ausencia de la regresión de Hicks) aumentará igualmente la producción (10). Pero antes de que el lector saque la conclusión de que la mejor forma de aumentar la participación campesina en los koljoses soviéticos sería establecer (o aumentar) las rentas, debe lanzar una ojeada a la parte II.

El efecto de una modificación de los precios en la Cooperativa es más complejo debido a que tanto el índice de retorno como el valor del producto marginal de la mano de obra se ven afectados (11). Si existiese sólo una producción ( $x_1$ ) y la mano de obra fuese el único factor, el resultado sería cierto: una duplicación de  $p_1$  duplicaría el valor del producto marginal de la mano de obra, mientras que el índice de retorno, tal como queda de manifiesto por la expresión (1) se debería volver a formular en esta ocasión de la siguiente manera:

$$(3) \quad v = \frac{p_1 x_1 - R}{x_n} \quad (12)$$

será más del doble. El punto de intersección de las curvas EBF y ABC se desplazará ahora más a la izquierda, desde B a B' en

la figura 2, y tanto el factor mano de obra y, por tanto, la producción, se contraerán según demostró Ward.

Con un producto y varios factores, la situación es confusa,

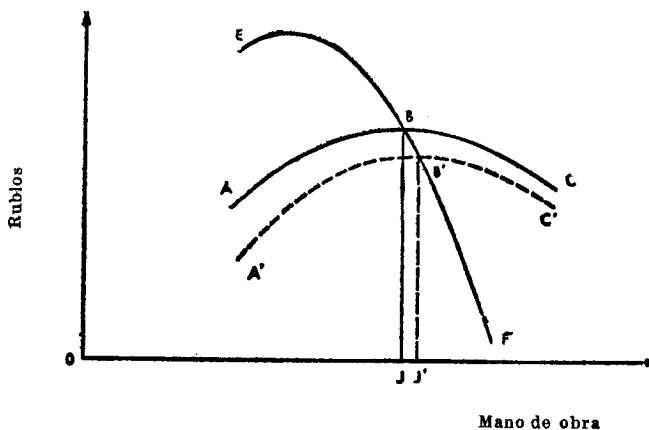


Figura 1.

pero un supuesto que puede ser bastante cierto (que las iso-cuántas de la función de producción son radialmente paralelas la una a la otra) nos evita el llegar a la restrictiva conclusión a que se acaba de llegar.

En conjunto, las reacciones de la Cooperativa a un aumento de  $p_1$  son muy peculiares. Cuando  $x_1$  es un producto, existe una tendencia general a restringir las actividades; cuando  $x_1$  es un factor, a ampliarlas. Incluso en el caso de que la Cooperativa se mueva en la misma dirección de la empresa capitalista, su reacción es más lenta. Desde el punto de vista de la estabilidad del mercado, el cuadro no es especialmente tranquilizador.

Cierto que si  $x_1$  es uno de los diversos factores, un incremento en su precio probablemente determine un "aumento" de la producción; su propio mercado puede, por tanto, ser estable, al contrario a las expectativas de Ward, basadas en la función de producción de un solo producto. Pero el empleo del factor de mano de obra probablemente disminuirá y, por tanto, determinará una contracción de otros productos. Teniendo en cuenta que muchos productos agrícolas son sustitutivos en buena medida los unos de los otros, las condiciones que han determinado un aumento en el precio de, por ejemplo, el trigo, pueden dar

lugar a aumentos en los precios del centeno o del maiz. El aumento simultáneo de varios precios, al ser simultáneo al incremento en el precio de algún usuario importante de mano de obra (véase la primera línea del cuadro 1), puede dar lugar a una restricción general de la producción. Aunque con una pendiente negativa, la curva de oferta no es una condición suficiente para la inestabilidad del mercado y está muy próxima al punto de ajuste más conveniente.

Naturalmente, el efecto negativo no buscado de un aumento  $p_1$  puede ser contrarrestado mediante el debido aumento de la renta. Pero tales manipulaciones de la renta como consecuencia de una modificación de los precios necesitarían un mayor caudal de conocimientos y de adiestramiento del que es probable posean los soviéticos, o, incluso, cualquier tipo de gobierno. Y, además de ello, el concepto de renta implica una suma fijada anteriormente durante un período de tiempo razonablemente largo. No contribuirá a resolver la cuestión con un impuesto sobre la renta neta debido a que, como se ha mencionado anteriormente, tal impuesto no afecta a las decisiones de la Cooperativa. Quizás algún otro impuesto lo hiciese, pero es una cuestión de difícil investigación que se verá en la parte II.

El modelo no parece pronosticar nada bueno por lo que se refiere a la asignación de recursos entre las Cooperativas. Como ha observado Ward, el mercado de mano de obra será rígido. Más aún, en el caso de que una Cooperativa rica y otra pobre se encuentren en una posición de equilibrio cada una, no será posible una transferencia de mano de obra de la Cooperativa pobre a la rica (salvo a través de una fusión), debido a que cualquier movimiento de este tipo reduciría los índices de retorno en ambas Cooperativas. Teniendo en cuenta que el índice de retorno en situación de equilibrio es equivalente al valor neto del producto marginal de la mano de obra, se da una mala distribución de la mano de obra y, naturalmente, de otros recursos también, entre las Cooperativas. La solución obvia sería la contratación de los socios de la Cooperativa pobre por la rica, pero ello no puede hacerse con el presente modelo.

La mejor medida a adoptar, tanto por lo que se refiere a cuestiones de equidad como de asignación de recursos, sería un aumento en la renta pagada por la Cooperativa rica (o una reducción de la correspondiente a la pobre, si es que paga alguna). La equidad sólo podría ser satisfecha mediante un sis-

tema de precios diferenciales, tanto para los productos como para los factores, haciendo una discriminación en contra de la Cooperativa rica (15), pero hacer igual el índice de retorno conseguido de esa forma no equivaldría, como es obvio, al valor social del producto marginal de la mano de obra (y de otros factores) de las dos Cooperativas.

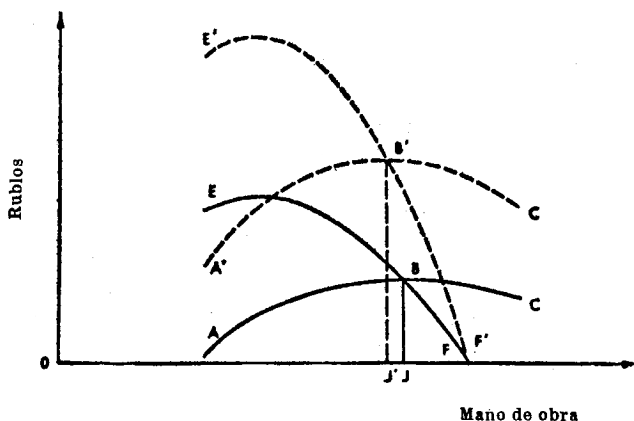


Figura 2.

Todas estas medidas de equiparación pueden ser contraproducentes en el caso de que la riqueza de la Cooperativa rica se deba no a disponer de mejores condiciones naturales o de un lugar más ventajoso, sino al mayor esfuerzo e interés de sus asociados, que no se cuentan en las medidas convencionales del factor trabajo. Pero estas consideraciones quedan fuera del ámbito del presente modelo e incluso de este artículo.

Al formular las decisiones de inversión, cada Cooperativa se comportará de la misma forma que su contrincante capitalista, abonando un índice salarial igual al índice de retorno de la Cooperativa. Para la Cooperativa rica es algo caro, mientras que para la pobre es algo barato. Por tanto, la primera preferirá maquinaria rápida que ahorre mano de obra, mientras que la segunda se inclinará por proyectos que empleen mano de obra; es decir, por ejemplo, empleando su propia mano de obra para la construcción. Hasta tal punto que la Cooperativa pobre, que es pobre debido a la escasez de capital, se mostrará más inclinada a invertir que la rica. Lo que es menos probable es que disponga de los medios para hacerlo así.

**CUADRO 1.—Resumen de los efectos de un aumento de  $p_1$  sobre las magnitudes de la producción y de los factores.**  
(En términos absolutos)

Efecto sobre	Reacción capitalista corriente	Probable reacción cooperativa
$x_1$	<b>Si <math>x_1</math> es un producto</b> Positivo.	Positivo, a menos que $x_1$ sea un importante usuario de mano de obra (o el único producto).
$x_n$	Positivo.	Negativo.
$x_2$ como todos los otros productos.	Positivo si $x_2$ es complementario de $x_1$ . Negativo si $x_2$ es competitivo de $x_1$ .	Negativo si las proporciones permanecen sin cambios para todos los factores. De otra forma indeterminado. Positivo.
$x_2$ como un factor.	Positivo.	Negativo con una elevada complementariedad entre $x_2$ y $x_n$ . Indeterminado con complementariedad parcial.
$x_1$	<b>Si <math>x_1</math> es un factor</b> Negativo.	Negativo salvo para proporciones constantes entre $x_1$ y $x_n$ cuando el efecto es cero.
$x_n$	Negativo si $x_1$ y $x_n$ son complementarios. Positivo si son sustitutos.	Positivo salvo en el caso de un efecto cero si $x_1$ y $x_n$ son utilizadas en proporciones constantes.
$x_2$ como un producto (o todos los productos).	Negativo.	Indeterminado.
$x_2$ como un factor.	Negativo si $x_1$ y $x_2$ son complementarios. Positivo si son sustitutos.	Indeterminado.

## II. MODELO CON UN PROGRAMA DE OFERTA DE MANO DE OBRA

El "modelo puro", por todas estas paradojas interesantes y entretenidas (al menos, así confío), tiene únicamente un ligero defecto: es irreal. Supone que el factor de mano de obra puede variarse con una modificación de los precios y de la renta, con el fin de hacer máximo el índice de retorno (supuesto 6), una situación improbable, una vez que ha sido organizada la Cooperativa. Seguramente la Cooperativa, por su propia naturaleza, no puede admitir a sus socios o despedirlos según su libre voluntad. Pueden modificarse las horas de trabajo con las que contribuye cada socio, pueden ser alteradas, naturalmente; pero es bastante improbable que las funciones de bienestar de los socios exijan un retorno máximo, bien sea por hora o por año, sin tener en cuenta el número de horas que se ha trabajado.

Se tendrán en cuenta dos posibilidades. La primera, el número de socios está determinado (al menos, a corto plazo), y, por tanto, de tal forma es establecido el número de horas con el que ha de contribuir cada uno de ellos (según algún módulo acostumbrado). En tal caso, el factor mano de obra está fijado, y la Cooperativa puede tener otras oportunidades de empleo y de tiempo ocioso. En los koljoses soviéticos, pueden cultivar sus propios lotes de tierra, trabajar en la ciudad o en la granja estatal vecina, o incluso "quedarse junto a la estufa" y no hacer nada, según costumbre de los ancianos en Rusia. En otras palabras, la Cooperativa tiene que hacer frente a un programa de oferta de mano de obra, que se supone aquí habrá de tener la acostumbrada pendiente positiva. La posición de equilibrio de la Cooperativa se encuentra en dos etapas: en la primera, la Cooperativa hace máximo el beneficio total por cada factor dado de mano de obra y obtiene el índice de retorno descrito por la curva ABC de la figura 3. La segunda sirve ahora como programa de la demanda de mano de obra también, y su intersección con la curva de oferta de mano de obra determina el factor de mano de obra contribuido por los socios actuando como tales. No necesita corresponder al punto más elevado B sobre la curva ABC, donde es cortada por la curva marginal EBF.

La aparición de esta curva de oferta de mano de obra, tan inocente a primera vista, produce una diferencia drástica en

las reacciones de la Cooperativa a las modificaciones introducidas en los precios y en la renta en comparación con el "modelo puro". De la misma forma, un impuesto sobre la renta, establecido sobre la renta bruta de los pagos en concepto de retorno, y que antes carecía de importancia, en el caso presente cobra una relevancia especial (16). Según sea la posición de la curva de oferta de mano de obra con relación a ABC así se podrán producir tres variaciones del actual modelo.

### *Caso 1. Escasez de mano de obra moderada.*

La curva de oferta de mano de obra HKM de la figura número 3 corta a la curva de índice de retorno ABC en el punto K, a la izquierda del punto máximo B. Si, para mantener la pureza de la Cooperativa, no se permite la discriminación entre los socios, la Cooperativa tiene que adaptarse por sí misma a la situación y permanecerá sencillamente en el punto K (17). Pero esta conducta, un tanto paradójica, desaparece. Cualquier incremento en el índice de dividendo, sea en forma de una renta más baja o de impuesto, o como consecuencia de unos mejores precios, determina una subida de la curva ABC, aumenta el empleo de mano de obra y probablemente aumente la producción. A la luz de este modelo, que está mucho más próximo a la realidad soviética que el "puro", se justifican las reformas de precios efectuadas por Jruschov y sus sucesores.

No está claro qué tipo de coste de mano de obra será utilizado para la formulación de las decisiones económicas. El coste correcto debería ser SJ—el valor neto de la productividad marginal de la mano de obra—, pero, teniendo en cuenta que nadie percibe realmente este índice, la gerencia puede no saber en qué consiste.

Si es posible establecer una discriminación entre los socios y contratar o arrendar fuera de la Cooperativa a aquellos que tengan oportunidades especialmente ventajosas (o a los más holgazanes), entonces surgen nuevas posibilidades entre K y M. Al arrendar a algunos de sus socios, la Cooperativa se comportará, "más o menos", como cualquier empresario capitalista, según sea la categoría de tales socios en la Cooperativa y otras circunstancias. Los casos que pueden presentarse son los siguientes:

- a) Si los socios arrendados tiene diferentes especialidades

profesionales (o si la gerencia de la Cooperativa es muy diestra), la Cooperativa puede actuar como un monoposnista discriminador y abonarle a cada uno de ellos el salario indicado por la curva de oferta. La zona KJM representa el beneficio obtenido de esa forma; probablemente será añadido al retorno abonado a los socios regulares.

b) Los socios arrendados pueden persuadir u obligar a la Cooperativa a arrendarles a todos ellos al nivel del salario más alto NM. En tal caso se consigue un pequeño beneficio, equivalente a la zona DJM.

c) Como un compromiso entre ambos extremos, la Cooperativa puede actuar como un monoposnista corriente, rebajar la curva punteada KM', que representa el coste marginal de mano de obra, hasta su punto de cruce con la curva del producto marginal EBF, emplear ON' unidades de mano de obra, abonar un salario N'T y conseguir un beneficio del arriendo UJM'T (18).

En todos estos casos, el empleo total de mano de obra supera OS, la producción aumenta y el índice de retorno aumenta

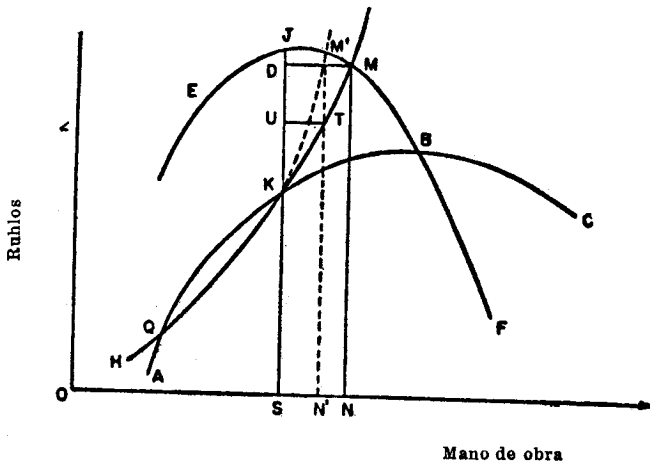


Figura 3.

con relación al nivel original de SK (19). Todo el mundo está más a gusto, siempre y cuando que los socios ordinarios no se sientan corroidos por la envidia. No tienen per qué estarlo

en el caso de que los socios arrendados posean una formación profesional especial. Pero en el caso de que sean socios corrientes que rehúsen trabajar para la Cooperativa más del mínimo necesario para seguir ostentando la condición de socio, la situación social puede resultar difícil (20).

Las reacciones de la Cooperativa a los cambios de la renta, el impuesto sobre la renta y los precios adoptan ahora otro cariz y se hacen más parecidos a los de la empresa capitalista. Un aumento en la renta reduce la curva media ABC, pero deja intacta la marginal EBF. Por tanto, en los casos a) y b) no tiene lugar ninguna reducción en la mano de obra, salvo que algunos socios que anteriormente estuviesen satisfechos con los retornos exijan a partir de ahora un salario. Pero la producción sigue sin cambios. En el caso c), sin embargo, la caída de la curva ABC tiene un efecto especial; ahora que el arriendo comienza antes (esto es, a la izquierda del punto K), la curva KM' se mueve hacia el lado izquierdo y corta a EBF a la izquierda del viejo punto M'. Por tanto, el empleo total de mano de obra disminuye a medida que se reduce la producción.

Un aumento en el impuesto sobre la renta reduce tanto las curvas media y marginal (debido a que recae sobre el beneficio bruto de los retornos), y de esa forma reduce el empleo de mano de obra, mientras que unos precios más altos aumentan ambas curvas y tienen un efecto positivo sobre la mano de obra y la producción.

Sin el impuesto sobre la renta, el índice de salarios abonados a los trabajadores marginales arrendados, en los casos a) y b), equivale al valor neto del producto marginal de la mano de obra. En el caso c) existe la habitual disparidad creada por el monopsonio. Pero la presencia del impuesto sobre la renta crea una laguna especial entre los valores social y privado (como es visto por la Cooperativa) del producto marginal de la mano de obra en los tres casos, y distorsiona la asignación de recursos.

Hasta ahora únicamente se ha tenido en cuenta el alquiler de sus propios socios por parte de la Cooperativa. En el caso de que la Cooperativa pueda arrendar también a gente de fuera, como, por ejemplo, una Cooperativa rica a trabajadores de una pobre, la asignación de la mano de obra puede mejorarse. La Cooperativa que alquila, sencillamente se comportará como una empresa que hace máximo el beneficio. Volveremos sobre este punto en el caso número 3 (21).

### *Caso 2. Gran escasez de mano de obra.*

Cuando la curva de oferta de mano de obra HM está completamente a la izquierda de la curva de retorno ABC, la Cooperativa como tal no puede funcionar en absoluto. Es más, sería posible arrendar a todos los socios al nivel de salarios que pidan y ¡todavía abonarles una renta! Los socios pueden ser divididos en grupos (por capacitación profesional, por ejemplo) y que cada grupo reciba el salario que solicite el miembro marginal. La libertad de arrendar aumenta de manera cierta la flexibilidad de la organización. Quizá ésta sea una de las razones por las que las granjas colectivas soviéticas que alquilan su mano de obra funcionan mejor que los koljoses, y por lo que algunos koljoses de funcionamiento flojo han sido transformados en granjas estatales (22).

### *Caso 3. Un exceso de oferta de mano de obra.*

La curva de oferta de mano de obra HKM corta a la curva ABC en M, a la derecha del punto óptimo B de la figura 4. La Cooperativa puede ser muy rica o estar localizada lejos de otras oportunidades de empleo. La situación es semejante al caso 1. En el caso de que sea imposible quitarse de encima algunos socios o reducir el factor de mano de obra, la Cooperativa sencillamente se quedará en M. Cualquier mejoría de las condiciones, tal como podrían ser una renta más baja y los impuestos o unos precios mejores, aumentaría la curva ABC y aumentaría la cantidad de mano de obra empleada, como ocurre en el caso 1. Pero en el caso de que cada socio entre K y M pueda conseguir un puesto de trabajo fuera de la Cooperativa y ganar un salario por lo menos igual al punto correspondiente a la curva de ofertas, será mejor para todos afectados arrendar los socios en KM, y, en justa correspondencia, reunir sus ganancias y abonarles el retorno normal. Los socios que estén a la derecha del punto M preferirán permanecer libres por su cuenta. En ausencia de un impuesto sobre la renta, el valor neto del producto marginal de la mano de obra será equivalente a su precio de oferta en K, que es bueno, pero teniendo en cuenta que el índice de retorno abonado a los socios será aproximadamente igual a SJ, más que a SK, se da el peligro de una valoración en exceso del coste de mano

de obra por parte de la gerencia (23). La presencia de un impuesto sobre la renta crea algunas distorsiones, como en el caso 1. Cuando se permite el arriendo de la mano de obra, las modificaciones en la renta, en los tipos de impuesto sobre la renta y en los precios del caso 3, tendrán los mismos efectos sobre el empleo total de la mano de obra por la Cooperativa como en los casos 1-a) y 1-b).

El alquiler (positivo o negativo) de los socios mejora la asignación de los recursos en el seno de cada Cooperativa, pero en la medida en que se limita a sus propios socios (como suponemos aquí) la distribución de la mano de obra entre las Cooperativas permanece sin cambios (24). En contraste con el

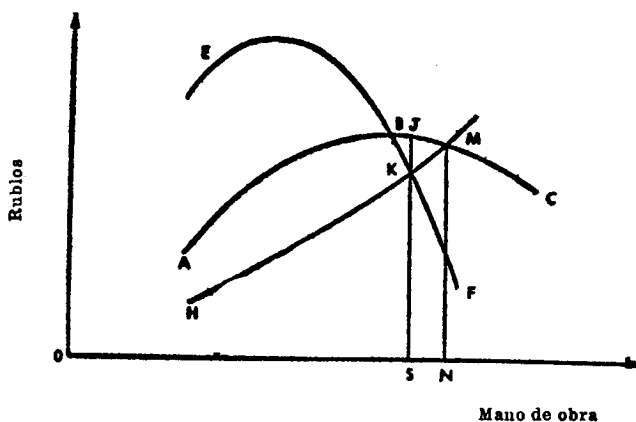


Figura 4.

“modelo puro”, donde la desigualdad de los tipos de retorno entre las Cooperativas indicaba dislocación de la mano de obra (y de otros recursos), y donde la transferencia de mano de obra desde las entidades pobres a las ricas era de un claro interés social, la actual situación es ambigua, debido a que el valor del producto marginal de la mano de obra en cada Cooperativa no equivale por más tiempo (salvo en casos accidentales) al índice de dividendo: en la figura 3 está por encima del índice de dividendo, y en la figura 4, por debajo del mismo. En el caso improbable (al menos entre los koljoses soviéticos) de que la figura 3 describa una entidad rica, y la figura 4,

una pobre, la transferencia de mano de obra de la pobre a la rica será favorablemente acogida por todas las partes. Pero en el caso más realista de que la Cooperativa pobre se encuentre a la izquierda del punto B (como ocurre en la figura 3) y la rica a la derecha (como ocurre en la figura 4), ambas Cooperativas se opondrán a esa transferencia, debido a que la Cooperativa pobre busca más mano de obra (hasta alcanzar el punto B) y la rica menos; mientras que es lo que sería más deseable desde el punto de vista social es algo que sigue oscuro por las diferencias existentes (en direcciones opuestas) entre el valor del producto marginal de la mano de obra y el índice de retorno en cada Cooperativa.

### III. NOTAS FINALES

Los resultados de nuestros modelos quedan resumidos en el cuadro 2. Vuelvo a referirme ahora a los aspectos de la política agrícola soviética a los que se refiere este artículo. Pienso que pueden enumerarse como sigue:

1. Aumentar la participación de la mano de obra en los koljoses.
2. Mejorar la asignación de recursos en las explotaciones agrícolas.
3. Mejorar la asignación de la mano de obra entre las explotaciones.
4. Conseguir una mejor igualdad de rentas por cada socio (o por unidad de mano de obra) entre las granjas agrícolas.
5. Absorber el exceso de poder de compra que podrían percibir algunos campesinos, si los precios agrícolas fueran alterados hasta un límite más próximo a sus costes marginales.

CUADRO 2.—Efectos de las modificaciones en la renta, los tipos de impuestos y los precios sobre el empleo de mano de obra por parte de las Cooperativas.

Carácter del cambio	Modelo puro	Modelo con curva de oferta de mano de obra	
		Sin arriendo	Con arriendo
Aumento en la renta . . .	Positivo	Negativo	Neutral, salvo en el caso 1 (c)
Aumento en el tipo del impuesto sobre la renta.	Neutral	Negativo	Negativo
Mejoría de los precios . . .	Negativo	Positivo	Positivo

Todos estos (y otros) aspectos han sido discutidos en la literatura soviética en los últimos años, poniendo un interés especial en el punto que se refiere a la gran desigualdad entre las rentas campesinas. No he encontrado una distribución completa de las rentas campesinas, pero puede concluirse, según diversos sectores de información, que relaciones de cuatro a una, seis a una e incluso más altas son comunes comparando las granjas agrícolas ricas y las pobres (25). Esta desigualdad es atacada tomando como base principios de igualdad, es decir, el pago desigual para un trabajo semejante, y el remedio sugerido consiste en manipulaciones de los precios en favor de las pobres y en contra de las ricas. Tanto la desigualdad como el remedio van unidos a la asignación de los recursos y pocas veces se mencionan. Quizá la discusión de estos puntos finos en la literatura soviética es prematuro, estando sometida la agricultura, como está, a una brutal planificación central, a interferencias administrativas y a otros problemas.

Al formular la lista de mis recomendaciones, basada en la tabla número 2, sin embargo, debo mantener mis supuestos iniciales, si bien todavía poco realistas en las actuales condiciones soviéticas, de que los campesinos serán autorizados para que gobiernen los koljoses como juzguen conveniente (con la limitación de no destruir el sistema de koljoses en conjunto), y últimamente se han producido algunas medidas en tal sentido; esto es, que las relaciones de precios relativos reflejen las escaseces reales. Ahora la elección difícil que se plantea (para un teórico de la economía) es ser original, aunque poco realista, o ser convencional y práctico. ¿Qué cosas podrían ser más ori-

ginales y asombrosas sino las recomendaciones derivadas del "modelo puro", esto es, que la renta debería aumentarse (o establecerse) y la relación real de intercambio vuelta en contra de los campesinos, con el fin de conseguir que trabajasen más tiempo y con más intensidad en el koljós? Esta solución vindicaría la política agrícola de Stalin, incluso aunque se llegase a ella sin necesidad de construir ningún tipo de modelo.

Dejando a un lado el "modelo puro", formulamos la siguiente lista de recomendaciones:

1. Permitir que los precios de los factores materiales y de los productos agrícolas se muevan hacia una situación de equilibrio tal como determinan las condiciones de la oferta y la demanda, incluso a expensas de un drástico aumento en las rentas brutas campesinas.

2. Suprimir el impuesto sobre la renta abonado por los koljoses.

3. Establecer una renta sobre cada explotación agrícola, teniendo en cuenta su situación, fertilidad de suelo y otras condiciones naturales (26).

En el caso de que esta lista sea tan convencional que dé lugar a un anticlímax, presento mis excusas. Ahora y entonces, la teoría económica convencional nos da las respuestas más adecuadas, incluso cuando se aplican al koljós soviético. Y—casi había olvidado exponer una recomendación bastante esencial—que al koljós le sea permitido el llevar a cabo el arriendo de su mano de obra, tanto positiva como negativamente, como pueda y quiera. Si esta libertad lo aproxima sospechosamente a la empresa capitalista, cuyo fin es hacer máximo el beneficio, la semejanza habrá que declararla como una pura coincidencia.

\* \* \*

Dos juicios se imponen:

- 1) Estas conclusiones se han derivado de un modelo que ha probado resultar muy sensible a modificaciones en apariencia inocentes en sus supuestos. Si yo pienso que mi creación final es bastante realista, de la misma forma Ward ha debido pensar de la suya.

- 2) Juzgada con criterios económicos estrictos, la Cooperativa no ha funcionado bien. Pero incluso con estos supuestos

es completamente posible que una Cooperativa pueda ser más eficiente que una empresa capitalista o una empresa estatal, en sociedades donde el ser miembro de una Cooperativa, en contraste con el contratarse por un empleo cualquiera, tiene un efecto positivo muy fuerte sobre los incentivos de los obreros (aunque éste sea difícilmente el caso de los koljoses soviéticos). Y de esa forma puede la Cooperativa transformarse en una pariente cercana de la empresa capitalista que tiene establecido un programa de participación en los beneficios.

### REFERENCIAS

1. F. Abramov, "Vokrug da okolo", "Neva", núm. 1, 1963. Traducido al inglés con el título de "One day in the New". Nueva York, 1963.
2. R. G. D. Allen, "Mathematical Analysis for Economists". Nueva York, 1939, págs. 350-83, 461-65, 495-520.
3. —, "Mathematical Economics". Londres, 1965, págs. 472-79, 613-17.
4. H. Averch and L. Johnson, "The firms under regulatory constraint". Am. Econ. Rev., diciembre 1962, 52, 1052-69.
5. W. J. Baumol, "Business Behaviour, Value and Growth". Nueva York, 1959.
6. J. R. Hicks, "Value and Capital", segunda edición. Oxford, 1946, págs. 96-98.
7. F. Lutz y V. Lutz, "The Theory of Investment of the firm". Princenton, 1951.
8. J. R. Millar, "Income and Price formation in the soviet collective farm sector since 1953". Tesis doctoral no publicada. Cornell Univ., 1965.
9. B. P. Rozhin, "Nekotorye voprosy pod'ema ekonomiski slabykh kolkhozov". Moscú, 1961.
10. T. Scitovsky, "A note on profit maximization and its implications". Rev. Econ. Stud., invierno 1943, 11, 57-60; vuelto a publicar en los "Readings in Price Theory", Am. Econ. Assoc., Homewood, Ill., 1952, págs. 352-60.
11. M. K. Shermeneva, "Finansy i kreditovanie kooperatsii". Berlín, 1921, págs. 172-79.
- 11a. M. I. Tugan Baranovsky, "Sotsial'nya esnovy kooperatsii". Berlín, 1921, págs. 237-56.
12. B. Ward, "The firm in Illyria": market syndicalism". Am. Econ. Rev., septiembre 1958, 48, 566-89.
13. F. M. Westfield, "Regulation and Conspiracy". Am. Econ. Rev., junio 1965, 55, 424-444.
14. Akademiia Nauk SSSR, Institut Ekonomiki, "Material'noe stimulirovanie razvitiia kolkhoznovo proizvodstva". Moscú, 1963, páginas 54-56.
15. "The calculation of collective farm production costs", "Kom-

munist", septiembre 1962, núm. 13, 46-59, tal como fue reproducido por "Current Digest of the Soviet Press", Oct. 10, 1962, 14, 4-11.

16. "Izvestia", marzo 27, 1965, págs. 1-3.
17. —, abril 11, 1965, pág. 1.
18. —, abril 13, 1965, págs. 1-2.
19. Nauchno - Issledovatel'skii Finansovyi Institut, "Denezhnye dojoy koljovoy i differentsialnaya renta". Moscú, 1963.
20. "The New York Times", marzo 28, 1965, 114, 1 y 6.
21. "Pravda", nov. 7, 1965, pág. 2.
22. —, dic. 26, 1965, págs. 1-2.
23. —, ene. 5, 1966, pág. 2.
24. —, feb. 20, 1966, pág. 3.
25. Tsentralnoe Statisticheskoe Upravlenie pri Sovete Ministrov RSFSR, "Narodnoe joziastvo RSFSR v 1963 godu. Statisticheskii ezhegodnik", págs. 316-18.
26. Tsentralnoe Statisticheskoe Upravlenie pri Sovete Ministrov SSSR, "Narodnoe joziastvo SSSR v 1963 godu. Statisticheskii ezhegodnik", pág. 347.

## N O T A S

(1) La cuestión no es tan teórica como parece. Las recientes modificaciones en la política agrícola soviética suponen otro paso hacia ese mundo de maravilla, aunque queda un largo camino que recorrer.

(2) No discuto aquí las Cooperativas de producción organizadas esencialmente por motivos económicos, tales como por órdenes religiosos, pioneros israelíes, etc.

(3) Ha habido, naturalmente, estudios sobre empresas que no intentan hacer máximo el beneficio total en la forma acostumbrada. Véase, por ejemplo, las aportaciones de Scitovsky, F. y V. Lutz, Baumol, Averch y Johnson, así como Westfield. Un libro muy interesante sobre Cooperativas fue publicado por Tugan Baranovsky en 1921. Sus conclusiones son muy parecidas a las mías en la sección III de este artículo. Esta referencia me la ha proporcionado Steven Rosefield, de Harvard.

(4) En mi muestreo efectuado entre cuarenta o cincuenta economistas de reputación reconocida, de los cuales una tercera parte trabaja en cuestiones soviéticas o afines, el artículo de Ward había sido leído por tres o cuatro personas como máximo. Quizás el título del artículo dio la impresión errónea de que se trataba únicamente de algo yugoslavo. O—vaya usted a saber—también podría ocurrir que ése fuese el destino normal de cualquier documento excelente.

(5) Los koljoses soviéticos no abonan rentas como tales, pero el sistema de entregas obligatorias y de precios según zonas diferenciales va dirigido contra las granjas agrícolas más ricas, así como las regiones más ricas, y permite al Gobierno conseguir algunos ingresos a costa de ello. Hasta finales de 1966, las granjas agrícolas pagaban un impuesto del 12,5 por 100 sobre sus ingresos netos que no fuesen costes de mano de obra (excluyendo el 80 por 100 de los ingresos de productos animales), pero bruto con relación a los pagos por divi-

dendos. El índice podría ser modificado por parte de las autoridades regionales en favor de las más pobres y en contra de las granjas agrícolas más ricas.

A partir de 1966, el índice de impuestos fue establecido en un 12 por 100 y la renta sometida a tributación para excluir dos elementos (1) un beneficio igual al 15 por 100 de los costes de mano de obra no laborales, y (2) pagos en concepto de retorno que no superen un cierto promedio por cada socio, y que sería establecido por el Gobierno. Si el índice de retornos tras la aplicación del impuesto se indica por  $v_t$ , se desprende que

$$v_t = v(l-t) + \frac{Cet}{L} + wt,$$

donde  $t$  es el índice tributario (12 por 100)  $e$  es el 15 por 100 de desgravación,  $w$  es la exención por cada socio,  $C$  es el coste no laboral

$$(C = - \sum_{i=1}^{n-1} p_i x_i, \text{ y } k \text{ es el primer factor})$$

y  $L = -x_n$  (para evitar números negativos. Ahora  $t$ ,  $e$  y  $w$  son constantes, pero  $C/L$  no lo es. Por tanto, el establecimiento del impuesto en la nueva forma afectará a las decisiones económicas del koljos. No estoy seguro, sin embargo, de que mi interpretación de esta reforma tributaria sea correcta (el comunicado oficial es muy confuso). Por esta razón, y para ahorrar espacio, he desbrozado las complejidades de la ley tributaria, tanto antes como después de 1966, y he significado con la palabra "impuesto" un sencillo gravamen proporcional sobre los beneficios antes de abonar los pagos en concepto de dividendo. Sin embargo, una investigación sobre las consecuencias del nuevo impuesto puede encerrar algún valor.

(6) Realmente, la práctica soviética consiste en transformar la mayor parte de la mano de obra de los socios de los koljoses en una suma homogénea mediante un sistema de contrapesos que depende de la cantidad de adiestramiento profesional que se necesita y del carácter del trabajo que hay que realizar. Los contrapesos varían de un koljos a otro, pero la gama parece oscilar en torno a  $2 \frac{1}{2} : 1/2$ . Si los contrapesos relativos corresponden a las relaciones de los valores de los productos marginales de las diversas clases de mano de obra, éste puede ser un procedimiento razonable. No importa si la Cooperativa primero abona salarios uniformes por unidad de trabajo (como supone Ward) y entonces el resto de los ingresos disponibles se utiliza para abonar los dividendos.

Deberá advertirse que una fracción sustancial de los ingresos del koljos es retenida con fines de reinversión y de (el denominado "fondo invisible") mejoras, y que esa fracción varía de una explotación agrícola a otra y de un año al siguiente, según sean las condiciones económicas y las decisiones administrativas.

(7) No se considera ni toman en cuenta elementos dinámicos. Incluso aunque se formulen algunos comentarios sobre decisiones de inversión, el modelo esencialmente se refiere a un plazo corto.

(8) En los modelos presentados en la parte II, un impuesto sobre la renta afecta a las decisiones económicas. Un impuesto bruto sobre los ingresos tendría los mismos efectos que una reducción proporcional en el precio de toda la producción. Véase la nota 5.

(9) Los programas del índice de dividendos y del valor del producto marginal de la mano de obra, tal como se utilizan aquí, se basan en el supuesto de que las condiciones de equilibrio son satisfechas para todas las producciones y todos los factores no laborales durante todos los programas. Véase, sin embargo, la nota 18.

(10) Los valores de los productos marginales de otros factores también serían afectados.

(11) El aumento relativo de  $v$  es mayor que el de  $p_1$  debido a que  $R$  es sustraído de  $p_1x_1$  en el numerador. Sin embargo,  $x_1$  y  $x_n$  también cambian. Se pone de manifiesto en el apéndice que

$$\frac{dv}{dp_1} \cdot \frac{p_1}{v} = \frac{p_1x_1}{p_1x_1 - R} > 1$$

La función de producción consiste únicamente en  $x_1$  y  $x_n$ .

(12) Un remedio muy acostumbrado en la literatura y en la práctica soviética.

(13) Por razones prácticas no tenemos que complicarnos el problema con un impuesto sobre capitación. En cualquier caso sus efectos serían semejantes (pero no idénticos) a los del impuesto sobre la renta. Los impuestos de capitación y los establecidos sobre la renta que recan sobre los socios (y no sobre la Cooperativa) no se tienen en cuenta aquí. Véase la nota 5.

(14) Siempre que alcance al punto K en el primer lugar. El punto K es estable en ambas direcciones, pero Q no lo es. Un movimiento a la baja de Q llevaría a la Cooperativa a K, pero, desgraciadamente, incluso un ligero movimiento a la baja de Q destruiría la Cooperativa.

(15) Existe alguna incongruencia entre las diversas curvas de la figura 3. Los programas ABC y EBF están obtenidos partiendo del supuesto de que la Cooperativa se encuentra en situación de equilibrio con relación a todos los productos y a todos los factores que no sean la mano de obra para una cantidad de mano de obra que viene ya dada o que con cualquier modificación en el factor de mano de obra todo se ajusta de manera adecuada. La curva de oferta de mano de obra HKM y el coste marginal de la curva de mano de obra KM' indican únicamente el coste de mano de obra, sin permitir que se lleven a cabo esos ajustes.

(16) Estará por encima de SK, pero algo por debajo del punto correspondiente a la curva ABC, debido a que esta última implica que los no socios reciben un salario superior al retorno.

(17) Estrictamente hablando, suponemos o que la fuerza de mano de obra es homogénea o que una mayor cantidad de mano de obra preparada profesionalmente es transformada en mano de obra ordinaria de acuerdo con algunas compensaciones fijas, como se hace en los koljoses soviéticos (véase nota 6). De forma que si un carpintero se niega a trabajar para el koljos, significa que no está dispuesto

a aceptar un múltiple del retorno abonado a los obreros corrientes.

En el texto, todos los socios trabajan para la Cooperativa, reciben o bien el retorno o un salario. En la realidad ocurren a veces combinaciones de ambos. Sin embargo, analizar este problema nos llevaría muy lejos y este artículo se prolongaría demasiado.

(18) En el funcionamiento real de los koljoses soviéticos se permite alguna discriminación en el arrendamiento de mano de obra. Los socios más preparados profesionalmente reciben dividendos más altos. En la deliciosa historia de Abramov sobre un koljos, los carpinteros reciben un rublo diario además del coeficiente de retorno. En una historia parecida, en "Krokodil", dos koljoses vecinos se alquilan mutuamente los carpinteros (posiblemente los carpinteros se habían negado a trabajar en ninguna de las granjas por retorno y exigían que se las abonase un salario ordinario). Finalmente, los koljoses se alquilan sus especialistas agrícolas, así como otros expertos y obreros especializados. Parece que las granjas más ricas alquilan incluso obreros corrientes en tiempos de abundancia de trabajo.

El Gobierno soviético ha venido recomendando a los koljoses que abonen a sus socios un salario en dinero equivalente a un 80 por 100 del retorno esperado (para un determinado tipo de trabajo). Pero esto constituye un pago anticipado a cuenta del retorno más que un auténtico salario. Parece que algunos de los koljoses que intentaron seguir esa recomendación llegaron a carecer de fondos. El 5 de enero de 1966 se anunciaron nuevas medidas para aliviar la escasez estacional de fondos de los koljoses.

(19) Parece que el salario definitivo abonado por las granjas estatales tiene un mejor efecto de incentivo que la promesa de un retorno incierto. Una promesa oficial para investigar la posibilidad de una compensación garantizada al trabajo en todos los koljoses fue formulada en fecha reciente. Pero hay otras razones para el éxito relativo de las granjas estatales, tales como el pago de salarios más altos, y lo que es más importante, el acceso al presupuesto del Gobierno. En este punto, no todas las granjas colectivas han tenido éxito.

(19) Será algo superior que SJ debido a que la curva ABC no pone de manifiesto los salarios más elevados percibidos fuera. Véase la nota 16.

Quizás un koljos soviético puede actuar como un monopolista arrendando la mano de obra. Un estudio de este caso es semejante al de los casos dados en las situaciones (1) b y (1) c mencionados anteriormente.

Deberá advertirse que la figura 4 experimenta alguna incongruencia, como le ocurre a la figura 3.

(20) Salvo cuando los socios alquilados de una cooperativa son a su vez alquilados por otra.

(21) Según V. N. Starovsky, director de la Administración Central de Estadística de la URSS, "... en 1961 los pagos por hombre y día en un 30 por 100 de las granjas colectivas de la URSS era sólo un cuarto o un quinto del 20 por 100 de las granjas en que se percibían retribuciones altas." No está claro si Starovsky se refería a rentas totales o rentas monetarias únicamente.

En los últimos años han tenido lugar muchos cambios en la agricultura soviética, pero es difícil juzgar si la desigualdad de rentas

entre los campesinos ha disminuido o ha aumentado. La siguiente compilación de las rentas monetarias medias de los koljoses por economía doméstica, en 66 provincias (oblasti) de la república rusa, en 1960 y 1963, indican pocos cambios:

	1960	1963
Relación entre el cuartil primero y el cuarto de la distribución de las provincias ... ..	2,0	1,8
Relación entre los medios del más alto y el bajo 25 por 100 de las provincias ... ..	3,1	3,2
Relación entre las provincias más alta y más baja tomada individualmente ... ..	8,4	8,6

Entre las diversas repúblicas que comprenden la Unión Soviética, la más rica (en los términos anteriores) es Turkmenia, que tiene casi cuatro veces la renta de la más pobre en el año 1963, esto es, Georgia. Un cierto número de fuentes de información dispersas señalan que las relaciones de 2 a 1, 3 a 1 e incluso mayores dentro de una república o provincia son usuales. De ser así, las disparidades de renta entre las granjas ricas y las pobres es muy grande y considerablemente más alta que los índices que acabamos de transcribir. Por otra parte, una comparación de la renta monetaria únicamente puede exagerar las ventajas de que disfrutaban regiones productoras de algodón, como Turkmenia; las ricas regiones del Lejano Oriente, donde el nivel de precios es probablemente superior que en las zonas centrales del país. Pero es importante advertir que esas desigualdades persisten pese a las diferencias de precio en contra de las regiones más ricas.

(22) No quiero significar que estas tres medidas sean necesarias para conseguir una agricultura saludable en la Unión Soviética. Otras, tales como una mayor inversión, pueden ser, incluso, más importantes, pero no tienen interés para este documento. Las recientes reformas agrícolas han aumentado los precios de los productos agrícolas, han reducido los precios de la maquinaria y los vehículos, han reducido los impuestos, han prometido una mayor inversión financiada por el Estado, créditos a corto y a largo plazo y una mayor libertad a los campesinos en la toma de decisiones. Pero no se ha hecho ninguna mención del establecimiento de una renta como tal. Teniendo en cuenta que la constitución soviética asegura a los koljoses el libre empleo de su tierra, el establecimiento de una renta con carácter formal necesitaría una mayor modificación, que implicaría dificultades de tipo ideológico.

(Publicado originariamente en *American Economic Review*, diciembre 1966, págs. 734-757. Traducción del inglés al español de MANUEL GARCÍA GALLARDO.)

## La función de preferencia cooperativa <sup>(1)</sup>

(Capítulo VII del libro *La Cooperation devant la Science Economique*, por Isaac Guelfat. Collection "Tiers Monde". Presses Universitaires de France, París, 1966. Traducción al español del original francés por MANUEL GARCÍA GALLARDO.)

Sin adoptar partido, por el momento, entre la "Old Welfare Economics" (Marshall, Hobson, Pigou)—ligeramente benthamiana y de tendencia más o menos igualitarista—y la "New Welfare Economics" (Bergson, Arrow, Kindelberger, Koopmans, Boulding, Lerner, Kaldor, Tinbergen, Little, Myint y varios más), y teniendo en cuenta que muy a menudo no son las divergencias entre los teóricos "old" y "new" lo que importa, sino más bien las diferencias en el seno de la misma escuela (sobre todo la "new"), diremos que en general la cooperación, en sus aspectos principales, puede ser identificada (al menos parcialmente) con el concepto de "welfare", tanto "old" como "new".

Recordemos a este propósito que si Marshall y Pigou consideran el "Welfare" como una suma de las utilidades de que se benefician las economías domésticas individuales, que se presenta bajo la fórmula  $W = F(U_1, U_2, U_3, \text{etc.})$ , siendo  $W$  el "bienestar general", y  $U_1$ ,  $U_2$ , y  $U_3$ , las utilidades de que disfrutaban las economías familiares, la mayoría de los economistas "welfaristas" de nuestros días aceptan, explícita o implícitamente, el enunciado paretiano según el cual los cambios que se producen en las variables sociales son de tal carácter que tienden a favorecer a una parte de la población en detrimento de la otra, es decir, crear un conflicto o eternizar el que existe, de donde se desprende la necesidad imperiosa de recurrir a los conceptos éticos y a los normativos, incluso en el caso de que éstos no se desprendan de la ciencia económica y sean transportados del "más allá" (2). Es cierto, por otra parte, que algunos economistas "welfaristas" modernos conciben una "compensación" a los "perdedores" o prefieren aumentar el "welfare colectivo" o "general" partiendo del hecho de que las ganancias, en su totalidad, sobrepasan a las pérdidas experimentadas por una parte de la población que puede, incluso, ser privada de las rentas "compensadoras" (Hicks).

Pero sea cual sea la interpretación del "welfare" parece perfectamente posible dividir las diferentes ramas de la economía según el número de sus realizaciones.

Hay que mencionar aquí la teoría de un economista polaco, el profesor Jan Drewnowski. Si es cierto, tal como afirma él, que la función de preferencia estatal es una emanación de los deseos de los individuos, pero no está determinada por el Estado, esta función no presenta solamente el total de las preferencias individuales (v. su estudio "The Economic Theory of Socialism", en el "Journal of Political Economy", núm. 4, agosto de 1961, página 344). Diremos con Louis Smith, consejero económico de la National Farmer's Association y profesor en el University College de Dublín, que una organización cooperativa adecuada, que "tiende a transformar las unidades económicas débiles en grupos fuertes controlados en su base por sus miembros individuales" (3), presenta, en una medida máxima posible, preferencias individuales, sin comprometer la importancia de la función de preferencia estatal, ya que es imposible encontrar "alguien dispuesto a sugerir que el Estado moderno no tiene por qué ocuparse de cuestiones económicas" (id., ib., pág. 128).

Como en la mayoría de los casos, cuando se trata de construcciones teóricas, es un "modelo ideal" lo que se ha concebido, y es indudable que la "función de preferencia estatal" no puede sustraerse a este elemento de abstracción (y de idealización) que constituye la naturaleza misma de una teoría digna de ese nombre.

El alcance limitado del enunciado de Drewnowski, según el cual la función de preferencia estatal "no presenta de ninguna forma la cifra total de las preferencias individuales" es algo de lo que concierne a la economía de los países socialistas, y para completar el cuadro, no es preciso tener en cuenta la situación con relación a ese punto en los países de economía capitalista. Invocaremos el testimonio de una investigadora francesa, madame Monique Maillet-Chassagne (4): "Comités mixtos y subcomités mixtos de la población estaban previstos en todos los servicios y explotaciones... Las comisiones de personal han perdido su poder de decisión, y se han convertido en simples órganos consultivos...; el Consejo central de obras sociales han sido disueltos..., y por lo que se refiere a los comités mixtos, fueron puestos en cuarentena y no resuelven más que cuestiones secundarias."

El profesor Bauchet es menos categórico, pero bastante ex-

plicito, en su apreciación de las nacionalizaciones bajo este punto de vista; mientras que su actitud, teórica y moral hacia una especie de capitalismo reformado y planificado, es decir, de un capitalismo que no sólo tolera, sino que acepta voluntariamente la intervención del Estado en los asuntos económicos, está lejos de ser—según nosotros—negativo. En su libro sobre la planificación en Francia señala: “La función que la planificación está llamada a desempeñar no es suprimir la lucha de clases, sino orientarla en el sentido de un progreso colectivo...; la lucha de los grupos no ha engendrado hasta ahora la destrucción del capitalismo. Con las transformaciones técnicas, ha suscitado instituciones que, como el Plan, lo han modificado profundamente y han incrementado su estabilidad” (5).

Hay que retener aquí la apreciación formulada por el profesor Bauchet sobre la empresa pública, parte integrante de la planificación y del plan. Por tanto, tomando el ejemplo de Mme. Maillet-Chassagne, no niega que la “experiencia ha demostrado de manera amplia que la empresa demasiado dependiente del poder público, incluso aunque se adapte al interés general, se volvería contra sí misma, porque es paralizante... La otra lección de la experiencia francesa es que el control mata al “control”.” (“Propiedad Pública y Planificación”, pág. 263.)

Un autor inglés, R. Kelf Cohen, que se ha ocupado de las nacionalizaciones en Gran Bretaña durante el decenio 1945-1955, como funcionario, describe algunos detalles muy característicos de la experiencia británica de nacionalización. “La transformación rápida de 800 empresas carboníferas en una sola Comisión del Carbón ha planteado problemas mucho más amplios que la creación gradual de la Imperial Chemical Industries o la Unilever. Lo que es importante con relación a ese punto es que, salvo en los casos de la electricidad y la aviación, las industrias nacionalizadas pertenecen al pasado. Es imposible admitir que su futuro será tan importante como su pasado. El carbón, el gas, los ferrocarriles, tuvieron su grandeza durante la época victoriana... Las previsiones de las leyes nacionalizadoras no han fomentado la existencia de personas capaces de permanecer y aceptar puestos de trabajo en los Consejos de Administración... La nación puede ser propietaria de industrias, pero debe también sufrir las vicisitudes de esta propiedad más que sus ventajas” (6).

En el capítulo consagrado a los obreros de las industrias nacionalizadas, R. Kelf Cohen nos dice que “un gran número de directores encuentran las reivindicaciones de los obreros di-

fíciles de satisfacer y tienen la tendencia a transferir los asuntos—salvo los ordinarios—a instancias superiores, lo cual contribuye a aplazarlos y a provocar un sentimiento de frustración en los hombres que han planteado el problema localmente... Muchos obreros influyentes soñaban con el control obrero" (7). El libro de Kelf Cohen que citamos aquí es más un acta de acusación del movimiento obrero, del Partido Laborista y del sindicalismo inglés; es, además, un documento de desilusión y en cierta medida una expresión de la satisfacción de ver "el fin de un dogma"—el de las nacionalizaciones—, pues el "odio de los monopolios ha sido endémico" (pág. 296). Por tanto, los hechos de que ha informado Kelf Cohen son bastante característicos para considerar la función de preferencia del profesor Drewnowski en sus auténticas proporciones.

A este propósito nos parece oportuno señalar particularmente que, pese a las vicisitudes de esta función, estamos muy lejos de negarla. Más aún, nos la apropiamos, pues estamos persuadidos de que el economista polaco ha contribuido no sólo generosamente a la teoría económica del socialismo, sino que ha prestado igualmente un servicio importante a la teoría económica general. Lo que nos interesa especialmente en esta discusión es la posibilidad de poder llegar a la formulación de una "tercera" función de preferencia (paralela y supletoria de las funciones de preferencia individual y estatal), que es la función de preferencia cooperativa.

Definirla puede ser difícil, pero la tentativa vale la pena.

Nos incumbe—para ser objetivos—advertir que si las imperfecciones de la función de preferencia estatal no anulan su existencia y su realidad, imperfecciones parecidas señala igualmente la función de preferencia cooperativa, para la que reivindicamos el "derecho de ciudadanía" en el cuadro de la teoría económica. Existe a menudo un contacto bastante íntimo entre ambas funciones, la preconizada por el profesor Drewnowski, por una parte, y la preconizada por nosotros.

Un estudio de Bassaignet es bastante instructivo con relación a este punto—al menos, en lo que se refiere al estado de cosas de Suecia—, ya que si la agricultura está dividida hasta el extremo, debe, sin embargo, organizarse bajo forma cooperativa, "aparato adecuado al cuadro de la propiedad estatal y que permite la integración de la agricultura en el Estado". O bien, si "la forma adoptada por la organización del asalariado es doble: por un lado, el sindicalismo, y por el otro, la coope-

ración de consumo. El uno y el otro permiten encuadrar los asalariados en el Estado—el primero, en sus relaciones con las tareas de producción, y el segundo, en sus relaciones con el consumidor” (Pierre Bassaignet: “Coopération et Capitalisme d’Etat. L’expérience suédoise de la coopération agricole”, “Preses Universitaires de France”, págs. 16-17)—, si estos fenómenos—señalamos—se caracterizan especialmente, en la cooperación agrícola y en la de consumo, por nuestra parte y siguiendo nuestra hipótesis, según la cual la función de preferencia cooperativa se aproxima a la función de preferencia estatal, se confirma de ese modo. Este hecho, ciertamente, es adoptar una imagen de Epinal de la función de preferencia cooperativa, pero al mismo tiempo no nos prohíbe concebirla como un concepto económicamente viable.

Louis Smith formula una constatación parecida a la de Bassaignet. Esta posibilidad de control del Estado por intermedio de una organización cooperativa monopolística es evidente y ha sido practicada durante mucho tiempo... En diferentes grados, los Gobiernos han creado un Movimiento Cooperativo o se han servido de organizaciones cooperativas existentes, con el fin de conceder cierta autonomía a los individuos en lo que se refiere a detalles administrativos, reservándose (para ellos, los Gobiernos) “la facultad de influir sobre la política cuando les convenga” (op. cit., pág. 193).

Pero es necesario igualmente contar con otro hecho importante: los grados de semejantes controles son susceptibles de variar infinitamente, a partir de un contrato o yendo hasta permisos entregados autoritariamente (“schoolmastery permission”).

No hay que indicar que no se trata todavía de una función de preferencia cooperativa “pura”, sino, como hace notar Smith, “por tanto, este compromiso por el cual el Estado traza las grandes líneas directrices de la política relativa de la nación, mientras que los miembros se ocupan de los detalles relativos a los individuos, es preferible a la nacionalización a ultranza (“out and out nationalisation”), la administración es menos rígida y se adapta más fácilmente a las condiciones locales, más sensibles a las necesidades del pueblo que una organización regida desde lo alto”.

Un compromiso concebido de esta forma (válido en ciertas circunstancias que no enumeramos aquí) supone, como puede verse, una función de preferencia híbrida que posee las caracte-

terísticas de la función de preferencia estatal y de las características de la función de preferencia cooperativa. Es la proporción de las dos especies de preferencias la que determina a fin de cuentas el elemento dominante en este concepto híbrido, y este último carácter es susceptible de significar el comienzo de la función de preferencia cooperativa.

Intentemos, paralelamente al profesor Drewnowski, cuando formula los caracteres de la función de preferencia estatal, trazar las líneas que definen la función de preferencia cooperativa.

#### LA FUNCION DE PREFERENCIA ESTATAL (según Drewnowski)

a) Contiene una escala de valores de Estado y puede ser considerada como caso especial de la función de bienestar general.

Esta escala de valores que domina en la economía no debe necesariamente derivar de consideraciones estatales.

b) No concierne a las utilidades individuales, sino a cantidades mensurables existentes en la economía nacional.

c) Es observable y puede ser revelada mediante la acción del Estado.

#### LA FUNCION DE PREFERENCIA COOPERATIVA

a) Contiene una escala de valores especiales para un sector suficientemente grande de la población o de la sociedad, y presenta también una modalidad del bienestar general.

Esta escala—en la mayoría de los casos—no puede ser desprovista de consideraciones éticas; es, por tanto, normativa.

b) Trata de no olvidar las utilidades individuales, incluso aunque éstas no sean evaluadas más que de forma ordinal (en el mejor de los casos se hará mediante el «trial and error» o con ayuda de un especie de aproximaciones sucesivas, paretianas, lo cual no excluye la posibilidad de tener en cuenta cantidades mensurables existentes en la economía nacional, como es también el caso para la función de preferencia estatal).

c) Es fácil de observar y viene puesta de manifiesto por una acción cooperativa concreta.

Aceptando el punto de vista de Drewnowski, según el cual la función de preferencia estatal posee los mismos rasgos formales que la función de preferencia individual, nos proponemos mantener dentro de pocos instantes que, al contrario de la primera (nos es difícil aceptar con Drewnowski que tal función

esté desprovista de toda escala de valores éticos), la función de preferencia cooperativa contiene un elemento ético que se divide en un cierto número de variables.

Si la función de preferencia de Estado es una derivada de la "Welfare General Function" (ésta ha sido definida hace un cuarto de siglo por Abram Bergsorn en su ensayo "A reformulation of certain aspects of Welfare Economics", en *Quarterly Journal of Economics*, febrero 1938, págs. 310-334), como lo afirma el profesor Drewnowski, está claro que la función de preferencia cooperativa lo es igualmente en el caso en que nuestro razonamiento, confrontado con el del profesor Drewnowski, parece aceptable o, al menos, no está invalidado ni condenado a ser rechazado de inmediato.

La introducción del elemento ético como un dato (variable o constante) de una función económica ha sido y es todavía combatida, así como defendida, por ciertos economistas.

Quizá este pequeño y parcial "Methodenstreit" encontrará su solución en la sugerencia de Boulding, que concibe un "desarrollo de las proposiciones libres de los juicios éticos, pero que pueden, por tanto, servir de conclusión por lo que se refiere a políticas alternativas, por una delimitación de una zona en el interior de la cual el juicio ético final debe realizarse" (8).

Esta fórmula de Boulding es, sin duda, un intento de escapar a la "hibridez" teórica a que hemos hecho alusión más arriba, pero no hay que perder de vista que la delimitación de tal zona no es más que una convención arbitraria aceptable, ya que definir las fronteras de la economía del bienestar es casi tan difícil como determinar los límites de la ciencia económica...; no es fácil trazar una línea entre lo que se incluye y lo que no se incluye (en la economía "welfarista"). En uno de los extremos pueden incluirse casi todas las discusiones que se refieren a cuestiones de principio o que se refieren a juicios de valor, mientras que en el otro el tema se limita a elaboraciones puramente técnicas de las condiciones de un "óptimo social" (9).

Está claro que el carácter mismo del Movimiento Cooperativo no nos permite sustraerlo a los juicios de valor y menos aún limitarlo a las discusiones puramente técnicas—cuya importancia estamos lejos de subestimar—, ya que, como señala una de las conclusiones de un estudio realizado por un grupo de economistas ingleses, "en esta circunstancia—de nuevo—, el futuro de la cooperación, en cuanto sistema distinto de la organización económica, se ve amenazado por el hecho de alejarse de

sus principios fundamentales...” “El desarrollo del sistema debe ser teleológico (en el original inglés: “purposive”) y no sólo oportunista... Un aumento efectivo del número de socios y del comercio cooperativo no puede llegar a ser asegurado mediante métodos ordinarios de publicidad comercial, incluso aunque el empleo de la misma sea más eficiente que hasta ahora. Este progreso se realizará únicamente mediante la difusión del saber de los principios y los fines cooperativos” (10).

Al caracterizar la naturaleza social del Movimiento Cooperativo desde su origen, los autores de la obra colectiva mencionada recuerdan que se trataba para los pioneros “de una sociedad ideal o, al menos, de una sociedad mejor” (11), y si con el tiempo se percibe más claramente que “la cooperación pretende apelar a los elementos superiores de la clase obrera” y menos a las clases “más pobres de la comunidad, al igual que a la mayoría de los consumidores de la clase media” (12), advierten que “si el Movimiento pretende conservar su sentido de finalidad social (“its sense of social purpose”), debe adaptarse sobre todo a las necesidades de los primeros..., despertar la conciencia social de un gran número de quienes, por condiciones difíciles, no pueden ayudarse a sí mismos y presentan un obstáculo al progreso social” (id.).

No es difícil colegir de este razonamiento de los economistas ingleses que ellos consideran el Movimiento Cooperativo como una expresión de la economía “welfarista”, sin recurrir a un término cuya difusión en la literatura económica de entonces era todavía muy limitado (la primera edición de *Consumers' Cooperation in Great Britain* fue publicada en 1938).

Michael Kalecki, que ha estudiado las transformaciones experimentadas por la economía capitalista moderna, llega a la constatación de que el obrero consume lo que gana, mientras que el capitalista gana lo que consume y lo que invierte. Esta constatación niega la existencia misma de la economía del bienestar como factor determinante del fundamento de una sociedad mejor (13).

Si la cooperación no procura la satisfacción de las necesidades de los grupos más pobres de la comunidad, como han constatado los economistas ingleses, se opone al “progreso social”, considerado por estos economistas como el fin esencial del Movimiento Cooperativo. El concepto de “progreso social” se aproxima al de bienestar general y ello aunque ambos términos no sean siempre idénticos.

Por nuestra parte no nos oponemos al hecho señalado por los economistas británicos; al contrario, nos parece fácil demostrar que tras la aparición de su volumen las desviaciones del Movimiento Cooperativo “de los principios y de los fines cooperativos”—para emplear su terminología—se han agravado incluso; pero, por otra parte, esta tendencia, al acentuarse, está todavía lejos de ser general o generalizada.

El profesor Draheim ha comprendido muy bien la situación real: “Es posible—escribe—que ése sea el carácter de la Sociedad Cooperativa como organismo auxiliar y complementario a la vez, que explica que ciertas economías individuales (“*manche Einzelwirtschaften*”) recurren únicamente en caso de necesidad real urgente a soluciones cooperativas... Hay que tener asimismo en cuenta las influencias del grupo cooperativo, cuyos miembros tienen que salvaguardarlas, incluso en las ocasiones en que su interés en la Cooperativa se ha debilitado debido a modificaciones registradas en las condiciones económicas. Por último, otro hecho importante; las unidades-miembros deben tener en cuenta las enseñanzas de la experiencia: los auges de la coyuntura económica van seguidos generalmente de períodos de depresiones, y se trata de conservar en buen estado este instrumento cooperativo para estas épocas de tormentos y preocupaciones” (*Diese Zeit ber Bedrangnis und Sorgen*) (14).

La importancia de este análisis de Draheim es tanto mayor cuanto que revela una interdependencia funcional y a menudo recíproca entre el elemento objetivamente económico y el elemento normativo de la organización cooperativa. De esa forma podemos postular que  $W = f(N)$ , y concebir al mismo tiempo que  $N = f(W)$  ( $W$  es el bienestar “*Welfare*”, y  $N$ , el normativismo) (15), ya que si el instrumento cooperativo es susceptible de servir a los socios durante los períodos de “tormentos y preocupaciones”, se encuentra casi automáticamente entre los factores “welfaristas” salvaguardando la lealtad de los cooperadores con relación a los principios y los fines cooperativos, cuya significación, como hemos visto, es explícitamente señalada por los investigadores británicos.

No es dudoso que los “grados” o las “cantidades” del elemento normativo no son iguales en las diferentes Cooperativas y los diferentes grupos cooperativos. Gaetan Pirou, en la *Revue de Metaphysique et de Morale* (enero-marzo 1928), criticando a la Escuela de Nimes (según la formulación de Charles Gide) y sus continuadores (que han sido estudiados por Bernard La-

vergne, comprendida la doctrina del "orden cooperativo"), ha señalado que "son generalmente las Cooperativas socialistas (si no por su color oficial, al menos por los sentimientos de sus socios) las que continúan más firmemente fieles al ideal de los Pioneros de Rochdale, cuyos miembros tienen, con relación a su Cooperativa, una constancia capaz de resistir las sugerencias del interés personal inmediato, y consienten en dejar con fines educativos y de ayuda mutua social una parte importante de sus retornos" (16).

Este enunciado puede ayudarnos a situar el lugar del "welfarismo" en los países de economía socialista planificada.

Si se consulta la literatura económica soviética que se ocupa de una manera o de otra de las teorías "welfaristas", nunca las atacan.

Ocurre así, por ejemplo, que el economista soviético I. G. Blumine, que emplea el término "economía social" con el fin de "identificar" las teorías del bienestar económico (este término ha sido tomado por él de algunos autores alemanes), ridiculiza a algunos autores que cita, ya que piensa "si se emplean científicamente los términos "social" y "economía", la expresión "economía social" no es más que una tautología pura y simple. Cada economía—con independencia de su forma histórica—es una economía social en la medida que tiene como base la cooperación de los hombres y supone relaciones de producción determinadas entre ellos. Sólo la economía de un Robinson que habitara en una isla desierta podría ser considerada como no social, caso rarísimo en la historia de la Humanidad... Desean señalar que esa economía se encuentra al servicio del bienestar general (17). Es, por tanto, natural que una función de preferencia estatal, en tanto que función "welfarista" general fuera del Estado socialista (en este caso, la U. R. S. S.) es de esa forma inconcebible, ya que en los países capitalistas el bienestar es el de una clase—la clase capitalista—y de los grupos que la componen. En la obra de Blumine encontramos algunos pasajes dirigidos contra la concepción "welfarista" de Boulding y en especial contra su apreciación positiva del Estado y de la intervención estatal como factor del "Welfare". "Boulding—escribe a este propósito Blumine—encuentra palabras exactas para caracterizar el pasado, pero cambia bruscamente de actitud cuando se trata de la situación actual. Declara, sin demostrarlo (ya que semejante tesis no puede demostrarse), que el Estado moderno es el Estado del Bienestar General, cuya razón de ser

reside en el "welfare" general de todos sus ciudadanos. Uno de los fines más destacados de la política económica ha sido bautizado por él con la denominación de "justicia social" o de "justicia distributiva". Boulding deforma hechos evidentes y declara al Estado imperialista moderno como manifestación del interés social" (id., ib., página 182).

Según Drewnowski, la función de preferencia estatal es fundamental para la teoría económica del socialismo; pero, al mismo tiempo, admite igualmente que tal concepto puede ser modificado en cada sistema (Drewnowski, op. cit., pág. 347), y de esa forma contradice a Blumine en dos puntos: (a) la legitimidad de la función "welfarista", y (b) la admisión de su existencia, no sólo en la economía socialista, sino igualmente en la economía capitalista.

Hemos intentado más arriba confrontar la función de preferencia estatal de Drewnowski con los caracteres eventuales de una función de preferencia cooperativa, y si, como hemos indicado, al emplear las conclusiones de los economistas británicos en su obra colectiva sobre la cooperación y las aportaciones de Draheim, la organización cooperativa es un factor "welfarista", y si, por otro lado, como afirma Drewnowski, "la función de preferencia estatal puede concebirse como un caso especial de la función de bienestar general" (op. cit., pág. 346), los rasgos de la función de preferencia cooperativa son susceptibles de concederle también "derecho de ciudadanía" en el cuadro general de la función de bienestar general—como ocurre en el caso de la función de preferencia estatal—, es decir, como una modalidad específica de ésta.

Llegados a este punto, nos parece importante, desde el punto de vista del análisis teórico, utilizar la idea del profesor Jean Weiller "de las curvas de equivalencia doctrinal sobre el modelo de las curvas de indiferencia de Pareto" (18).

En nuestro caso se trataría de un estado de cosas tal que el individuo o el grupo fijan una preferencia igual a las funciones de preferencia—individual, estatal y cooperativa—, o, lo que es igual, el individuo o el grupo no poseen ninguna "propensión" preconcebida para ninguna de las formas de organización económica. Un punto de partida semejante no es siempre y necesariamente favorable desde el punto de vista de la función de preferencia cooperativa, y lo que los filósofos y los sociólogos conciben como anomia social—ausencia de normas sociales—no es un criterio adecuado para juzgar de la función de

preferencia cooperativa. Pero en nuestro caso no se trata de tal anomia, sino, al contrario, de un comportamiento de los consumidores en el mercado ("consumers' market behaviour"), en que el individuo y el grupo señalan una preferencia, igual para las tres funciones de preferencia; mientras que, a decir verdad, la función estatal no es siempre una preferencia voluntaria, sino que muy a menudo es algo forzado, si se admite, siguiendo al profesor Drewnowski, que no se deduce de funciones de preferencia individual (Drewnowski, op cit., pág. 347). El carácter forzado de semejante elección no desaparece, incluso si admitimos—siempre siguiendo a Drewnowski—que de una manera particular la función de preferencia estatal representa los deseos de los consumidores, que "es un hecho que existe en las acciones económicas observables".

El Sr. Bassaignet, describiendo las relaciones entre la cooperación (agrícola) sueca y el Estado, nos suministra un ejemplo de "coexistencia pacífica" entre dos funciones de preferencia, la función cooperativa y la función estatal.

Es Pareto quien distingue (en el *Manuel d'Economie Politique*, tras su "emancipación" de la teoría subjetivo-psicológico que se encuentra en la base de su *Cours d'Economie Politique*) en el proceso de "la conceptualización de estas líneas de interferencias, entre los cambios sin contradicciones y aquellos que, por el contrario, se desarrollan en tensiones antagonistas". Boulding (v. *Welfare Economics*, ya mencionado) emplea para ilustrar este pensamiento de Pareto los términos "Trading" y "conflict", y si el ejemplo proporcionado por el Sr. Bassaignet pertenece al tipo del "trading", es concebible como "conflict" entre las funciones de preferencias.

El economista ruso A. A. Tchajnov—sin intención especial de ocuparse de las líneas de indiferencias o de las funciones de preferencia—ha descrito las situaciones susceptibles de ilustrar el problema de las relaciones entre "conflict" y "trading" y capaces de resolverlas.

"La experiencia demuestra—escribe—que las formas cooperativas se realizan por la vía histórica y no por la reflexión lógica. Ocurre a menudo que formas de organización muy elaboradas y maduramente reflexionadas fracasan al primer contacto con la realidad... Un medio cooperativo poco cultivado, que no es suficientemente consciente de sus intereses y que se encuentra a veces dependiente de los comerciantes locales, está muy poco influido por la propaganda cooperativa, hace sus compras me-

dian­te la Coope­ra­ti­va o le con­fia la co­mer­cia­li­za­ción de sus pro­duc­tos con la úni­ca con­di­ción de ob­te­ner al­guna ven­ta­ja ma­te­rial in­me­di­ata, con re­la­ción a la ven­ta in­di­vi­dual en el mer­ca­do y a las co­pras in­di­vi­dual­es que po­dría ha­cer (A. A. Tchaïanov: *Osnovnie idei i formi organtsazii sielsko-khozia ist-vennoi Kooperazii*, “Ideas fun­da­men­ta­les y for­mas de or­ga­ni­za­ción de la Coope­ra­ción Agrí­cola”, Edi­cio­nes Knigasoïouz; Mos­cú, 1927; págs. 144-145).

“En teo­ría—con­ti­núa Tchaïanov—, la co­mer­cia­li­za­ción y las co­pras coope­ra­ti­vas son eco­nó­mi­ca­men­te in­se­pa­ra­bles, ir­re­pro­cha­bles y ven­ta­jo­sas; en la prác­ti­ca, esta te­sis se jus­ti­fi­ca con la con­di­ción de que el apa­ra­to coope­ra­ti­vo, como em­pre­sa co­mer­cial, se en­cuen­tra al me­nos a la mis­ma al­tu­ra que las em­pre­sas co­mer­cia­les (pri­va­das) en las mis­mas ra­mas de pro­duc­ción.”

Se puede ver reflejada en este pasaje de Tchaïanov la concepción “welfarista” paretiana objetiva y positiva que ha elaborado en el “Manuel”. Añadiremos únicamente que la aceptación del argumento de Draheim, relativo a una simbiosis eventual o incluso inevitable entre el elemento objetivo y el elemento positivo, por una parte, y el elemento normativo, por otra, lejos de deformar la noción de preferencia cooperativa, lo que hace es explicarla, perfeccionarla y matizarla todavía más.

Las posibilidades de la política socioeconómica de la cooperación y la habilidad de los responsables de esta política para utilizar el “instrumento cooperativo” para mejor servir los intereses de los socios son una especie de parámetro o de variable de la función de preferencia cooperativa.

Esta política socioeconómica de las organizaciones cooperativas forma parte de la función de preferencia cooperativa, ya que esta política es un componente orgánico de la función de “Welfare” general (sin buscar sus orígenes, tomamos como punto de partida de nuestra discusión una función de todas las magnitudes económicas de un sistema que se supone tiene una cierta convicción ética, dice P. A. Samuelsson) es la mejor vía para evitar la alineación (en el sentido marxista del término) de los socios de las organizaciones cooperativas en el seno mismo de esas organizaciones.

## NOTAS

- (1) Este capítulo recoge el esquema esbozado en la última parte de nuestro estudio "Pour une théorie économique de la Coopération", publicado en "Economie Appliquée", núm. 4, 1963.
- (2) V. Paul Samuelsson, Comment. "A survey of Contemporary Economics", vol. II, Richard D. Irwin Inc. Homewood, Illinois, 1952, pág. 37.
- (3) Cf. Louis P. F. Smith, "The Evolution of Agricultural Co-operation", Basil Blackwell, Oxford, 1961, pág. 112.
- (4) Cf. Influence de la Nationalisation sur la question des entreprises publiques, Ecole Pratique des Hautes Etudes, Observation Economique. Colección publicada bajo la dirección de André Piatier, Sedes, Paris, 1956, págs. 185-190.
- (5) Pierre Bauchet, "La Planification Française. Quinze ans d'expérience". Editions du Seuil, 2.ª edición, Paris, págs. 254-255.
- (6) R. Kelf-Cohen, "Nationalisation in Britain. The End of a Dogma". Macmillan, Londres, 1959, págs. 197-209.
- (7) Op. cit., págs. 233-234.
- (8) Kenneth E. Boulding, "Welfare Economics", en "A Survey of Contemporary Economics", vol. II, pág. 3.
- (9) Id., *ibid.*, pag. 1.
- (10) A. M. Carr-Saunders, P. Sargant Florence, Robert Peers, Colin Clark, C. R. Fay, R. F. Harrod y otros: "Consumers' Cooperation in Great Britain. An examination of the British Cooperative Movement". Tercera edición revisada, George Allen and Unwin, Londres, 1940, págs. 523-524.
- (11) *Ibid.*, pág. 500.
- (12) *Ibid.*, pág. 524.
- (13) "Theory of Economic Dynamics. An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy", segunda edición de sus "Essays in the Theory of Economic Fluctuations" y "Studies in Economic Dynamics", segunda edición. George Allen and Unwin, Londres, 1954. Consultar en especial la parte 2, párrafo 3, "The Determinants of Profits", págs. 45-47.
- (14) V. Georg Draheim, "Die Genossenschaft als Unternchmungstyp". Vandenhock und Ruprecht, Göttingen, 1952, págs. 60-61.
- (15) Esta indicación pone por la vía de la determinación de los contenidos analíticos (variables, indicadores) de N y de W y de la determinación de las formas de ambas funciones. La indicación no se da más que para precisar la orientación del razonamiento.
- (16) Citado según la colección de ensayos de Gaëtan Pirou "Doctrines Sociales et Science Economique", capítulo III, "Nouveaux Aspects du Cooperatisme". Librairie du Recueil Sirey, Paris, 1929, pág. 104.
- (17) I. G. Blumine, "Kriziss Sovriemienniol bourgeoisnoi Politsheskoj Ekonomii" ("La crisis de la Economía política burguesa contemporánea"), publicado por el Instituto de Economía Mundial y de Relaciones Internacionales de la Academia de Ciencias de la U. R. S. S., Moscú, 1959, pág. 470.
- (18) V. Jean Weiller, "Introduction a une critique sociologique de l'etude des grandes doctrines économiques du XIX siècle et de l'Histoire de la Pensée économique du XX siècle". L'Année Sociologique, volumen 1957-58, pág. 25.

# Asociaciones de productores agrícolas en el Mercado Común

POR

RAFAEL CARBONELL DE MASY, S. J.

La progresiva implantación de libre circulación de productos agropecuarios dentro del territorio de la Comunidad Económica Europea ha impulsado la creación de nuevas formas de asociaciones de agricultores. Me refiero escuetamente a las asociaciones encaminadas a promover la concentración de la oferta y la regularización de los precios (1).

Donde los agricultores carecen de organizaciones para concentrar la oferta y contratar con libertad, abundan las protestas contra los abusos de los compradores mayoristas, como también contra el intervencionismo o proteccionismo de la autoridad pública. Después de visitar diversos mercados agropecuarios de venta al por mayor pude comprobar que a medida que subimos de paralelo geográfico desde España hasta Holanda los agricultores perdían progresivamente el complejo de posición ventajosa en la venta de sus productos. Confieso ingenuamente que en Amsterdam llegué a sentir compasión por algunos pobrecitos mayoristas enfrentados con las potentes "Veilingen" (2), que no sólo controlan la oferta, sino que llegan a regularizar las corrientes de importación y exportación.

A nivel del Mercado Común Europeo, la primera experiencia en la comercialización de frutos y legumbres a través de estas asociaciones comenzó con el reglamento aprobado por el Consejo de Ministros en julio de 1966. Nueve meses más tarde la Comisión presentaba al Consejo de Ministros una propuesta de Reglamento que perfilaba el carácter de estas asociaciones y las extendía a la comercialización de una amplia lista de productos agropecuarios. La novedad no radicaba en la orga-

---

(1) El texto legal francés designa "groupements de producteurs" a las asociaciones de productores agrícolas de que tratamos.

(2) Organizaciones de productores agrícolas holandeses. Más de la mitad (unas 67) de las 130 son organizaciones cooperativistas.

nización de los agricultores para fortalecer la capacidad de contratación o para utilizar instalaciones o medios de producción en común. Esto, con distintos nombres (por ej., Cooperativas, uniones de Cooperativas), ya existía en los países miembros de la Comunidad Europea. Lo realmente original consistía en ceder, en gran parte, a las asociaciones de agricultores la ordenación del mercado en una primera fase de comercialización; es decir, la novedad consistía en convertir las asociaciones de agricultores y las uniones de asociaciones dentro del ámbito del Mercado Común y al ofrecerles la posibilidad de ayuda financiera.

Las condiciones y requisitos de estas asociaciones, descritos en la mencionada propuesta, parecerán más razonables a la luz de los motivos de estructura productiva y de mercado que inspiran este nuevo avance en la política agraria común. Me limitaré a un breve análisis de estos motivos para resaltar después la trascendencia, en la hora presente y en un futuro inmediato, de las asociaciones reconocidas de agricultores.

¿Cuáles son los motivos para estrenar formas nuevas de asociación agrícola? El problema básico yace en la inferioridad de las rentas de los agricultores en comparación con las percibidas por otros grupos profesionales. El problema persiste en los países miembros de la Comunidad pese al gigantesco esfuerzo de incrementar la productividad por trabajador agrícola a un ritmo anual del 6 por 100 frente a un ritmo anual del 4 por 100 por trabajador industrial, durante el período de 1954 a 1964.

¿Hasta qué punto es compagnable una economía de libre competencia subrayada en el Tratado de Roma (arts. 85 a 95) con el objetivo, también señalado en el mismo tratado como esencial a la política agraria común (art. 39), de asegurar un nivel de vida equitativo a la población agrícola, principalmente elevando la renta individual de quienes trabajan en este sector? No puede ser equitativo ese nivel de vida mientras subsista la inferior renta del agricultor en relación con el trabajador industrial. Aguardar que estos desniveles desaparezcan dentro de una economía de libre competencia resulta demasiado lento, si no ilusorio. Urgen nuevas reformas en la estructura productiva y de mercado; doble reforma complementaria, difícil de alcanzar.

Mientras que la industria, con sus 2,3 millones de empresas, participa en un 45 por 100 del volumen del producto interior

bruto de la Comunidad Económica Europea, la agricultura, con sus 6,5 millones de explotaciones de más de una hectárea, participa sólo en un 8 por 100 del producto interior bruto de la Comunidad. Y cerca de un 70 por 100 de estas explotaciones son inferiores a diez hectáreas. La agricultura carece de la acumulación de capitales y de la concentración de oferta que caracterizan a la industria.

Ya el Dr. M. L. Mansholt ha llamado bastante la atención sobre los tamaños antieconómicos de las explotaciones agrarias en el Mercado Común, al denunciar las resistencias, por razones políticas y psicológicas, de quienes persisten ilusionados con la empresa familiar agraria, pero sin definirla. A sus observaciones quiero añadir las consecuencias de las modernas técnicas introducidas en la distribución y venta de alimentos que reclaman un continuo reajuste cuantitativo y cualitativo de la producción al mercado, en un nuevo enmarque comunitario de los productores agrícolas.

La demanda de alimentos tiende a concentrarse en el mercado moderno. El supermercado, los modernos centros de compra ("shopping centers") y las extensas cadenas de distribución reagrupan una amplia gama de alimentos bajo una común garantía de calidad y proveen con matemática exactitud la distribución de los mismos en el tiempo, en el espacio geográfico, en la forma y presentación requeridas.

Nada más opuesto a las modernas exigencias del mercado que una agricultura pulverizada en un ingente número de ofertas diferentes e inconexas. Las nuevas asociaciones de agricultores no intentan sustituir al comerciante, sino garantizarle un aprovisionamiento constante y regular de productos de una calidad específica, en cantidades suficientes y a un precio lo menos fluctuante posible. Ayudar a los agricultores a comercializar sus productos no equivale a transformar a los agricultores en improvisados comerciantes o en directores de industrias alimenticias. En numerosos casos un régimen de exenciones fiscales y créditos públicos a bajo interés ha permitido estas aventuras industriales y comerciales a los agricultores. La política agraria del Mercado Común rechaza estos favoritismos.

Tanto la estructura productiva como la moderna organización comercial motivan la creación de nuevas organizaciones para concentrar la oferta. La mencionada propuesta cita junto a la "Agrupación reconocida de productores" una asociación

más amplia: "La unión reconocida o unión de agrupaciones reconocidas", que persiguen los mismos objetivos que las asociaciones y que ha sido reconocida por un Estado miembro. Aunque en el año 1962 el Consejo de Ministros, en la reglamentación número 26, reiteraba la norma de libertad competitiva en el sector agrícola, señalaba también tres excepciones: los acuerdos integrados en una organización comercial nacional, los acuerdos necesarios para realizar los objetivos de la política agraria común en consonancia con el artículo 39 del Tratado de Roma y los acuerdos entre agricultores y asociaciones de agricultores. Con estas disposiciones el Consejo de Ministros eludía una aplicación literal del Tratado de Roma y puntualizaba la interpretación del mismo.

Para evitar tácticas monopolísticas, ulteriormente, la Comisión del Mercado Común elaboró una serie de requisitos condicionantes para el reconocimiento de las asociaciones de agricultores. Enumeraré los principales:

Primero. Las actividades de estas asociaciones no deben obstaculizar los objetivos generales de la política agraria común, expresados en el artículo 39 del Tratado de Roma.

Segundo. Ninguna asociación ha de sobrepasar, por cada producto que comercialice, el 5 por 100 de toda la producción de la Comunidad Económica Europea, excepto en el caso de fijar el Consejo de Ministros un porcentaje distinto para uno o varios productos. (Si aplicamos este porcentaje a la comercialización del aceite de oliva, por ejemplo, veinte grupos podrían distribuirse las zonas de aprovisionamiento en todo el espacio del Mercado Común Europeo.)

Tercero. Queda excluida, en todo el conjunto de actividad de las asociaciones de productores agrícolas, cualquier discriminación entre las asociaciones y los productores, o entre las mismas asociaciones, principalmente por razones de nacionalidad o de lugar de establecimiento.

Las demás condiciones generales para el reconocimiento velan por la fidelidad del productor a la asociación. Voluntariamente se adhiere a unas normas comunes de producción y de preparación de productos en una primera fase de comercialización, pero una vez aceptada esta obligación contractual el agricultor debe entregar inexorablemente el volumen total de los productos contratados. Únicamente caben excepciones cuando expresamente la asociación haya permitido la venta opcio-

nal de ciertos productos en las cantidades y en los periodos prefijados.

La facultad más amplia otorgada a las asociaciones reconocidas de agricultores consiste en exceptuarles de la aplicación del artículo 85, párrafo primero, del Tratado de Roma, que condena ciertas prácticas restrictivas de la competencia, como son, entre otras: la fijación de precios, la limitación de la producción o la repartición de los mercados o de las zonas de aprovisionamiento. En estas materias la asociación de productores puede tomar decisiones o establecer prácticas dentro de la misma asociación o dentro de la unión de las asociaciones.

A la facultad de utilizar ciertos procedimientos, tradicionalmente considerados como restrictivos de la competencia, los Estados miembros pueden añadir nuevos privilegios de orden financiero. Unos perduran durante los cinco primeros años inmediatos al reconocimiento de la asociación y ayudan a las inversiones destinadas a mejorar las condiciones de producción, el almacenamiento, la selección y clasificación, el embalaje; es decir, todas las operaciones exigidas para situar en el mercado los productos agrarios. El máximo de estas ayudas financieras alcanza a un 40 por 100 de las inversiones fijas y a un 20 por 100 de los bienes muebles (máquinas, vehículos, instalaciones de oficinas, etc.).

Otras ayudas financieras subsisten sólo durante tres años e intentan estimular la constitución de asociaciones de productores agrícolas y facilitar el funcionamiento de las mismas. Durante el primero, segundo y tercer año no sobrepasarán estas ayudas, respectivamente, el 3 por 100, 2 por 100 y 1 por 100 del valor de los productos comercializados por los miembros adheridos a la asociación. Un cómputo medio del volumen de producción comercializada, como también de los precios obtenidos en los tres años precedentes, fija el valor medio de los productos comercializados.

Paradójicamente, los citados privilegios pretenden posibilitar la competencia comercial dentro del nuevo espacio de la Comunidad Europea. En estos últimos años, programas similares orientados a vincular horizontal y verticalmente a los productores agrícolas y a las industrias de transformación, habían surgido en todos los países miembros. Urgía establecer reglas comunes para las nuevas asociaciones de productores integradas frente al mercado. De lo contrario, la subvención privilegiadamente dispensada por un Estado miembro suscitaría una

discriminación de nacionalidad a la hora de actuar en un espacio común de mercado.

Desde el 24 de julio de 1966, un reglamento ha definido la intervención en el mercado de las asociaciones hortofrutícolas. Como tareas primordiales la asociación reconocida tiende a concentrar la oferta y a regularizar los precios, y pone a disposición de los miembros asociados los medios técnicos requeridos para una primera fase de la comercialización.

Puede fijar "precio de retirada" y en caso de caer el precio del mercado por debajo de ese precio, la asociación no ofrece al mercado los productos aportados por sus miembros y les indemniza por las cantidades no vendidas. Para evitar el despilfarro, las asociaciones notifican a las autoridades nacionales y éstas transmiten a la Comisión del Mercado Común los siguientes datos: listas de productos comercializados bajo el esquema del precio de retirada, periodo de aplicación de los precios de retirada y, finalmente, niveles de precios de retirada practicados y previsibles.

El Fondo Europeo de Garantía y Orientación para la Agricultura ha ofrecido subvencionar en una parte la compra de excedentes en las situaciones de crisis.

Dos conceptos sirven para definir la situación de crisis: el precio de base y el precio de compra. El precio de base equivale a la media aritmética de los precios comprobados en el mercado o en los mercados representativos de la Comunidad Europea y localizados en las zonas de producción excedentarias donde los precios hayan descendido más, en las tres campañas precedentes, sin computar los años anormales. El precio de compra es un porcentaje (no superior al 70 por 100 del precio de base).

Expondré la situación de crisis con un ejemplo: supongamos un precio base de 10 pesetas kilo de naranjas tipo navel. Surge una situación de crisis cuando, durante tres días sucesivos, los precios en el mercado son inferiores a la suma del precio de compra (imaginemos un 60 por 100, es decir, 6 pesetas) y del 15 por 100 del precio de base (1,50 pesetas); en una palabra, son inferiores a 7,50. Las asociaciones de productores reciben en esta situación de crisis una contribución del Fondo Europeo de Garantía y Orientación para la Agricultura equivalente a la suma del precio de compra más un 5 por 100 del precio base: en nuestro supuesto ejemplo, unas 6,50 pesetas por kilo. Esta ayuda la distribuye el Fondo Europeo a través de los Estados

miembros. El 10 por 100 restante procede del propio fondo de intervención mantenido por la asociación de productores agrícolas (3).

Si a pesar de estas intervenciones en la compra de excedentes, el precio desciende por debajo del precio de compra, se declara la situación de crisis grave y los Estados miembros pueden intervenir con la adquisición de productos hortofrutícolas ajustados a las normas de calidad prefijada y reducido el precio de compra con un coeficiente de adaptación en el caso de distanciarse algo los productos de la calidad prefijada. En nuestro ejemplo los Estados miembros pagarían el precio de compra (6 pesetas por kilo).

Las ayudas otorgadas por los Estados miembros que tienden a la organización común del mercado interior de frutas y legumbres, con un objetivo y unas funciones idénticas a las restituciones encaminadas a la exportación hacia países terceros, son desembolsadas en un 50 por 100 por el Fondo Europeo de Orientación. (Cfr. Regl. núm. 17/64 C. E. E., art. 5, y Regl. número 158/66 C. E. E., art. 12.)

Los productos que pueden beneficiarse de estas medidas de intervenciones para sanear el mercado excedentario son los siguientes: las coliflores, los tomates, las peras, los melocotones, las manzanas, la uva de mesa, las naranjas, los limones y las mandarinas.

Aparte de las medidas privativas de la comercialización hortofrutícola, va a extenderse el sistema de asociaciones reconocidas de productores agrícolas—según la propuesta del Reglamento de 1967—a una numerosa lista, que incluye no sólo aquellos productos que salen de la explotación agrícola sin haber sufrido una transformación, sino también productos tales como la mantequilla, el queso, el vino y el aceite de oliva (4).

---

(3) En la práctica, las compensaciones financieras han pesado principalmente sobre los Estados miembros, dadas las limitaciones del Fondo Europeo de Garantía y Orientación para la Agricultura.

(4) Estas excepciones respecto a una elaboración primera del aceite de oliva, vino, mantequilla y queso no rechaza la norma general de ayuda a las asociaciones de productores agrícolas en una primera fase de comercialización y competencia libre en una segunda fase de comercialización (elaboración ulterior, distribución, etc.). Las ayudas económicas desaparecen cuando las asociaciones de productores agrícolas pretenden penetrar en el mercado al por menor con privilegios de créditos sobre las empresas comerciales o industrias alimenticias privadas o cuando estas últimas pretenden inte-

Sobre la base de experiencias y resultados adquiridos, la Comisión del Mercado Común examinará, lo más tarde el 31 de diciembre de 1969, la efectividad de este Reglamento que acabo de presentar esquemáticamente y estudiará la conveniencia de modificar alguna de sus disposiciones.

Como experiencia cercana y aleccionadora, aunque no la más perfecta, quisiera aludir a la experiencia francesa en la comercialización agraria a través de asociaciones de productores. La fórmula jurídica francesa de una asociación de productores no señala la pauta para otras asociaciones de productores reconocidas en los demás países del Mercado Común. De hecho no se requiere ni siquiera el rango de personalidad jurídica para que una asociación de productores sea reconocida: basta que la responsabilidad económica de los actos comerciales de un grupo de productores recaiga sobre los miembros productores. La formulación jurídica variará de acuerdo con el sistema legal vigente en cada Estado miembro. Cualquier Cooperativa llega a convertirse en una asociación reconocida cuando cumple los requisitos especificados en las reglamentaciones aprobadas por el Consejo de Ministros.

Las nuevas formas de asociación de agricultores franceses han sido estimuladas y propulsadas por el FORMA (Fondo de Orientación y Regulación de Mercados Agrícolas), el principal instrumento financiero para la regulación de mercados que funciona desde el año 1960. Un organismo público dotado de personalidad civil y de autonomía financiera, bajo la autoridad de un director nombrado conjuntamente por el Ministerio de Agricultura y por el Ministerio de Finanzas y de Asuntos Económicos, y donde confluyen representantes de estos Ministerios y personalidades representativas de los sectores de producción y de servicios. El FORMA efectúa gran parte de sus intervenciones a través de organismos privados, y es previsible para el futuro una evolución del FORMA francés, que tiende a delegar sus atribuciones en el sostenimiento de mercados en las instituciones creadas dentro de la Comunidad Económica Europea, concretamente en el Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola. Simultáneamente, el FORMA estimula y fomenta las asociaciones y todos los esfuerzos de disciplina en la producción y en la comercialización dentro del sector agrario.

---

grar a las asociaciones de productores como proveedores habituales subordinados a los intereses de la empresa comercial.

Como células de acción colectiva en la comercialización agraria destacan en Francia estas asociaciones: las sociedades cooperativas y sus uniones, la SICA (sociedades de interés colectivo agrícola), los sindicatos y las asociaciones regidas por la Ley de 1901. Los dos primeros tipos de organizaciones, las cooperativas y uniones de cooperativas y las sociedades de interés colectivo agrícola, venden y transforman los productos por responsabilidad propia. Las otras organizaciones actúan como mandatarios.

Todas estas asociaciones pueden llegar a ser reconocidas como asociación de productores ("groupement de producteurs") to o por grupos de productos; deben cubrir una determinada región y también deben justificar una actividad económica suficiente. Además, han de ceñirse fielmente a unas reglas mínimas de disciplina en la producción y en la comercialización.

Por encima de estas asociaciones se han organizado en Francia los llamados Comités Económicos Agrícolas, que armonizan a nivel regional o a nivel de cada producto las decisiones de cada asociación.

El FORMA canaliza la ayuda pública a las "asociaciones de productores" y a los "Comités Económicos Agrícolas".

Ante la experiencia francesa, España ha reaccionado creando el FORPPA (Fondo de Ordenación y Regulación de Productos y Precios Agrarios). Entre las funciones de este organismo figuran: el promover la constitución y orientar la actividad de entidades o asociaciones de carácter sindical colaboradoras del FORPPA; el fomentar la extensión de las actividades de las entidades asociativas agrarias a la industrialización y comercialización de sus productos y el orientar y estimular las inversiones necesarias en el sector agrario para adoptar la producción a la evolución previsible de la demanda.

Es todavía prematuro el enjuiciar este reciente organismo, enmarcado en el Ministerio de Agricultura, cuando, según leemos al final de la misma Ley de constitución del FORPPA, "quedan facultados los Ministros de Hacienda, Agricultura y Comercio para dictar, conjunta o separadamente, en su caso, las disposiciones precisas para el desarrollo de la Ley del FORPPA" (Ley 20 junio 1968, núm. 26/68 Jefatura del Estado).

Sólo me atrevo a desear para el FORPPA español una evolución similar a la del FORMA francés. Dos años después de su constitución, en 1962, el FORMA alcanzó una gran autonomía financiera y administrativa; pero simultáneamente, ese mismo

año, una serie de disposiciones legales confiaban a las asociaciones de agricultores franceses importantes tareas en la comercialización de los productos agrarios.

Estas experiencias asociativas francesas en la comercialización agraria reproducen en parte los acuerdos comerciales y las ordenaciones del mercado ("marketing agreements", "marketing orders"), tan vigorosamente establecidos en Canadá y Norteamérica. Poderes similares ya existían en una serie de organizaciones interprofesionales europeas, en Alemania y Holanda, por ejemplo. Ahora la experiencia asociativa francesa contribuyó a generalizar el sistema en todo el ámbito del Mercado Común.

Reconocemos que es un buen instrumental para orientar la oferta y ordenar el mercado, pero un instrumento difícil de manejar y que exige destreza en su aplicación. Este verano, por ejemplo, en Francia, los miembros de las asociaciones descritas sólo comercializaban a través de éstas un 35 por 100 de sus productos. Las incitaciones gubernamentales para aumentar ese porcentaje resultaban débiles. De aquí enormes dificultades y envidias cuando fue necesaria la destrucción de parte de la espléndida cosecha hortofrutícola.

Les puedo añadir que en otros países de la Comunidad Europea, por ejemplo, en Bélgica y Holanda, cunde el recelo ante esas nuevas asociaciones, privilegiadas con subvenciones directamente por parte de los Estados miembros e indirectamente beneficiadas por planes de desarrollo regional (cito el ejemplo de una reducción del 15 por 100 de la tarifa ferroviaria para el transporte de frutas y legumbres de Bretaña), o por otros planes subvencionados por el Comité Permanente de Estructuras Agrarias que utiliza el Fondo europeo llamado de Orientación (5).

(5) Dentro del panorama del comercio internacional, son fácilmente imaginables los críticas por parte de terceros países tradicionales exportadores de frutos y hortalizas al área del Mercado Común. Más que contra las asociaciones de productores, las críticas apuntan a una política proteccionista en el mercado común agrícola. Los países no miembros de la Comunidad intentan reivindicar al consumidor residente en la Comunidad y lamentan que no adquiera productos de importación a precios más económicos. Pero los dirigentes de la política agraria común señalan al productor residente en la Comunidad, subrayan el avance relativo en el poder de compra del consumidor y reconocen que subordinan en parte las relaciones comerciales con el exterior a una transformación estructural del sector productivo. Las asociaciones tienden a fomentar esa

Pero estas deficiencias no deben difuminar los logros positivos. Las asociaciones de productores agrícolas y las uniones de estas asociaciones han fomentado un gigantesco progreso de orden cuantitativo y cualitativo en la producción hortofrutícola. Han situado a los agricultores en un enmarque comunitario para resolver los problemas de la comercialización y principalmente están contribuyendo a una democratización de la política agraria común (6).

En este frente, mucho nos queda por avanzar en España si pretendemos la integración de nuestro agro en la Comunidad Económica Europea.

---

preparación de las explotaciones para comercializar sus productos. Es previsible un aumento progresivo del llamado "Fondo de Orientación" para que disminuya, o al menos no aumente más, el "Fondo de Garantía", destinado primordialmente a proteger los precios en favor de los agricultores de la Comunidad.

El establecimiento de las asociaciones de productores hortofrutícolas en la Comunidad Europea ha favorecido principalmente a los países meridionales (Francia e Italia), que por el clima y más barata mano de obra, gozan de ventaja comparativa en la producción de numerosos frutos y hortalizas.

(6) El Consejo de Ministros del Mercado Común sometió al Comité Económico y Social la mencionada propuesta del Reglamento para las asociaciones de agricultores. El Comité formuló, el 28 de septiembre de 1967, una respuesta favorable al conjunto, pero añadió algunas correcciones encaminadas a insertar las ayudas a las asociaciones de agricultores dentro de los planes regionales y a convertir las asociaciones en un instrumento de la política de cambios de estructuras.

# REVISTA DE LA COOPERACION INTERNACIONAL

Organo de la Alianza Cooperativa Internacional, en español

## Mensaje del Presidente de la Alianza Cooperativa Internacional

Un examen panorámico del papel que el movimiento cooperativo tendrá en los marcos de los tres sistemas económicos modernos, demuestra claramente la necesidad de una más grande expansión cooperativa.

Con el fin de elevar al máximo el progreso de la forma cooperativa de empresa, importa primordialmente que se lleve a cabo un intercambio sistemático de experiencias, perfectamente organizado, entre los movimientos cooperativos que actualmente están funcionando en los mencionados tres tipos de sistemas económico-sociales. Este intercambio de experiencias debería estar favorecido tanto sobre una base bilateral entre movimientos cooperativos nacionales como sobre un plan multilateral por intermedio de nuestra común organización mundial: la ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL.

Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial se observa también una tendencia muy acentuada en ese sentido. Por medio de nuestro sistema de comités auxiliares y de grupos de trabajo y de recursos, en cierta forma facilitados por la ACI en su sede en Londres, así como en su oficina regional en el sudeste de Asia (Nueva Delhy), existen ahora posibilidades más grandes que nunca a disposición de los movimientos nacionales para acelerar la difusión de los conocimientos técnicos.

(Del n.º 1 de la Revista)

## Suscripciones en A. E. C. O. O. P.

Suscripción anual a la Revista.....	USA. 3.—
Franqueo vía aérea .....	» 3-6.—

Dirigirse a: Héroes del 10 de Agosto, 5, 4.º dcha. Madrid-1 (A. E. C. O. O. P.)

## **Documentación cooperativa**

### **Información bibliográfica**

GUELFAT, Isaac: "La Coopération devant la science économique". Paris, 1966. Presses Universitaires de France.

Si hubiera que definir, de entrada, este nuevo libro de Guelfat, no habría que dudar en el sentido de que no es otra cosa sino un alarde de preocupación y quizá hasta de entusiasmo. Esta es la primera reflexión que puede percibir el lector tras esa catarata de citas de autores y obras.

Mantiene Guelfat en el prólogo que su libro es el resultado de diversos ciclos de conferencias en centros culturales franceses, y que la aportación más personal que su libro encierra se encuentra en el capítulo VII sobre "la función de preferencia cooperativa". Al lector que haya tenido paciencia de llegar hasta esta sección de nuestra revista poca cosa hay que señalarle sobre el capítulo, puesto que en el presente número está incluido por expresa autorización del autor.

Guelfat parte en su análisis de un esquema acerca de la situación en que se encuentra el pensamiento cooperativo. Ahí se recopilan los nombres de Tugan-Baranovsky, Charles Gide, Leon Walras, Wicksell, Franz Oppenheimer y otros más, dentro del campo específico cooperativo y cuyos nombres son familiares a todo estudioso de estos temas. Sin embargo, surgen nombres desconocidos, cuya noticia no deja de estar provista de interés. Así conocemos un grupo de pensadores italianos sobre cuya existencia apenas teníamos noticia: Mariani, Valenti y Lorenzoni, y cuyas posiciones doctrinales, tal como las expone Guelfat, no parecen desprovistas de interés. En cambio, y sorprendentemente, no hace ninguna mención sobre la aportación de Stuart Mill, primero entre los grandes economistas de la historia que se sintió atraído por las realizaciones cooperativas y por su planteamiento económico.

El capítulo II, sobre el carácter y clasificación de las Cooperativas, no tendría demasiado interés si no fuese por la documentación tan sugestiva que aporta el autor. Guelfat posee la notable cualidad de conocer idiomas poco frecuentados normalmente. El gran pensamiento cooperativo ruso parece no tener secretos para él, y así es curioso conocer personalidades como Maslov, Tshalanov y Leissin, unidos al clásico Tugan-Baranovsky, que aún los españoles conocemos sólo por referencias.

Posteriormente, el autor se plantea una interesante cuestión: "¿Es monopsonía la cooperación de consumo?", para incidir en el peligroso binomio economía-política. Lamentablemente, en el grupo

de autores que cita sobre la virtualidad o no de las leyes económicas en el campo cooperativo, no incluye a Vienney, que hasta ahora ha sido quien parece haber zanjado de manera satisfactoria tal disputa. Con un énfasis especial, Guelfat quiere convertir el Movimiento Cooperativo en el poder "compensador" de Galbraith aplicado a otros países que no sean los Estados Unidos. De ahí su idea del monopsonio. El problema, pues, no es tan superficial como pudiera parecer. En países fuertemente cooperativizados, como Suecia, las Cooperativas han luchado denodadamente, y con éxito, en contra de los monopolios capitalistas, pero con el riesgo de convertirse en un auténtico monopsonio. Por tanto, habría que preguntar a Guelfat: ¿Cuál es el poder compensador de este nuevo monopsonio? La cuestión queda planteada y, sin duda, sería de interés resolverla algún día. Por otra parte, queda bien de manifiesto el peligro y la debilidad del monopsonista en el caso, no raro en nuestros días, del duopolio.

Sumamente eruditos son los tres capítulos siguientes, dedicados al "equilibrio y la planificación", "las ambigüedades welfaristas" y un intento de "confrontación" entre las diversas teorías del bienestar, si bien el autor corre el riesgo de dejarse llevar por su caudalosa documentación, desviándole un poco de los objetivos de su libro, que no intenta ser una recopilación de doctrinas económicas, sino un intento de hallazgo o alumbramiento de una ciencia económica de la cooperación.

Por último y antes de resumir sus conclusiones, el autor aporta su grano de arena al problema con su "función de preferencia cooperativa". Es el capítulo más original del libro, que, por desdicha, no es sino una idea desarrollada embrionariamente. Sin embargo, la función de preferencia cooperativa habrá de ser tenida en cuenta, desde ahora en adelante, cuando se quiera hacer alguna mención al tema. Esperemos que el propio Guelfat desarrolle y amplíe con posterioridad esta notable intuición.

En resumen, el libro tiene dos facetas: una plenamente lograda de recopilación y crítica de materiales doctrinales, que por sí sola justificaría y valoraría esa tarea. Baste consignar las excelentes referencias bibliográficas, muchas de ellas poco conocidas. La otra, de intentar avanzar por el camino de la ciencia económica propia de la cooperación, todavía se presenta como un objetivo muy limitado. El propio Guelfat así lo reconoce, y nosotros, como él, deseamos que tanto economistas como sociólogos efectúen un examen en profundidad del sistema cooperativo y lleguen a construir de modo sistemático una ciencia económico-social del cooperativismo.

M. G. G.

*O cooperativismo na cafeicultura brasileira.*—Comunidades, número 1, enero-abril 1966, págs. 141-167.

La primera Cooperativa fundada en Brasil lo fue en 1891. El cooperativismo en el medio rural se desarrolla a partir de un Decreto de 1907, y entonces surgieron algunas Cooperativas cafeteras, en especial merece recordarse la Sociedade Cooperativa Agricola Carangolense, de carácter mixto. En 1932 se promulgó una Ley específica sobre Cooperativas. La explosión cooperativista en la cafeicultura brasileña tuvo lugar a partir de 1958, en especial en Sao Paulo, Paraná y Minas Gerais. En cada uno de los Estados se han constituido a su vez uniones. Junto a todo ello se encuentra a escala nacional la Federación Brasileña de Cooperativas de Cafeicultores. Pero merece destacarse la existencia de potentes Cooperativas regionales, como la de Alta Mogiana, la de Alta Araraquarense, la de Mirassol y la de Campinas.

---

BOOCK, C. J.

659 : 334

*La publicité coopérative.*—Revue de la Coopération Internationale, vol. 59, núm. 1, enero de 1966, págs. 26-29.

Una de las tareas de la publicidad cooperativa es la de estimular eficazmente la conciencia que tienen los consumidores de ser consumidores. En sus métodos y técnicas debe acomodarse a los reglamentos legales que rigen la publicidad. Debe estimular y propagar el interés de los consumidores y suministrar cuantas más informaciones mejor. Por ello sería exagerado imponer normas morales especiales a los anunciantes cooperativos. La publicidad cooperativa no es más que un medio para conseguir un fin, aunque como medio sea potente. Es un instrumento de la comercialización, de la política comercial. Debe poner de relieve las ventajas de las Cooperativas en procurar buenas mercancías, precios razonables, etc.

Calificación : Informativo.

---

BRIGANTI, Walter

334

*Il movimento cooperativo per una nuova politica dell'edilizia residenziale.*—Cooperazione e Società, año IV, enero-junio 1966, págs. 27-41.

En el período enero-octubre de 1965 se redujo el nivel de proyectos de vivienda, con relación a 1964. Fue una crisis de superproducción, provocada por diversos errores, entre ellos la falta de programación urbanística. Por otra parte hay insuficiencia de viviendas en cantidad y calidad. Se necesita, por ello, una rápida promulgación de una ley urbanística nueva. El Movimiento Cooperativo comprende que en todo esto tiene un interés especial y que la fórmula cooperativa es la más válida para afrontar estos problemas, pero se precisa una reordenación legislativa para todo ello. Hay tres tipos de construcciones de viviendas : la construida por el Estado, la subvencionada y la privada. El Movimien-

Como Cooperativas de segundo grado están las centrales y una federación ya citada, cuya sede se encuentra en Sao Paulo, y que organiza servicios de propaganda, técnicos, jurídicos, de estadística y contabilidad, y estudios de todo tipo. Las ventajas de las Cooperativas en este sector quedan de manifiesto porque contribuyen a disminuir los costes, elevan el nivel de vida rural, mejoran los cultivos y los servicios técnicos, y otras varias.

Calificación: Es una buena exposición sobre la situación cooperativa de tal sector.

to Cooperativo, ante este problema, debe contar con una base popular lo más amplia posible y con la colaboración del Estado y los entes locales.

Calificación: Informativo.

*Il movimento cooperativo per una nuova politica dell'urbanistica e delle opere pubbliche.*—Cooperazione e Società, año IV, enero-junio 1966, págs. 9-26.

En los próximos años han de desarrollarse notablemente las construcciones de escuelas, hospitales, carreteras, obras de defensa pública e higiénico sanitarias, puertos y canales. Las Cooperativas y otras instituciones de tipo social han formulado sus propuestas, sin que hayan sido tenidas en cuenta. El Movimiento Cooperativo, que después de la guerra ha tenido que hacer frente al problema de la legislación sobre la cooperación en el campo de la producción, del trabajo y de la vivienda, en el cuadro de una mayor sistematización legislativa para la cooperación en general. Para la cooperación de vivienda se necesita una mayor aportación financiera, una política estatal y pública que promueva el desarrollo en todo el país.

Calificación: Informativo.

CUSTOT

334.5

*La qualité coopérative.*—Revue de la Coopération Internationale, vol. 59, núm. 1, enero de 1966, págs. 33-39.

Una de las realizaciones más notables en el campo cooperativo fue el establecimiento en el seno de la cooperación de consumo francesa de un laboratorio de análisis e investigaciones. La experiencia demostró su utilidad para los consumidores. Mediante este laboratorio se han adoptado medidas legislativas para mejorar la presentación y tratamiento químico de los alimentos, así como para mejorar el etiquetaje y la presentación de los productos.

Igualmente, en 1961 y 1962 se llevó a cabo una campaña de encuestas a escala familiar, en la que se recogieron más de cien mil firmas reclamando un etiquetaje detallado para los productos textiles.

Calificación: Informativo.

GEBAUER Y SCHMIDT

05:334

*La presse coopérative.*—Revue de la Coopération Internationale, vol. 59, núm. 1, enero de 1966, págs. 30-32.

En 1965, las actividades publicitarias de las Cooperativas de consumo en Alemania alcanzaron su punto culminante. Las reivindicaciones que estas Cooperativas hicieron aparecer en diversas publicaciones influyeron en la «Jornada de los Consumidores 1965». En Austria se han desarrollado las relaciones públicas y los contactos con la Prensa. Se publicaron en diversos periódicos unos textos especiales, redactados por periodistas profesionales. Posteriormente se creó una revista cooperativa, la «Haushalt und Heim», siendo sustituida luego por el «Schoner Leben. La Prensa cooperativa debe reunir buenas condiciones técnicas, ya que es el escaparate del Movimiento. Los periodistas pueden desempeñar un buen papel en la tarea de influir sobre los socios.

Calificación: Informativo.



*Thorstem Odhe - 1892-1965.*—Revue de la Coopération Internationale, vol. núm. 1, enero 1966, pág. 5.

Nacido en Bjorkang, Suecia, en 1892, Odhe realizó sus estudios en Göteborg. Su vinculación al Movimiento Cooperativo es de 1924, y en 1948 se convirtió en Director de la Alianza Cooperativa Internacional.

Su actividad internacional fue intensa, tanto en la O. N. U. como en diversas conferencias internacionales. Su lucha contra los trusts merece destacarse. Tras abandonar la Alianza en 1951, regresó a Kooperativa Forbundet, donde ocupó la jefatura del servicio de investigaciones. Escribió numerosas obras sobre la ciencia económica de la cooperación.

Calificación: Informativo.

INFIELD, Henrik F.

334

*De la comunidad cooperativa a la república cooperativa.*—Comunidades, núm. 1, enero-abril 1966, págs. 73-95.

La moderna comunidad cooperativa busca como ideal transformarse en república cooperativa. Esta idea ya puede encontrarse en los pioneros, Sidney y Beatriz Webb, Warbasse y Toyohiko Kagava. Entre los modernos movimientos que siguen una línea semejante hay que citar el de Narayan, en la India; Olivetti, en Italia, y el israelí de Kajisk. Narayan se basa en el movimiento de Bhoodan; es más teórico que experimental. Se ha pretendido la reforma de la propiedad de la tierra sin acudir a la violencia. Narayan parte de los pueblos como son para posteriormente convertirlos en verdaderas comunidades y modernizarlos, estableciendo comunidades regionales, que pasarían luego a ser provinciales y nacionales. Olivetti, en Italia, creó en 1949 su primer centro social, que se han extendido mucho en la zona del Canavese y en el centro y sur de Italia. Olivetti, en su fábrica, creó un consejo de administración consultivo y una comisión in-

LIZCANO, Manuel

335 (46)

*La prospección de la estructura comunal ibérica.*—Comunidades, número 1, enero-abril 1966, págs. 7-20.

Actualmente, en España se advierte una desoligarquización de las élites. Igualmente está produciéndose un desarrollo integral planificado, que implica una liquidación de la vida marginal española en el mundo contemporáneo. Ello lleva consigo un descubrimiento de las nuevas formas comuneras ibéricas de democracia industrial. Ello se manifiesta en la actual explosión «asociacionista», cuyo papel de protagonista pacífico hay que atribuir a los sectores de población que en su día constituyeron los dos Ejércitos de la guerra civil. Este nuevo humanismo obrero no tiende a manifestarse en la forma de partidos políticos, sino en un asociacionismo integral.

La revolución española de 1936 ha de ser estudiada como

terna, con representantes de los trabajadores. Todas las mejoras introducidas pretendían constituir una comunidad de fábrica, pero también las había de alcance regional. La tercera experiencia viene constituida por la israelí de Kajisk, iniciado en 1955 por el Departamento de Colonización de la Agencia Judía. La organización escogida fue la «helocéntrica», con un centro principal, la ciudad regional, alrededor de la cual se sitúan los centros rurales, que a su vez están rodeados de sus propios satélites, los pueblos. Cada familia forma una unidad económica aislada, pero las transacciones se hacen de modo cooperativo. Cada pueblo tiene una sinagoga, un almacén de la Cooperativa de consumo, un dispensario, un jardín de la infancia y una escuela primaria. La ciudad regional es Kiryat Gad.

Otras instituciones, como lo fue el imperio inca y la Yugoslavia actual, no parecen poder encuadrarse de modo perfecto en el sistema de la república cooperativa.

Calificación: Es una buena exposición informando de algunos movimientos poco conocidos. Lectura interesante.

el modelo que está anticipando lo que va a ser la vida de la sociedad ibérica, integrada de nuevo con vocación y destino propios dentro del marco de la Humanidad del futuro.

Calificación: Informativo.

*Ožbrzvanie na trudovoto bznagrajienie skrainia ikonomicheski rezultat b TKZC (La conexión de la remuneración de la mano de obra con el resultado económico final en las granjas cooperativas).*—Varna, Darz, izd. (Bulgaria), 1967, págs. 192, con cuadros.

En el artículo se realiza un estudio de las cuestiones que afectan a los intereses materiales de las granjas cooperativas, de los ingresos, los índices de remuneración de la mano de obra, relacionándolos con el resultado económico final de la actividad de la producción de cada unidad de producción y de la granja agrícola en su conjunto. Se analizan las condiciones necesarias desde un punto de vista objetivo y se revelan los factores que predeterminan la formación correcta de la renta de las granjas cooperativas como resultado económico final de su actividad, y, por tanto, la dimensión de la remuneración de la mano de obra según la calidad y la cantidad de la mano de obra. Se analiza la cuestión de

*Efektivnost na osnovnite fondovie v svienievs na TKZS (La efectividad de los fondos básicos en la ganadería porcina de las granjas cooperativas).*—Plan. Etopanstvo, 23, 1968, núm. 2, págs. 33-44, 6 cuadros (Bulgaria).

Con el fin de determinar la efectividad de los fondos básicos de la ganadería porcina deberá emplearse un sistema de indicadores que se complementen mutuamente el uno al otro, p. ej.: el volumen de la producción total, la producción neta y los ingresos netos por cada 100 levas de fondo básico, así como los fondos requeridos y los indicadores de productividad de la mano de obra. El autor investiga la influencia de la especialización de la producción, de la tecnología y de la mecanización, de la cifra y estructura de los fondos básicos y de los gastos de producción sobre la efectividad de los fondos básicos. Como resultado de su investigación, llega a las conclusiones de que: 1. Un grado más elevado de equipamiento de la mano de obra con fondos

*La revolución mexicana ante las formas comunitarias.*—Comunidades, núm. 1, enero-abril 1966, págs. 58-72.

La época virreinal ya conoció la existencia de algunas instituciones comunitarias, pero las Leyes desamortizadoras de 1856 pretendieron establecer una economía liberal. La revolución, al principio, no perseguía metas sociales, sino políticas, y fue Zapata quien introdujo en ella el elemento social. Carranza, en 1915, dictó una Ley de fortalecimiento de las comunidades agrarias. Por lo que se refiere a la familia, la revolución introdujo el divorcio, que se ha extendido mucho. El Municipio, aunque debería estar dirigido democráticamente, según la Constitución de 1917, está muy mediatizado por el poder central. El movimiento sindical fue reconocido legalmente en la Constitución de Querétaro, y hoy en día hay poderosos sindicatos, si bien muy mediatizados políticamente.

Calificación: Informativo.

las relaciones entre las remuneraciones diarias y anuales de los obreros de los diversos sectores. Se expresa el punto de vista sobre la aplicación y resultados de los índices unificados para las operaciones manuales y las mecanizadas en el cultivo de plantas y en la ganadería. Deberán mejorarse los sistemas para conectar las remuneraciones de la mano de obra con el resultado económico final.

Calificación : Informativo.

no es la única condición para mejorar la productividad de la mano de obra, sin tener en cuenta la efectividad de las inversiones de capital; y 2. Cuando la especialización y concentración de la producción son mayores, la productividad de la mano de obra también es mayor, y así ocurre con la efectividad de las inversiones de capital. La conclusión que se obtiene de todo ello es que la discrepancia entre los índices de crecimiento de las inversiones de capital, por un lado, y de la producción total neta, por el otro, es la razón fundamental de que disminuya la efectividad de la ganadería porcina en las granjas cooperativas.

Calificación : Informativo.

*L'etiquetage informatif.*—Revue de la Coopération Internationale, vol. 59, núm. 1, enero 1966, págs. 40-46.

En Suecia, en 1951, se estableció un Instituto de Etiquetaje Informativo. Para cada serie de mercancías que deberían etiquetarse se constituyó un grupo de trabajo. Estos grupos son organismos permanentes, que pueden revisar los diferentes sistemas si es preciso. Poco a poco se extendió el sistema a todos los países del norte de Europa, y hoy esas naciones intercambian sus respectivas experiencias. En Finlandia, por ejemplo, existen 23 grupos, en los que están representados la industria, el comercio, la investigación y los consumidores. La importancia del etiquetaje no hay que destacarla, pues es de gran valor también para el comercio de distribución. En Suecia, el Instituto ha elaborado 118 sistemas distintos, que han sido adoptados por 864 fabrican-

RANCHEV, Ivan y Murgov Kol'ov.

334.4:63(497)

*Vliianie na specializachiiata vrjy rasmiera, strukturata i izpolzuvanieto na osnovinite i odorotenite fondovite v TKZS (El impacto de la especialización sobre la dimensión, la estructura y la utilización de los fondos básicos y circulantes de las granjas cooperativas).*—Ikonomika imehanizacija sel stopanstvo, 4, 1967, núm. 8, págs. 3-16, 8 cuadros (Bulgaria).

Sobre la base de agrupar la producción de materias primas por su participación en los diversos sectores de la agricultura, se estudian los diversos grupos de granjas cooperativas con el porcentaje más alto de producción de bienes para el sector individual, en el sector de Plovdiv, en 1965. Pueden obtenerse varias conclusiones: la especialización de las granjas cooperativas ejerce un impacto directo sobre las dimensiones, estructura y empleo de los fondos básicos y circulantes, así como sobre el nivel de efectividad de la producción agrícola. La saturación de las explotaciones agrícolas con fondos básicos y circulantes y el estalbecimiento de

SALLBORG.

334.5

*La politique de l'assortiment.*—Revue de la Coopération Internationale, vol. 59, núm. 1, enero 1966, págs. 47-48.

El surtido de mercancías que deben ofrecer las Cooperativas de consumo ha de satisfacer todas las necesidades y todas las exigencias. En el seno de la Kooperativa Forbundet hay 38 servicios de compra y 26 industrias que producen mercancías para el comercio cooperativo. Cada servicio de compra y de venta formula sus peticiones de venta y de compra, y ello ha dado lugar a inconvenientes. Para evitarlos se ha formado un Comité de Aprovisionamiento, compuesto de siete personas. Se basan los datos del aprovisionamiento en las estadísticas de venta de un año. Ello ha permitido hacer una mejor selección de artículos y eliminar los de poca venta. De ahí que haya podido pasarse desde una lista de artículos de más de 5.000 productos a otra de sólo 2.400.

El Comité de Aprovisionamiento se reúne cada tres se-

tes. En Estados Unidos, en el etiquetaje se emplean colores diferentes para los productos y, sobre todo, su calidad. Los etiquetajes de fechas también son muy útiles, y en Francia han demostrado su valor.

Calificación: Informativo.

coeficientes correctos entre ellas se ve reflejado de manera favorable en la cifra de negocio de los activos circulantes y en el empleo de los fondos básicos y circulantes. El aumento de esos fondos por unidad de cultivo aumenta la producción bruta y la neta, mejora la productividad de la mano de obra, reduce los costes de producción por unidad de producción y determina una rentabilidad más alta para la producción agrícola. Con el fin de aumentar la efectividad de los fondos básicos y circulantes es necesario, todavía más, intensificar la especialización de las granjas cooperativas sobre la base de aumentar de modo gradual el nivel agrícola.

Calificación: Informativo.

manas, en las que se presentan las propuestas de nuevos artículos de venta. Analizan muestras y dan informes sobre ello.

Calificación: Informativo.

*La coopérative en Asie du Sud-est et le rôle de l'Alliance Coopérative Internationale.*—Revue de la Coopération Internationale, vol. 58, número 6, noviembre 1965, págs. 259-279.

En el Asia del sureste, las estructuras sociales se caracterizan porque el poder está acumulado en unas cuantas manos, pero junto a ello se intenta fomentar el desarrollo social, la urbanización y otros sectores. Existe una gran diversidad de Cooperativas, y de ahí se desprende la necesidad de jefes muy capacitados. Las Cooperativas de crédito son muy numerosas, pero la cifra de socios suele ser modesta y su capital escaso. Los préstamos se conceden a corto plazo, y la demanda de los mismos es muy estacional. La comercialización de productos a través de Cooperativas es aún insuficiente. Las organizaciones de tipo secundario son escasas. En general puede afirmarse que les faltan recursos para realizar sus fines, así como carecen de grandes excedentes que comercializar, carecen de competencia técnica para llevar a cabo una elevada especialización, inestabilidad de precios y poca información de mercados.

SPAULL, Hebe.

647.211 : 334(52)

*Le rôle des femmes dans le mouvement coopératif japonais.*—Revue de Coopération Internationale, vol. 58, núm. 6, noviembre 1965, páginas 284-290.

Las mujeres intervienen activamente en el Movimiento Cooperativo japonés. Así en la cooperación agrícola han constituido la Asociación Femenina Nacional de Cooperativas Agrícolas. Casi todas las entidades agrícolas tienen una rama femenina. La Asociación Femenina efectúa actos sociales y se ocupa del presupuesto familiar. Los grupos femeninos tienen jardines de la infancia y escuelas maternas así como clínicas y hospitales. Al igual que en las agrícolas, en las Cooperativas de pesca también hay ramas femeninas, y en 1957 el Gremio Nacional de Mujeres se ocupó activamente de las Cooperativas de consumo. Existe una revista del Movimiento Cooperativo para las mujeres, la «Te-No-Hikari».

Calificación : Informativo.

STETTNER, Leonora.

*La publicité coopérative.*—Revue de la Coopérative Internationale. volumen 58, núm. 6, noviembre 1965, págs. 291-296.

Los cooperadores deben hacer también publicidad, si quieren ser eficaces, ya que la lealtad de los socios no siempre es infalible. La publicidad cooperativa debería ser diferente, destacando las ventajas particulares de las Cooperativas y empleando también la persuasión y la repetición. Deben explotarse las diferencias entre las tiendas cooperativas y las ordinarias, pretendiendo transmitir la «imagen» de la Cooperativa. Por otra parte, la publicidad cooperativa debe ser informativa, presentando hechos reales, ya que pese a todo, el consumidor es un ser consecuente, y con el fin de que pueda ejercer una elección racional. La publicidad cooperativa debe observar normas morales e íntegras, ser clara y estar redactada correctamente, absteniéndose de pretensiones exageradas y engañosas. Estos principios, según algunos, debe-

Por lo que se refiere a la cooperación de consumo es de escasa importancia y se ven obligados a operar con pequeños márgenes, poca consistencia de los consumidores como tales, exceso de compras a crédito y falta de personal preparado en el sector. Existe un cierto número de Cooperativas de ahorro y préstamo, y en alguno de ellos, Banco Cooperativo. Por lo que se refiere a las Cooperativas de vivienda, las sociedades que existen en la región son de tres tipos: 1. La propiedad entera pertenece a la sociedad y está regida por ella misma, y los socios son arrendatarios. 2. Los socios en el futuro se convierten en propietarios; y 3. Cooperativas de apartamentos en propiedad. Los problemas de este tipo de Cooperativas en la región son los de carácter legal, técnico y financiero. La Alianza Cooperativa Internacional opera en la región intensificando sus contactos con los respectivos movimientos, suministrando información y asistencia técnica, colaborando con los organismos internacionales y efectuando investigación y educación.

Calificación: Es un buen trabajo expositivo sobre la región.

rían ser codificados, pese a las críticas que pudieran hacerse en contra de tal modificación. La publicidad cooperativa, por último, debería ser coordinada, y en cierta medida dirigida centralmente, lo que facilita la redacción de los textos publicitarios y su financiación.

Calificación: Informativo.

*L'artigianato dell'edilizia e le sue forme associative nelle prospettive di sviluppo del settore e dell'economia nazionale.*—Cooperazione e Società, año IV, enero-junio 1966, págs. 93-105.

La exigencia de las formas asociativas tiene para el artesano de vivienda un objeto específico: la asunción y ejecución del trabajo. Con ello podría reducirse el coste de las construcciones. La función del consorcio sería la de coordinar a los artesanos. La Cooperativa es, a diferencia del consorcio, una empresa con personalidad jurídica propia. La constitución de la Cooperativa puede suponer que los obreros puedan participar directamente en las obras públicas. La fase subsiguiente, la de ejecución, debe dejarse a merced de la empresa artesana individual. La presencia de los artesanos en la construcción supone un triple significado: interés de los obreros por superar la actual coyuntura, reducción de precios y reforma urbanística.

Calificación: Informativo.

TATARU, A.

658.14 : 334(498)

*Continutul si functiile finantelor cooperativelor agricole de productie (Contenido y funciones de las finanzas de las Cooperativas agricolas de producción).*—A. Stiint Univ. A. I Cuza Iasi. St. soc. St. filoz, econ., jurid., págs. 103-16, 12 refs. (Rumania).

Por lo que se refiere a las finanzas de las Cooperativas agrícolas de producción, el autor tiene en cuenta las relaciones económicas que, bajo forma de dinero, se refieren a las distribución del producto social y a la renta nacional de manera que aseguren directamente la reproducción capitalista ampliada, así como la constitución de varios fondos en la Cooperativa a nivel de uniones. Las relaciones de crédito también están incluidas en las finanzas. Al analizar la función de distribución de las finanzas de las Cooperativas agrícolas de producción, la conclusión a que se llega es que la situación financiera de cualquier unidad económica debería poderse conocer en el plazo de cinco días. De esa forma sería posible, para la función de distribución, suponer

TONCHEV, B.

334(497)

*Za ponatatschno usbrchienstvuvanie prilojenijeto na novata sistema na rkovodstvo na narodnoto stopanstvo v trudovo-proisvoditelnite kooperachii (Para una mejora ulterior en la aplicación del nuevo sistema de gestión de la economía nacional en las Cooperativas de producción).*—Iz. Vins. «D. Blagoev», núm. 3, 1967, págs. 69-86, 4 cuadros (Bulgaria).

El nuevo sistema no sólo desarrolla todavía más ciertos aspectos de los estatutos de las Cooperativas, sino que también introduce nuevos aspectos en su trabajo: una aproximación científica en la solución de las tareas, una mayor hincapié en la independencia económica y financiera (precios, créditos, impuestos), etc. Se da una pequeña caracterización de los resultados de experimentar el nuevo sistema de la economía nacional en cuatro Cooperativas de producción. Estos resultados confirman la corrección de los principios básicos del sistema. Ciertas propuestas son enumeradas

una forma concreta que permita a las finanzas desempeñar una parte activa en la situación económica y financiera de la Cooperativa. En la parte final, el autor se ocupa de la función de control de las finanzas de las Cooperativas agrícolas de producción.

Calificación: Informativo.

por lo que se refiere a la perfección de la aplicación del nuevo sistema de gestión de la economía nacional en las Cooperativas de producción: eliminación de comités de producción y órganos que duplican el trabajo de la gerencia, necesidad de mejorar la oferta material y técnica, eliminación del carácter estacional del trabajo en las Cooperativas, tributación del fondo de producción en favor de la Cooperativa y no en favor del presupuesto, aplicación de un impuesto progresivo sobre la renta, pero sin el tipo constante, cuya presencia causa ciertos obstáculos en la lucha por mejorar la productividad laboral de los obreros.

Calificación: Artículo de interés por lo que se refiere a las Cooperativas de los países socialistas. Lectura recomendable.

*El sistema socialista indiano en la región comunera de Mojos-Chiquitos.*—Comunidades, núm. 1, enero-abril 1966, págs. 96-140.

Las misiones de Mojos-Chiquitos se encuentran en Bolivia, en una zona de casi medio millón de kilómetros cuadrados. Aunque antes de los jesuitas ya hubo una presencia española en esa zona, puede señalarse que los jesuitas fueron quienes establecieron un sistema de colonización dirigida. La propiedad de la tierra era de los cabildos de los pueblos, pero eran los jesuitas quienes la gobernaban. La organización económica estaba gobernada por costumbres ancestrales y el derecho consuetudinario siguió rigiendo en las misiones, y la propiedad era comunal, semicomunal e individual. La colonización jesuita creó otros tipos de propiedad, entre los que se encuentran las obras públicas, la «chacra del cura», la ganadería y las fábricas y almacenes.

*Svriemienni Tiendenchii v razvitiето na TKZS (Tendencias contemporáneas en el fomento de las granjas cooperativas).*—Sofia BKP, 1968, 156 págs.

Se efectúa un estudio de los cambios que han tenido lugar en la propiedad cooperativa en la agricultura, directamente en conexión con la construcción de la base material y técnica del socialismo en Bulgaria. El autor se ocupa del desarrollo cooperativo en los pueblos y aldeas, tal como queda expresado en las modificaciones relativas a la distribución de la renta de acuerdo con la mano de obra en la granja cooperativa y a los cambios en el empleo de los fondos sociales para el consumo personal por parte de los miembros de las granjas cooperativas. El análisis de estas tendencias básicas en el desarrollo de las granjas cooperativas se efectúa desde el punto de vista del desarrollo de las fuerzas productivas y en conexión con las tareas de las granjas agrícolas de Bulgaria y las modificaciones contemporáneas

*El régimen comunal español.*—Comunidades, núm. 1, enero-abril 1966, págs. 43-57.

Las estructuras comuneras tienen una gran tradición en España. Diodoro ya las cita en la antigüedad. Posteriormente, el cristianismo y la reconquista suponen una depuración de esa tendencia colectivista. Los bienes se clasifican en vecinales y de propios, y estos últimos son para el provecho de todos los habitantes a través del municipio. Entre las instituciones campesinas de uso y disfrute merece destacarse la presura. La Mesta, la organización ganadera, tiene su auge y decadencia con el apogeo y la decadencia de la monarquía española. En 1760 se comienza la centralización de los bienes de propios, que en el siglo XIX son desamortizados. Actualmente, el mecanismo legislativo no ofrece garantías jurídicas suficientes para proteger el patrimonio colectivo. Actualmente, al pertenecer a los ayuntamientos los

El sistema jesuítico permitió aumento de las herramientas y aperos agrícolas, acrecentó los bienes suntuarios, los vestidos y la propiedad territorial.

Calificación : Artículo de interés. Lectura recomendable.

en los principios de la gestión económica. El autor obtiene la conclusión general de que en el sector agrícola son importantes para el futuro desarrollo de las fuerzas productivas. Se insiste en la necesidad de una mejor relación mutua entre la sociedad en su conjunto y las Cooperativas agrícolas en la distribución de la renta y se pone especial énfasis en la tendencia a emplear de manera más acentuada las diversas formas de distribución de los incentivos.

Calificación : Informativo.

bienes comunales, es difícil el desarrollo de la iniciativa social comunal. Se impone una reformulación de la estructura comunal española, sincronizándose con el desarrollo cooperativo.

Calificación : Informativo.

## BOLETIN DE ESTUDIOS ECONOMICOS

Revista de Ciencia Económica editada por la ASOCIACION DE LICENCIADOS EN CIENCIAS ECONOMICAS DE LA UNIVERSIDAD COMERCIAL DE DEUSTO.

Número 72

### LA AGRICULTURA EN ESPAÑA

Con las firmas de Botella Botella, Francisco; Bueno Gómez, Miguel; Gómez Ayau, Emilio; Iglesias Selgas, Carlos; López de Sebastián, José; Maqueda, Angel M.; Mendoza Ruiz, Manuel; Perpiñá Grau, Román.

Tres números al año con cerca de 1.000 páginas de texto.

Precio por suscripción anual:

España, 250 pesetas.—Portugal y países iberoamericanos, 360 ptas. (6 \$).

Número suelto: 125 ptas.

Dirija la correspondencia a:

BOLETIN DE ESTUDIOS ECONOMICOS  
UNIVERSIDAD COMERCIAL DE DEUSTO

Apartado 153

BILBAO (España)

---

LEA

## REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

Publicación trimestral de Doctrina Social y Sociología Aplicada

En sus últimos números ha tratado de:

- Democratización de la enseñanza.
- Evolución socio-política de España en 1967.
- Por una reforma agraria.
- El hombre religioso y el cambio social.

En su próximo número tratará el tema:

- Reforma de la Banca y el Crédito.

Precio de suscripción: 130 ptas.

Número suelto: 40 ptas.

Dirección y redacción;

FOMENTO SOCIAL

PABLO ARANDA, 3

MADRID-6

Para suscripciones, números sueltos y atrasados escribir a:

EDICIONES FAX - ZURBANO, 80 - MADRID-3

---

---

**La Asociación de Estudios Cooperativos (A. E. C. O. O. P.)** es una organización independiente de cualquier movimiento político o ideológico, constituida con la finalidad de propagar los ideales cooperativos mediante la investigación y la difusión de publicaciones. Fue fundada en Madrid el año 1960, por un grupo de cooperadores teóricos y prácticos y paulatinamente se ha extendido por toda España. Su sede central se encuentra en Madrid, y posee delegaciones regionales en Barcelona y Vizcaya. Pretende la Asociación crear, con el tiempo, un centro de educación cooperativa. Como fundamentos de su labor figuran el estrechamiento de lazos de amistad y trabajo con los países iberoamericanos, y el mantener todo tipo de intercambios y colaboraciones con todos los países del mundo, siempre dentro de los ideales cooperativos admitidos universalmente.

Para la mayor eficacia de sus tareas, la Asociación colabora con la Cátedra Libre de Cooperación de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, de la Universidad de Madrid.

Centro correspondiente de la Asociación en Brasil,  
Centro Nacional de Estudios Cooperativos.

---

---