

Economía de la Empresa y Política Económica de la Empresa: Actuales tendencias teóricas y su fundamentación

SANTIAGO GARCÍA ECHEVARRIA

*Catedrático de Política Económica de la Empresa
Universidad Complutense*

I. INTRODUCCION

Toda actuación económica en la empresa se centra en torno a problemas tales como: ¿interesa ampliar o renovar los equipos?, ¿interesa modificar los precios?, ¿interesa modificar el programa de productos?, ¿cuál debiera ser la estructura de capital?, ¿qué política de dividendos y de ampliaciones sería la más conveniente?, ¿qué variaciones de la plantilla de personal debieran hacerse?, ¿cuál sería la organización más adecuada para esta empresa?, ¿cuál debiera ser la política social?, etc. Estas y otras preguntas se plantean, o debieran plantearse, y con ello la búsqueda de la información más adecuada para la toma de tales decisiones. La actividad empresarial descansa y culmina en los actos de decisión en los más diversos niveles de la empresa. La Economía de la Empresa en su componente teórico y en su componente político debe ocuparse con estas cuestiones. Las "recetas" de la praxis, nacidas de la misma y utilizadas en empresas concretas y períodos de tiempos definidos, no están aseguradas para que su utilización sea la adecuada. La información que facilitan como regla de decisión no tiene:

- a) Por qué ser la mejor.
- b) No tiene por qué valer para diversas situaciones de decisión.
- c) No recoger necesariamente la información que precisa cada decisión.
- d) Su configuración, su estructura posee un elevado grado de abstracción, por lo que
- e) Las exigencias explícitas de información son muy reducidas, los modelos son simples de documentar, pero las premisas implícitas, las premi-

sas en las que descansan —que se encuentran ocultas— son muy elevadas. Ni los fenómenos económicos en la empresa son en general tan simples que puedan recogerse en “recetas” que no son más que modelos muy simples, ni en general las situaciones son tan frecuentemente repetitivas. Varían generalmente las situaciones en las que deben adoptarse las decisiones.

Si la decisión empresarial constituye el centro de la problemática empresarial, la teoría económica de la empresa debe enmarcar sus planteamientos en torno a las situaciones de decisión. Debe orientar, en los más diversos niveles de abstracción, su actividad a describir y aclarar los procesos de decisión, sus componentes, su interdependencia y su combinación óptima. Trata, pues, de buscar medios y caminos para mejorar las decisiones en la empresa. Lo que debe esperarse es, pues, planteamientos teóricos que sirvan de base para configurar adecuadamente cada situación de decisión. La realización adecuada de la definición del problema, su diagnóstico con respecto a la decisión a adoptar, la determinación del camino para su solución, la información relevante y la irrelevante, así como la interpretación de las soluciones. Partiremos, pues, de la decisión para configurar a “su medida” el proceso de decisión: diagnóstico, elección del planteamiento y solución, elección y ponderación de la información necesaria y disponible, proceso de transformación de esta información, determinación del resultado y valoración del mismo a efectos de la decisión.

Las “recetas” tienen poca sabiduría dentro de los problemas económicos de la empresa. Su valor informativo puede rechazarse científicamente. En la praxis encuentran, sin embargo, aceptación por su facilidad de manejo y cálculo, por desconocimiento de las posibilidades que ofrecen la teoría y política económica de la empresa por falta de planteamientos teóricos adecuados y suficientemente operativos y muchas veces por la existencia de un consenso de aceptación dentro de un marco económico-cultural determinado. Su valor, sin embargo, insistimos, debemos ponerlo en entredicho por lo que respecta a la búsqueda de decisión “óptima”, la decisión económica racional que buscamos como base de información para las decisiones económicas en la empresa (1).

El Economía de la Empresa se ha configurado de forma muy diferenciada en los distintos países o zonas de influencia (2). En general puede afirmarse que hasta prácticamente la segunda guerra mundial los estudios en materia de empresa se han desarrollado de forma paralela a los estudios económicos. En Europa es con Schmalenbach y Gutenberg cuando se produce una aceptación y desarrollo de los conocimientos de la teoría económica en la Economía de la Empresa, acentuando la utilización del instrumento formal de la matemática.

(1) García Echevarría, S.: “Economía de la Empresa y Política Económica de la Empresa - Ensayo metodológico” (ESIC, Madrid, 1974).

(2) Para un análisis exhaustivo de la evolución de los programas científicos y su evolución por países nos remitimos a García Echevarría, S.: “Economía de la Empresa...”, obra cit., págs. 114 y sigs., así como a Bellinger, B.: “Gesichte der Betriebswirtschaftslehre” (Peeschel). Stuttgart, 1967.

Lo mismo puede observarse en los Estados Unidos (3). Sin embargo, debe señalarse hoy ya una diferencia fundamental. Mientras en la literatura americana se sigue recogiendo la teoría económica en los planteamientos económicos de la empresa, en centroeuropa se ha desarrollado hoy ya una teoría económica de la empresa específica y mucho más cercana a la realidad empresarial. Precisamente por ello constituye una base más adecuada para las decisiones en la empresa. Se trata, fundamentalmente, de la teoría de producción, de costes, de ventas y de precios de la Economía de la Empresa (4). No se trata de una refundición de la aportación de la teoría económica y de la Economía de la Empresa, sino de un amplio desarrollo de la teoría Económica de la Empresa, la cual, sin lugar a dudas, posee importantes interdependencias con las demás ciencias sociales.

Por ello consideramos necesario analizar desde el punto de vista de la teoría de las ciencias, la fundamentación de la Economía de la Empresa. No se trata aquí de hacer teoría de las ciencias que para nosotros es una meta-ciencia, sino de considerar sus conocimientos generales en su aplicación a la Economía de la Empresa como disciplina científica (5).

2. OBJETO DE CONOCIMIENTO Y FUNCIONES DE LA POLITICA ECONOMICA DE LA EMPRESA

2.1. *Economía de la Empresa y Política Económica de la Empresa: planteamiento metodológico*

Difícilmente se puede plantear la pregunta de si la disciplina de la Política Económica de la Empresa, como disciplina parcial de la Economía de la Empresa, posee carácter científico, sin realizar previamente un análisis de la estructuración metodológica de la Economía de la Empresa (6). De este planteamiento debemos considerar de forma específica dos componentes básicos: la problemática de los juicios de valor y el normativismo. El grado de confusión existente sobre ambas es tan grande en casi todas las publicaciones que es necesario que los analicemos previamente a la luz de la moderna teoría de las ciencias.

La concepción metodológica en la que descansa nuestro planteamiento de la Economía de la Empresa se recoge en el esquema de la figura 1:

(3) Es interesante observar la evolución actual en el campo de la "managerial economies" americana que integra la teoría económica y la "business administration". Véase la reciente obra de Brigham, E. F., y Pappas, J. L.: "Managerial Economies" (The Dryden Press, Hinsdale, Illinois, 1972), págs. V y VI.

Generalmente se diferencia en el campo anglosajón de la disciplina entre "managerial economies" y "business policy", conceptos y contenidos que no coinciden con los centroeuropeos. Puede decirse que se trata en cuanto a la definición de sus contenidos de definiciones pragmáticas mezclándose muy frecuentemente los aspectos de teoría económica y de política.

(4) Nos remitimos a mi obra de próxima aparición "Teoría Económica de la Empresa", que se encuentra en preparación.

(5) Para el lector interesado le remitimos a mi obra "Economía de la Empresa...", ob. cit., en la que encontrará una amplia exposición.

(6) En otra publicación puede verse con detalle toda la exposición metodológica que aquí se expone de forma resumida. Ver "Economía de la Empresa", ob. cit.

<p>Ciencia de la Economía de la Empresa</p>	<p>Ciencia explicativa (actividad informativa)</p>	<p>Descripción-aclaración ("lo que es") Pronóstico ("lo que puede ser").</p>	<p>Economía de la Empresa Positiva. o Teoría Económica de la Empresa.</p>
	<p>Ciencia práctica, aplicada o política (actividad configuradora) <i>Política Económica de la Empresa.</i></p>	<p>Normativa-práctica</p>	<p>Modelos de aclaración (función aclaratoria). Modelos de decisión (criterios de decisión-función configuradora).</p>
		<p>Normativa-confesional o declarativa Juicios de valor primarios.</p>	<p>Juicios de valor o valores secundarios.</p>

Figura 1.—Concepción de la disciplina de la Economía de la Empresa.

Esta concepción de la disciplina recoge en toda su amplitud el conjunto de posiciones de los distintos autores. Para unos solamente puede considerarse lo que vamos a denominar "Teoría Económica de la Empresa", o también podemos denominarlo "Economía de la Empresa Positiva". Otros autores amplían el campo científico con la Economía de la Empresa práctico-normativa. Se trata fundamentalmente de la dirección denominada "Economía de la Empresa decisionista". Por último, tenemos el tercer grupo de autores que consideran que el campo normativo debe considerarse dentro del programa científico de la Economía de la Empresa. Antes de definir nuestra posición veamos el contenido de estos tres grupos, su fundamentación científica y sus posibilidades de aplicación a la praxis de sus conocimientos, aspecto éste que en una disciplina como la Economía de la Empresa debe ser, a nuestro entender, considerado.

2.2. *Objetivo del conocimiento en la Economía de la Empresa*

La primera pregunta que nos planteamos es cómo se llegan a definir tan distintos programas científicos. Las reglas metodológicas de la ciencia se encuentran siempre referidas a determinados objetivos, por lo que en la ciencia tienen que adoptarse decisiones de muy diverso tipo. Debemos considerar que todo enunciado científico o no que se realiza, toda teoría que se expone supone siempre un acto selectivo, acto que se basa en criterios más o menos precisos. Esto es, se encuentra esta selección en función del objetivo científico que se persiga, planteamiento, que como veremos más adelante implica muy diversos grados de valor o valoración. La definición de cuál debe ser la función de la ciencia depende consiguientemente de una decisión, depende de la posición del científico. En base de esta decisión tenemos que basar nuestras siguientes consideraciones sobre la determinación del objetivo del conocimiento en base de un análisis lógico. Aquí no nos interesa el origen de tales posiciones, si es por tradición o por otros motivos.

Si se considera que la función de la ciencia es de naturaleza cognoscitiva, esto es, que lo que busca son conocimientos y su transmisión, tenemos una función de aclaración y de descripción. Se trata de la utilización de un lenguaje descriptivo que no contiene ninguna expresión de valor o valoración. Podemos definir el instrumentario como el de informar de los conocimientos conseguidos. Se limita la función de la ciencia a información.

Por el contrario, si se considera que la función de la ciencia es la de influir en los hombres, esto es, no se trata de incrementar sus conocimientos, sino de influir en sus decisiones, no de informar sino de formar, de configurar, se tiene que usar el lenguaje prescriptivo. Se trata de admitir el asesoramiento del científico. En esta función de la ciencia que utiliza el instrumentario del lenguaje prescriptivo, es en el que tienen que considerarse las expresiones de valor (7).

(7) La literatura más interesante y reciente sobre este campo es Albert, H.: "Marktsoziologie und Entscheidungslogik" (Luchterhand, Neuwied, 1967), págs. 110 sigs.
— Beyer, H. T.: "Die Lehre der Unternehmensführung" (Dunker, Berlín, 1970).

En el primer caso se trata de la posición que se asigna al neopositivismo y en especial al racionalismo-crítico. El segundo a la posición normativista.

Se trata, pues, de una "decisión de base", que se encuentra en el campo del "meta-lenguaje" y no del "lenguaje del objeto" de la disciplina. Además, debe considerarse un tercer nivel de lenguaje: el "lenguaje de la realidad" práctica. Solamente cuando se distinguan estos tres niveles y se sitúen las valoraciones en el nivel correspondiente es cuando se podrán evitar múltiples confusiones.

Pero, además, debemos observar dentro de la función de la ciencia una tercera variante que nos es sobre todo fundamental. Se trata de que si consideramos que la función de la ciencia es la de influir, formar, configurar intencionadamente en las actuaciones, en nuestro caso, económicas de los hombres, o puede renunciar en el lenguaje prescriptivo a los juicios de valor como uno de sus principales componentes. Sin embargo, tiene que aceptarse que también puede configurarse en circunstancias determinadas por medio del lenguaje descriptivo. Esta situación puede encontrarse en el campo de la Economía de la Empresa práctico-normativa. Quiere decir, la actividad configuradora basada en unos objetivos dados, y lo que busca son la forma o combinación óptima de alcanzarlos, lo que puede expresarse en lenguaje descriptivo, mientras que en el campo normativo se trata de incidir en los objetivos y en los medios para alcanzarlos.

Por último, puede considerarse como función de la ciencia, ambas funciones conjuntamente. Aquí se deberá pasar del vocabulario descriptivo al prescriptivo. Este paso apenas se puede observar y detectar en la realidad.

Podemos deducir que la fijación del objetivo de conocimiento de una ciencia es una decisión subjetiva del propio investigador, por lo que no puede hablarse de objetivos universales del conocimiento. Si se quiere limitar la ciencia a la pura información utilizará un lenguaje descriptivo-empírico. Lo que no está dicho que se debe exigir al científico a la información de los fenómenos económicos. Depende de la decisión sobre la función de la ciencia, y esta decisión se encuentra fuera del puro problema metodológico. Aquí debemos recordar la necesidad de distinguir el "campo del descubrimiento" (Entdeckung) y el "campo de la fundamentación" (Begründung) (8).

Resumiendo, tenemos que la moderna teoría de las ciencias admite que el objetivo del conocimiento de una ciencia constituye un acto de decisión subjetivo, decisión que no se encuentra en el campo del objeto, en el "lenguaje-objeto", sino en las "decisiones base", en el campo del "meta-lenguaje" con respecto a esa ciencia. La función de la ciencia puede ser de incrementar los conocimientos e informar en un lenguaje descriptivo, sin valoraciones; puede ser ampliada en un lenguaje prescriptivo que trata de influir en las actuaciones de los individuos para lo que precisa de valores. También puede darse que en un plano descriptivo configure o ayude a configurar.

(8) García Echevarría, S.: "Economía de la Empresa...", págs. 32 y sigs.

2.3. *Economía de la Empresa explicativa*

La Teoría Económica de la Empresa o Economía de la Empresa Positiva como la hemos definido en nuestro esquema, tiene como función la de describir los fenómenos económicos en la empresa, la de aclarar la realidad económica, esto es, posee la función de incrementar los conocimientos sobre la realidad económica, sobre las actuaciones de los sujetos económicos y de transmitir estos conocimientos. Además, posee también la función pronosticadora de los futuros desarrollos (9).

Los enunciados descriptivos dentro de la teoría buscan la descripción y aclaración de la realidad económica, lo que implica una adecuada recogida y comprensión del acontecer empresarial. Abarca el análisis económico de los procesos y estructuras empresariales con el fin de obtener conocimientos sobre esa realidad recogidas en un amplio sistema de enunciados objetivos. La descripción de los fenómenos económicos no es su objetivo final, sino la aclaración de los hechos económicos e interdependencias recogida en teorías que puedan ser falsificadas empíricamente. Se trata de obtener información sobre los complejos económicos, sin utilizar juicios de valor en la configuración del sistema de enunciados.

Dentro de la Economía de la Empresa Positiva debe señalarse como su contenido al Sistema de factores, la teoría de producción, la teoría de costes, la teoría de ventas, la teoría de precios, la teoría de inversión y la teoría de la financiación principalmente. El máximo representante de esta dirección es Erich Gutenberg (10). A este campo dedicaremos una especial atención en otra obra.

Ahora bien, considerando que en esta función de la ciencia el grado de abstracción con respecto a la realidad tiene que ser necesariamente elevado y teniendo presente la notable diferencia entre las ciencias sociales con respecto a las naturales a efectos metodológicos, vamos a realizar los siguientes consideraciones sobre el contexto explicativo de la ciencia económica (11).

El proceso de aclaración consta de las siguientes fases:

1. Formulación del problema.

Constituye la formulación del problema el punto básico tanto en la teoría como en la práctica empresarial. Del planteamiento de las preguntas depende su aclaración. Para lo cual se debe saber.

a) Si el problema ya está aclarado.

b) Poseer capacidad y conocimientos para un proceder analítico, así como para eliminar los errores lógicos. Para ello se precisa un profundo conocimiento teórico.

(9) Ver sobre esta problemática García Echevarría, S.: "Planificación y Pronóstico en la Economía de la Empresa" (ICE, Madrid, 1970).

(10) Ver Steffens, F. E.: "Zum Wissenschaftsprogram dar betriebswirtschaftlichen Theorie der Unternehmung", en *ZfB* (1962), págs. 748-761.

(11) A este respecto seguimos a Giersch, H.: "Allgemeine Wirtschaftspolitik -Tomo I: Grundlagen" (Gabler, Wiesbaden, 1962), págs. 27 y sigs.

c) Abstraer. Solamente en un proceso de creciente abstracción podrá adentrarse en el problema eliminando aquellos componentes irrelevantes para el problema tratado, capacidad que debe obtenerse de la actuación teórica. Se trata de buscar el grado de abstracción adecuado para el problema o fenómeno que se quiere aclarar.

2. *Determinación de las hipótesis.*

La segunda fase del proceso de aclaración abarca la determinación de las hipótesis, lo que debe realizarse.

a) De forma sistemática y libre de prejuicios, con el fin de abarcar todo el conjunto de posibilidades. La determinación de un catálogo de hipótesis debe ser una de las actuaciones de toda actuación investigadora.

b) Se debe tratar de contrastar validez de tales hipótesis, lo que se realiza en base del criterio de su falsificabilidad (criterio de Pepper).

Es precisamente en esta fase de la determinación de hipótesis donde la teoría económica de la empresa constituye un elemento clave. Por una parte, la teoría no ofrece ya una construcción que recoge diversas hipótesis y el grado de información que precisan.

3. *Por último*, la tercera fase del proceso de aclaración nos lleva al examen de las hipótesis. Lo que plantea el problema de la información que exigen el examen de tales hipótesis, con el fin de ir revisando la validez de las distintas hipótesis. De esta forma se trata de delimitar el campo de valoración.

2.4. *Economía de la Empresa práctico-normativa (Función configuradora)*

Dentro de la función configuradora de la ciencia se considera a la Economía de la Empresa práctico-normativa o también denominada Economía de la Empresa decionista. Considerada la Economía de la Empresa como una ciencia aplicada se plantea el problema de su capacidad para ayudar a configurar las actuaciones económicas de los sujetos decisores en la empresa. Esta clasificación de la Economía de la Empresa teórica y "aplicada" no significa que se aplique la Economía de la Empresa misma, sino que se refiere a la aplicación de los conocimientos.

Antes de entrar en la definición del contenido de la "Economía de la Empresa práctico-normativa" analicemos su fundamentación en la teoría de las ciencias. Sin duda con la utilización del lenguaje descriptivo puede en ciertos aspectos contribuir a la configuración de las actuaciones, sin utilizar expresiones valorativas. Esto puede apreciarse especialmente en la configuración de un sistema de enunciados tecnológicos. En la configuración de un tal sistema se han de adoptar valoraciones sobre la elección de los problemas y se han de elegir de entre todos los posibles objetivos, lo que constituye un problema de "base existencial" de la ciencia y no tienen por qué considerarse de forma explícita, como premisas de valor.

Una disciplina tecnológica, como puede interpretarse a una disciplina “aplicada” a “práctica” no supone la introducción de juicios de valor, sino que *informa* sobre los medios y caminos para alcanzar determinados objetivos. Ni estos objetivos los fija la disciplina, ni selecciona, valora los medios. Esto implica que no precisa de juicios de valor.

En esta función de la ciencia como disciplina tecnológica se parte de objetivos dados y de los medios para alcanzarlos buscando información sobre cuál es la combinación óptima de estos medios para alcanzar tales objetivos. Lo que sí influirá, sin duda, será la posición del investigador en la selección del problema, no así de los objetivos.

La distinción entre los “objetivos que pueden ser” y los “objetivos que deben ser” es fundamental. Las primeras corresponden a una Economía de la Empresa práctica-normativa (Keinhorst, Eeinen), que refleja una disciplina tecnológica en el sentido de la teoría de las ciencias (12). Con ello se amplía el programa de una Economía de la Empresa explicativa que persigue tanto objetivos científico-teóricos como pragmáticos. Se trata de búsqueda de las alternativas óptimas. Como principal representante puede citarse a Gutenberg, quien señala que la principal función de la Economía de la Empresa es la aclaración de los procesos de optimación (13), por lo que sólo interesan científicamente aquellas “normas” que se encuentran incluidas en el propio objeto. Por tanto, se considera que el carácter normativo de la Economía de la Empresa no puede fundamentarse ni de su objeto ni de sus métodos.

Churchman (14) actúa en sentido contrario. Parte de la búsqueda empírica de los objetivos que persiguen los empresarios y trata de deducir normas de actuación fundamentadas científicamente. Pero dado el carácter hipotético del conocimiento obtenido por el método estadístico-inductivo, le lleva a exigir una ciencia normativa.

Podemos definir el objetivo de conocimiento de la Economía de la Empresa práctico-normativa, con las dos funciones siguientes:

1. Describir y aclarar las estructuras y procesos empresariales.
2. Desarrollar una disciplina tecnológica, “aplicada”, que establezca un sistema de situaciones de decisión formales, y
3. Desarrollar los métodos para encontrar la decisión óptima en cada situación de decisión.

Dentro de esta posición práctico-normativa debe considerarse la reciente obra de Kasseuf (15) que la denomina “normativa decisión making” y que des-

(12) Albert, H.: “Warktseziologie...”, ob. cit., págs. 114 y sigs.

(13) Gutenberg, E.: “Zur Frage des Normativen in den Sozialwissenschaften”, en “Sozialwissenschaft und Gesellschaftsgestaltung”, en honor de G. Weiser, ed. por F. Karsenberg y H. Albert (Duncker, Berlín, 1963), págs. 127-128.

(14) Churchman, C. W.: “Prediction and optimal Decision” (Prentice-Hall, Englewood, 1961).

(15) El propio autor define como “teoría normativa” “... a theory that prescribes how decisions should be made, given goals and values” (pág. 3). Se refiere claramente a la normativa-práctica nuestra.

Kasseuf, Sh.: “Normative decision making” (Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1970).

arrolla las funciones segunda y tercera que acabamos de mencionar. La expresión "normativa" lleva a error, pues no se trata del normativismo en el sentido prescriptivo mediante juicios de valor, sino de normativismo práctico, como se ha indicado: datos objetivos y valores determinan decisiones óptimas.

Estamos, por tanto, distinguiendo claramente entre el "campo de descubrimiento" de la ciencia (objetivos, valores) y el "campo de fundamentación" (cálculo de las decisiones óptimas).

Dentro de la función configuradora que se le asigne a la Economía de la Empresa práctico-normativa debe distinguirse entre

a) La función de aclaración basada en los modelos de aclaración que reflejan las alternativas de que se dispone, las consecuencias y validez de las alternativas en base de las hipótesis consideradas.

b) La función configuradora en base de los modelos de decisión que se refieren a un campo más o menos amplio de las decisiones económicas en la empresa. Estos modelos recogen las alternativas de decisión, las interdependencias, las consecuencias de las alternativas y el criterio de decisión.

Por consiguiente, en la Economía de la Empresa decisionista, la consideración de valores se refiere a la elección de la alternativa de actuación óptima con respecto a los objetivos dados. Se trata de valores con respecto a la relación medios-objetivos, valores que como veremos más adelante no puede denominarse normativos, ya que pueden asegurarse en cuanto a su validez por métodos científicos. Se trata de juicios de valor secundario.

2.5. *Economía de la Empresa normativa.*

Tal como se le ha planteado Churchman, puede preguntarse si una disciplina como la Economía de la Empresa puede prescindir de la función normativa. Esta pregunta está estrechamente vinculada a la problemática de si la ciencia y el científico economista de empresa puede y debe asesorar como experto en las decisiones que debe adoptar el político. Con el fin de aclarar esta función realizaremos primeramente un análisis de la teoría de las ciencias sobre el problema normativo.

La pregunta parte inmediatamente de la exposición hecha sobre el contenido de la Economía de la Empresa práctico-normativa. —Es suficiente con la información que nos facilita para configurar las actuaciones económicas de la empresa? No se puede excluir el que no se considere suficiente con el desarrollo de una tal disciplina tecnológica, sino que además quieran configurar los objetivos y medios recomendando su persecución por determinadas personas o grupos de personas. Se trata no sólo de informar sobre los objetivos a perseguir y los medios que se seleccionan y configuran como posibles para alcanzarlos, sino de conseguir un consenso de estas personas o grupos, identificando o modificado sus comportamientos con los objetivos presentados. Tales objetivos se pueden fijar en un programa de acción que tiene carácter informativo y otras

veces también posee una función de actuación hacia las posiciones buscadas.

Antes de entrar en las encontradas posiciones que existen, y dado que la discusión en estos momentos vuelve a suscitarse sobre la consideración de la Economía de la Empresa normativa, veamos el contenido de la misma.

Partiendo de la distinción entre enunciados cognoscitivos (enunciados que pueden adoptar los valores de verdadero-falso) y no cognoscitivos, dentro de estos últimos una de las categorías de enunciados los constituyen los enunciados normativos. Esta categoría de enunciados está caracterizada por propiedades funcionales y no formales. Puede definirse una frase como enunciado normativo cuando (16).

a) Caracteriza una posible situación o actuación con un valor positivo o bien negativo.

b) Una norma propuso como válido un comportamiento.

c) Implica una expectativa prescriptiva.

Los enunciados normativos de esta categoría no pueden deducirse de enunciados cognoscitivos.

Los sistemas de enunciados normativos informan sobre la posición del científico y buscan la función de motivar, convencer y legitimar. La base de los enunciados normativos son los juicios de valor. A este respecto debemos observar que para la Economía de la Empresa normativa se trata de una función de la ciencia que incluye en sus planteamientos científicos juicios de valor primarios; esto es, aquellos juicios que asignan a determinadas actuaciones valores éticos, religiosos, etc. Estos valores no pueden asegurarse o conformarse por medios científicos en cuanto a su veracidad, por lo que no pueden reconocerse de forma racional. El objetivo del conocimiento no se limita, por tanto, a la descripción y a la aclaración de los fenómenos económicos, sino que considera la deducción de normas para la actuación en la práctica de la actividad empresarial. Esto es, deben elegirse valorativamente los objetivos y la elección de los medios que de acuerdo con normas éticas lleve a la deducción de normas de actuación.

Desde hace mucho tiempo constituye la admisión o no de esta función del conocimiento uno de los temas claves no sólo en la Economía de la Empresa, sino también en el conjunto de la ciencia económica. Tanto en los Estados Unidos como en los países de lengua alemana vuelve a plantearse la discusión sobre la admisión o no de los planteamientos normativos.

Dentro de la Economía de la Empresa la opinión dominante es la de rechazar una función normativa, ya que una discusión de los juicios de valor en que tiene que descansar no es posible dentro de la teoría (17). Desde el punto de vista de la teoría de las ciencias hemos señalado que de enunciados cognoscitivos no pueden deducirse normas, ya que de otra manera lleva a una deducción errónea.

(16) Albert, H.: "Marktsoziologie...", ob. cit., pág. 148.

(17) Heinen, E.: "Einführung in der Betriebswirtschaftslehre" (Gabler, Wiesbaden, 1968), pág. 23.

El problema que se plantean los defensores de una ciencia normativa (18), en especial en la Economía de la Empresa, es que la aplicación de los resultados de la investigación explicativa, de la Teoría Económica de la Empresa Positiva, en la praxis no puede realizarse con los sistemas tecnológico- socio-técnicos (19) que antes hemos señalado. Esto es, no es suficiente con una Economía de la Empresa práctico-normativa para desarrollar la actividad configuradora en la actuación empresarial. Para Weisser (20) son dos los argumentos sobre los que descansa la admisión de la disciplina normativa:

a) Que los sistemas tecnológicos no son suficientes y, por tanto, no pueden sustituir la ciencia normativa, debido a que los intereses de los hombres implicados en las actuaciones económicas son múltiples, y

b) Considera la necesidad de que el científico pueda enjuiciar y con ello mantener el ethos de la ciencia.

Albert (21), como uno de los representantes del racionalismo crítico, no excluye el que no sea suficiente con los sistemas tecnológicos y que se pretende influir en la configuración de los objetivos, actuación ésta de elegir objetivos y medios que posee un papel decisivo en los sistemas tecnológicos, que pertenece a los "problemas base de la ciencia" (22). Para Albert las valoraciones sobre objetivos y medios suponen hipótesis con las que se identifica el científico para construir su sistema tecnológico, hipótesis que no pueden ser confirmadas científicamente. Para Weisser suponen la expresión de su convencimiento personal de forma explícita-confesional su valoración. Por tanto, un programa, que incluye objetivos y medios, implica un contenido de valores y no de conocimientos, aunque si bien ciertamente en su confección se hayan utilizado. En este sentido puede hablarse de una Política Económica racional.

Para Giersch (23) sí es que la teoría económica contribuye a una configuración más racional de la Política Económica deben incluirse entre las funciones de la ciencia los enunciados que descansan en normas siempre y cuando se observe la regla de juego de que explicita con carácter confesional el elemento normativo, de manera que no lleve a error al que se dirige de forma que pudiera éste suponer que se trata de tesis objetivamente válidas. Y es aquí donde ve precisamente Albert (24) el problema en la realidad, ya que en muchas circunstancias se utiliza un lenguaje, consciente e inconscientemente, sobre todo dada la imperfección del lenguaje vulgar, que no permite distinguir los componentes descriptivos de los prescriptivos.

(18) Weisser, G.: "Politik als System aus normative Urteilen" (Schwarz, Göttingen, 1951).

Katterle, S.: "Normative und Explikative Betriebswirtschaftslehre" (Schwarz, Göttingen, 1964).

(19) Weisser, G.: "Normative Sozialwissenschaft im Dienste der Gestaltung des sozialen Lebens", en "Soziale Welt" (1956), pág. 16.

(20) Ib.

(21) Albert, H.: "Wissenschaft und Politik", en Probleme der Wissenschafts theorie", ed. por E. Topitsch, en Honor de Viktor Kraft, Viena, 1960, pág. 215.

(22) Ib.

(23) Giersch, H.: "Allgemeine...", ob. cit., pág. 47.

(24) Albert, H.: "Marktsoziologie...", ob. cit., pág. 111.

Para Ketterle (25) debe existir una Economía de la Empresa normativa junto a una explicativa y una práctica-normativa. Basándose en Weisser considera que si la Economía de la Empresa quiere realizar su función configuradora como una ciencia social que asesore al "político", tiene que construir un sistema que se componga de premisas explicativas y de valores confesionales prácticos que puedan interpretarse de forma unívoca. De esta forma podrá actuarse en esta disciplina singular asesorando y recomendando al político, al "Gesellschaftsgestalter", en su actuación.

A este respecto, Albert distingue entre la ciencia, por un lado, la actuación científica, y la función asesora, por otro. Mientras que para Weisser se trata de construir una ciencia que garantice de forma óptima el asesoramiento científico de la política y la mejor cooperación entre político y experto, esto es, la "ciencia" debiera dar consejos a la "política", Albert diferencia ambas funciones. Para Albert se trata en la función de asesoramiento al político por científicos individuales tanto de un aspecto organizativo -institucional como ético, rechazando el que sea necesario para ello, esto es, para la solución del problema de asesoramiento, la construcción de una ciencia social normativa. El que el científico actúe asesorando es una actuación admitida para la que se han de considerar valores de muy distinta naturaleza. Lo que no puede afirmarse, según Albert (26) es que se eleve la racionalidad de la actuación con el intento de deducir los valores de un amplio sistema científico normativo.

La diferencia planteada entre el normativismo moderno y el racionalismo-crítico puede centrarse en que la ciencia no puede realizar declaraciones programáticas, ya que no pueden fundamentarse científicamente. El normativismo busca la elaboración de una ciencia que recoge tanto los enunciados descriptivos como los prescriptivos, que integre los resultados de la Economía de la Empresa explicativa y normativa, facilitando la actividad configuradora, asesorando al político. Eso sí, señalando claramente el sistema de premisas que se introduzca confesionalmente, de manera que no surgan confusiones. El racionalismo-crítico no rechaza el que el científico asesore al político para configurar la realidad económica de la empresa. Lo que sucede es que separa ambas funciones y la elección de los objetivos y medios de acuerdo con valores determinados constituye en principio un problema moral y no un problema científico. En los sistemas tecnológicos tales objetivos y medios se introducen como hipótesis con los que se identifica o acepta el científico.

De donde se deduce que quizá el problema debemos verlo en el campo en el que se sitúa los valores, los juicios de valor y en sus diferentes matices. Por ello nos vamos a centrar en la cuestión clave para la Política Económica que son los juicios de valor.

(25) Katterle, S.: "Normative...", ob. cit., pág. 151.

Debe añadirse la reciente controversia mantenida por Schanz al realizar una Plädoyer para la Economía de la Empresa normativa. Ver Staehle, W. H.: "Plädoyer für die Einbeziehung normativer Aussagen in die Betriebswirtschaftslehre", en "ZfbF" (1973), páginas 184-197.

Schanz, G.: "Stellungnahme zu Staehles Plädoyer für die Einbeziehung normativer Aussagen in die Betriebswirtschaftslehre", en "ZfbF" (1974), págs. 47-52.

(26) Albert, H.: "Normative Sozialwissenschaft und politische Rationalität", en "ARSP", vol. L 969/4, págs. 576-577.

2.6. *Los juicios de valor en la Política Económica de la Empresa*

Además de la problemática de los juicios de valor debemos considerar para aclarar las posiciones señaladas en cuanto a la función científica de la Economía de la Empresa, a nuestro entender, otros dos componentes:

a) Los modelos de asesoramiento como instrumentación posible de los distintos planteamientos científicos, y

b) La interpretación de la "racionalidad" en la Economía de la Empresa, de las "decisiones racionales", de una "política Económica de la Empresa racional".

En el momento en el que se incluyen o consideran en la "Teoría Económica de la Empresa Positiva" consideraciones valorativas se han rebasado sus límites. La diferencia sustancial entre el planteamiento positivo o teórico puro de los fenómenos económicos de la empresa y la Economía de la Empresa práctica, "normativa", se encuentra no en el objeto de la investigación que es la empresa, sino en la forma de plantear las preguntas. Se tropieza en la realidad económica de la empresa muy pronto en estos límites.

Ahora bien, estas "valoraciones" abarcan una gama muy amplia que va ya desde la elección del propio problema que se trate de investigar o solucionar hasta la introducción de principios éticos. El problema de la consideración de normas que permitan ordenar valorando los componentes que entran en todo problema económico. En la praxis de la empresa, a nivel de los responsables de las decisiones empresariales, se plantea constantemente la necesidad de "valorar" con respecto a "normas" en toda decisión. Por ello vamos a analizar cuáles son las diferentes características de estas "valoraciones" partiendo de los resultados que nos ofrece la teoría de las ciencias.

a) *El problema de los juicios de valor en las ciencias sociales*

Cuando hablamos de "valor", "valoración", "juicios de valor", se deben considerar al menos dos aspectos: en primer lugar, que se trata de un problema de lenguaje, y en segundo lugar, el problema de si determinadas clases de expresiones valorativas deben o no introducirse en las ciencias sociales. El término "valor" aparece con muy distintos contenidos en las Ciencias Sociales. Así se habla de "valor económico", de "valor técnico", etc.

El valor económico "objetivo" o "subjetivo" (27) se refiere así a la apreciación, que se refleja generalmente en un "precio" en función de la escasez y deseo que tienen los sujetos. Cuando se habla, sin embargo, de "juicios de valor", se refiere a las expresiones de "valoración" que pertenecen al campo prescriptivo del lenguaje, y no al puramente descriptivo, que contiene elementos imperativos, cuyo cometido es el de expresar convencimientos, adoptar posiciones valorativas, de forma que se influya en otras personas. No se trata, pues, de una expresión y transmisión de conocimientos.

(27) García Echevarría, S.: "Economía de la Empresa...", págs. 207-217, y García Echevarría, S.: "Introducción a la Economía de la Empresa", Unidad Didáctica I (Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid, 1974).

En las Ciencias Sociales deben diferenciarse, pues, el complejo problema de la valoración en tres niveles (28):

a) En primer lugar, la problemática de los "valores-base" en las Ciencias Sociales. Se trata de considerar que toda actividad científica depende de puntos de vista o criterios valorativos del propio investigador. Estos criterios son los que le sirven para elegir el problema y su planteamiento, con lo cual se realiza un acto selectivo que implica valorar lo que se considera interesante de aquello que no se valorará. Se trata de determinar cuáles son los componentes relevantes y los no relevantes para un problema económico empresarial. En este primer problema se deben considerar aspectos heurísticos y metodológicos.

Toda teoría es, como hemos señalado, selectiva, y se encuentra definida por determinadas valoraciones. Para salvar la objetividad de la ciencia no tienen por qué eliminarse estas valoraciones, que son necesarias para la selección. La cual corresponde al campo subjetivo del "descubrimiento" y no al de la "fundamentación" de una ciencia. De la confusión de ambos campos es de donde surgen dudas al no diferenciar los enunciados referentes al "origen" y los enunciados referentes a la validez de las teorías.

En las ciencias sociales se han de adoptar decisiones "base" que se refieren a objetivos concretos. Tales decisiones afectan a la elección válida del método, la validez de las hipótesis, relevancia de los datos, etc., decisiones que pueden verificarse.

Estas valoraciones base del planteamiento del problema no impide una investigación científica objetiva del problema económico.

b) En segundo lugar tenemos las "valoraciones" que deben ser analizadas por las ciencias sociales. Los individuos y grupos de individuos actúan valorando. Estas valoraciones, que inciden en sus comportamientos económicos, son hechos reales que pueden recogerse empíricamente, análisis que es necesario para las teorías del comportamiento. Estos enunciados que solamente informan, describen, aclaran y pronostican tales comportamientos valorativos, los juicios de valor de los individuos, son enunciados informativos y no normativos. Su diferenciación con los "juicios de valor" propiamente dichos se debe ver en la diferenciación entre el "lenguaje del objeto" y el "meta-lenguaje". Se trata de valoraciones en el campo del objeto o experimental de las ciencias sociales.

c) En tercer lugar tenemos el problema de los juicios de valor propiamente dichos, esto es, hasta que junto a los enunciados científicos pueden tener el carácter de juicios de valor. Se trata de plantearse la cuestión de si la ciencia económica puede realizar juicios universales sobre los valores en los que debe orientarse la política y cuáles deben ser los objetivos a perseguir. Se refiere aquí, pues, a los enunciados normativas.

La consideración de juicios de valor en los enunciados de las ciencias sociales lleva a una ciencia normativa, tal como se ha señalado anteriormente.

(28) Albert, H.: ob. cit., págs. 151 y sigs., y Pütz, Th.: "Grundlagen der theoretischen Wirtschaftspolitik", 2.^a ed. (Fischer Verlag, Stuttgart, 1974), pág. 9.

La discusión en torno a la búsqueda de recomendaciones para la actuación en la vida real, en el plano político, partiendo de los enunciados científicos y teorías debe centrarse en la pregunta de si pueden deducirse o no enunciados normativos de sistemas puramente informativos. Tal deducción no es válida. Para poder realizarla se defiende la introducción en los sistemas de enunciados de los juicios de valor de forma explícita (29), de manera que puedan utilizarse como premisas para tales deducciones. Aquí debemos reseñar dos direcciones al menos:

a) La dirección neopositivista (30), que rechaza la introducción de juicios de valor como premisas, pues las teorías informativas deben transformarse en sistemas tecnológicos. Una vez definido en los "valores-base" los elementos e interdependencias que son relevantes, un sistema tecnológico no contiene valoraciones, recomendaciones o juicios de valor de ningún tipo. Un sistema tecnológico lo que facilita es información sobre las posibilidades e incidencia. Esta información puede ser utilizada en la praxis, siendo decisivo en todo sistema tecnológico la información y su relevancia para el problema concreto. Por tanto, la efectividad o utilidad de las ciencias sociales se encuentra en la elección de la problemática objeto de la investigación y no en la formulación explícita de juicios de valor. Esto es, enunciados libres de juicios de valor son congruentes con su relevancia para su aplicación práctica.

Concretando defienden la configuración de sistemas tecnológicos, cuyos objetivos y criterios se han adoptado en los "valores-base", en la meta-lenguaje. El científico puede o no estar de acuerdo con estas decisiones previas o de base, puede estar conforme o en conflicto, pero no precisa introducir en su sistema tecnológico de enunciados valoraciones.

b) La segunda orientación, que pudiera denominarse neo-normativista, implica la necesidad de completar, de introducir en los sistemas de enunciados positivos o teóricos puros premisas con contenido valorativo para poder deducir de los enunciados teóricos normas, recomendaciones para su aplicación a la realidad social. Generalmente se aceptan dos posibilidades para caracterizar estas premisas valorativas que se introducen en los sistemas teóricos para que posean capacidad asesora:

1. Se puede introducir de forma explícita, confesionalmente, y
2. Se pueden introducir como hipótesis en la forma: "Cuando.. entonces".

En el caso primero el investigador se identifica como una posición; en el segundo caso, no. En este segundo caso tenemos la construcción tecnológica. Entre ambas posibilidades se considera la de los "juicios de valor fundamentales filosófico-culturalmente", que refleja valores aceptados.

c) Se puede resumir con Albert que no existe una ciencia libre de juicios

(29) Weisser, G.: "Wirtschaftspolitik als Wissenschaft. Erkenntniskritische Grundlagen der praktischen Nationalökonomie" (Stuttgart, 1934). también Giersch, H.: "Allgemeine...", ob. cit.

(30) Albert, H.: Ob. cit., "Marktsoziologie...", págs. 154-155.

de valor en un sentido absoluto (32), pero que el principio metodológico puede recogerse en los siguientes términos:

1. En un determinado sentido ninguna ciencia está libre de juicios de valor, ya que precisan de unos "valores-base" influidos por valoraciones.
2. Las ciencias sociales deben analizar juicios de valor en su campo del objeto.
3. Toda ciencia puede estar libre de juicios de valor dentro de su interdependencia de enunciados dentro del sistema construido en el campo objetivo de la ciencia.

b) *Los juicios de valor en la Economía de la Empresa*

En la moderna Economía de la Empresa se establece la distinción entre "juicios de valor primarios" o "éticos" y "juicios de valor secundarios". Los primeros son los que constituyen juicios de valor éticos, mientras que los segundos se refieren a "juicios de valor" o, mejor dicho, valoraciones de tipo técnico y que se refieren a la relación medios-objetivos dentro de un campo de posibilidades de elección. Esta clasificación puede considerarse como insuficiente a la luz de la moderna teoría de las ciencias, tal como se acaba de señalar en torno a los "juicios de valor".

En el planteamiento metodológico tradicional de la Economía de la Empresa se parte de la distinción en el "campo u objeto material de experimentación" y el "campo formal y objeto de conocimiento" de la disciplina. La empresa, en su componente económico, constituye el objeto material o de experimentación. Mediante el denominado "principio de identidad" se selecciona aquellos problemas que interesan para la disciplina.

Como hemos visto, el científico actúa seleccionando, para lo cual precisa de valoraciones. La determinación de los problemas constituye un acto de decisión basado en juicios que se remiten al campo del descubrimiento, son "valores de base" (Wertbasis), con los que puede o no identificarse. A partir de esta base que cae dentro del "meta-lenguaje" es cuando se construye la disciplina expresada en el "lenguaje del objeto", que a su vez es distinta del lenguaje de la praxis. Estos tres niveles de lenguaje deben considerarse claramente en el esquema metodológico de la Economía de la Empresa.

Tanto el "principio de identidad" como el criterio de selección de la problemática a considerar constituyen decisiones de base valorativas a la hora de definir la disciplina o cualquier campo de investigación. Así nosotros vamos a distinguir claramente entre:

- a) Teoría económica de la Empresa o Economía de la Empresa Positiva que recoge sistemas de enunciados que describen, aclaran, explican y pronostican los fenómenos económicos de la Empresa. Puede considerarse libre de juicios de valor en sus procesos de descripción, aclaración, explicación y pronóstico. Partiendo de hipótesis, cuya selección valo-

(31) *Ib.*, pág. 156.

rativa se ha realizado en un plano "meta-empresarial", y utilizando un lenguaje descriptivo informa sobre las interdependencias y efectos económicos. Aquí tenemos la Teoría de Producción, la teoría de costes, la teoría de proceso de combinación de factores, teoría de ventas y teoría de inversión.

Por consiguiente, no se introducen como premisas enunciados valorativos y no prescribe comportamientos. Sin embargo, con su información puede contribuir ya a configurar comportamientos más racionales, puede su información ser relevante para la praxis, si se ha definido bien el problema, si se ha planteado en base de las premisas adecuadas para el problema y si la información introducida es ciertamente válida y relevante para el problema a considerar. Es sobre todo su valor informativo básico para cumplir la función formativo-crítica de la ciencia (Albert) y puede ayudar a la configuración ya de los comportamientos para la decisión.

b) *Economía de la Empresa Práctico-normativa o Política Económica de la Empresa*

Como ciencia aplicada o práctica la Economía de la Empresa se encuentra ante la función configuradora de los comportamientos, sobre todo, en su configuración de las decisiones económicas en la empresa. Aunque la Economía de la Empresa Positiva pueda ayudar a configurar en su información, la función configuradora corresponde a la Economía de la Empresa como disciplina aplicada, como disciplina política. Se trata de desarrollar sistemas de enunciados tecnológicos contruidos con respecto a determinados objetivos concretos. Dados los múltiples objetivos posibles que no es posible considerarles, implica una selección de tales objetivos sin que se incluya en el sistema las premisas de valor en las que se basa tal selección de objetivos.

Se trata de, dados unos objetivos y unos medios, buscar la combinación óptima para alcanzar tales objetivos. Esto es, informa sobre los medios que llevan a la mejor consecución de los objetivos. Para lo cual no precisa de juicios de valor dentro del propio sistema de enunciados que configura una disciplina de carácter tecnológico. Si bien, ciertamente, la elección del problema lleva implícita la postura valorativa del científico. Lo cual no implica que estas decisiones de base deban introducirse como premisas en el sistema puramente tecnológico.

En la Economía de la Empresa se trata del paso siguiente de la Economía de la Empresa positiva a una disciplina más amplia que configure las decisiones. El desarrollo "tecnológico" de los modelos de aclaración y, sobre todo, los de decisión, constituyen su contenido. Con unos objetivos dados y con unos medios definidos se busca una contestación a la pregunta de cuál es la decisión óptima. Aquí es donde entran los "juicios de valor secundarios" cuyo contenido técnico-económico no implican valoraciones éticas, si no "normas" técnicas que ayudan a configurar los datos relevantes de tales modelos.

Hasta aquí se considera por la mayoría de los autores el campo de la Economía de la Empresa como disciplina científica, con sus dos funciones: la Positiva o Teórica y la Política o configuradora. Ambas metodológicamente afian-

zadas en la dirección de la teoría de las ciencias y buscando "objetividad" y posibilidades de falsificación si los sistemas de enunciados son accesibles a la contrastación empírica.

c) Economía de la Empresa normativo-confesional

Sin embargo, existe actualmente una nueva tendencia neo-normativa que considera que la ciencia debe ampliar su función configuradora admitiendo su contribución a la formación de los objetivos y a la configuración de los medios. Para lo cual se precisa introducir juicios valorativos de acuerdo con criterios subjetivos del científico. Se trata de si la ciencia económica de la empresa, esto es, el economista de la empresa, no debe ampliar su actuación influyendo en el político de la empresa, en el responsable de las decisiones, en la configuración de objetivos y medios. Se trata en realidad de configurar un programa.

La problemática de una disciplina económica de la empresa que abarque también planteamientos normativos se encuentra estrechamente ligada a la problemática del asesoramiento. Se busca si la utilidad de la ciencia para resolver los problemas económicos en la empresa no sería mayor si se pudiera partir de una ciencia que incluyese valores expresados en forma de enunciados prácticos básicos, que identificados con el científico, permite deducir recomendaciones, o si se deben separar ambas funciones (32).

Existen, ciertamente, una serie de problemas en la empresa, por ejemplo, la cogestión (33), que difícilmente pueden resolverse dentro de un puro sistema de enunciados tecnológicos. La postura del científico incide constantemente en los procesos de elección que realiza tanto para la delimitación del problema como para la definición de los medios. En este proceso selectivo entran criterios valorativos que si bien en algunos casos pudieran definirse como "juicios de valor secundarios" o técnicos —y aquí incluso había que analizar su valoración en el sistema base de valores— en otros son "juicios de valor primarios" que se difuminan y equivocan incluso al propio científico. Con ello se puede considerar que también influirá en la capacidad de asesoramiento. Por ello deberá especificarse de forma unívoca; o bien como juicios personal, bien como hipótesis, tales normas, aunque será difícil a veces señalar su grado de incidencia en los resultados obtenidos.

En la Política Económica de la Empresa el científico y el economista en la empresa puede encontrarse o bien conforme o en conflicto con los objetivos definidos por el político. Su función, a nuestro entender, no puede terminar con la aceptación o rechazo de los mismos, sino que debe configurar nuevos sistemas hipotéticos de objetivos y nuevos medios que someterá a su análisis. Si lo que buscamos es mejorar la racionalidad en las decisiones económicas en la empresa, y dada generalmente la vaguedad con la que se expresan los objetivos por la praxis política, deberá el científico analizar objetivos y medios, ampliar,

(32) Ib.

(33) Ver García Echevarría, S.: "Condicionamientos para que la cogestión constituya un factor positivo de desarrollo y crecimiento de la Empresa", en "La evolución de la Estructura en la empresa", vol. XXX, "Anales de Moral Social y Económica", Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos, Madrid, 1972.

mejorar y configurar nuevos sistemas de objetivos y saber modelar los medios. Esta función le compete al economista si quiere contribuir a comportamientos racionales en las decisiones económicas.

Lo que no puede hoy aún afirmarse son los resultados de los esfuerzos que realizan los partidarios de una ciencia normativa, buscando precisamente una ciencia más capaz para enfrentarse con los fenómenos de la praxis.

La Política Económica de la Empresa consta, por tanto, de dos funciones claramente diferenciadas: una práctico-normativa, tecnológica, aceptada como función configuradora por la mayoría de los científicos, y una normativa-confesional, que es rechazado por numerosos grupos, pero que contiene aspectos que necesariamente afectan al científico si quiere contribuir a la configuración social. Ambos campos se reflejan en los modelos de asesoramiento.

Por consiguiente, la función del economista en la empresa debe considerar científicamente las siguientes posibilidades en su actuación (34):

- 1) Describir, aclarar y pronosticar las interdependencias económicas en la empresa.
- 2) Partiendo de los "valores-base" económicos y culturales dominantes o de su propia filosofía social, describir y tipificar los sistemas de objetivos y analizar el proceso de configuración de tales objetivos. Se debe llegar a una sistemática teórica de los objetivos y relaciones entre ellos.
- 3) El científico no puede adoptar una postura indiferente, por lo que debe considerar en base de su ética científica exponer sus divergencias entre los objetivos y medios señalados y los que según sus valoraciones debieran darse. Y ello para poder incluso considerarlos en los planteamientos alternativos que pueden ofrecerse al político en forma hipotética para poder realizar los cálculos económicos.
- 4) Debe precisar cuantitativa y cualitativamente los objetivos de la praxis, sobre todo en la empresa, con el fin de poder establecer los medios alternativos que sirvan para tales objetivos. Se precisa de objetivos claramente definidos para una aplicación teórica. En la empresa lo que busca el economista son todas las posibilidades alternativas medidas cuantitativamente en el mayor grado posible que permitan alcanzar los objetivos. Pero dado que en la empresa las decisiones se adoptan en muy diversos niveles y como muchos de los objetivos no son finales sino medios para otros, se hace aquí necesario establecer un sistema de objetivos cuyo grado de precisión varía con su mayor o menor proximidad con las funciones técnico-económicas de la empresa. La fundamentación teórica de tales sistemas constituye uno de los contenidos esenciales de la función del economista que precisamente debe saber distinguir, en la medida de lo posible, donde actúe con juicios de valor primarios y cuando son juicios de valor secundarios. Sólo así será eficaz su asesoramiento a los sujetos decisores a los políticos en la empresa.

(34) Pütz, Th.: Ob. cit., págs. 9 y 10.

- 5) En la empresa la consideración de los datos relevantes cuantitativos y analíticos debe inclinarse por un esfuerzo de cuantificación si se quiere definir de forma precisa las opiniones o alternativas y sus consecuencias que se le ofrece al político en sus decisiones (35).

(35) Sobre la problemática del asesoramiento en la empresa y firmas de desarrollo de los planteamientos tecnológicos me remito a mi obra "Política Económica de la Empresa - Tomo I: Fundamentos" (en prensa).