



ARTÍCULOS

Las empresas como instrumentos de distribución, además de productoras de riqueza

Pietro Onida

Revista de Economía y Estadística, Tercera Época, Vol. 7, No. 3-4 (1963): 3º y 4º Trimestres, pp. 119-137.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3558>



La Revista de Economía y Estadística, se edita desde el año 1939. Es una publicación semestral del Instituto de Economía y Finanzas (IEF), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, Av. Valparaíso s/n, Ciudad Universitaria. X5000HRV, Córdoba, Argentina.

Teléfono: 00 - 54 - 351 - 4437300 interno 253.

Contacto: rev_eco_estad@eco.unc.edu.ar

Dirección web <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/index>

Cómo citar este documento:

Onida, P. (1963). Las empresas como instrumentos de distribución, además de productoras de riqueza. *Revista de Economía y Estadística*, Tercera Época, Vol. 7, No. 3-4: 3º y 4º Trimestres, pp. 119-137.

Disponible en: [<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3558>](http://revistas.unc.edu.ar/index.php/REyE/article/view/3558)

El Portal de Revistas de la Universidad Nacional de Córdoba es un espacio destinado a la difusión de las investigaciones realizadas por los miembros de la Universidad y a los contenidos académicos y culturales desarrollados en las revistas electrónicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Considerando que la Ciencia es un recurso público, es que la Universidad ofrece a toda la comunidad, el acceso libre de su producción científica, académica y cultural.

<http://revistas.unc.edu.ar/index.php/index>



REVISTAS
de la Universidad
Nacional de Córdoba



Universidad
Nacional
de Córdoba



FCE
Facultad de Ciencias
Económicas



1613 - 2013
400
AÑOS

LAS EMPRESAS COMO INSTRUMENTOS DE DISTRIBUCION ADEMÁS DE PRODUCTORAS DE RIQUEZA (*)

1. — Comúnmente se concibe a la empresa como instrumento de producción de la riqueza: institución destinada a la satisfacción de las necesidades humanas, en cuanto esta satisfacción requiere el consumo de bienes económicos que la empresa tiene la función de producir.

Admitida la tendencia a producir de la manera más económica, la empresa se estudia principalmente, en la organización y gestión, con relación a su función productiva. Tanto en el plano de la investigación teórica, como en el de la actividad práctica, la conducta de la empresa y las políticas de organización y gestión conducen a exaltar y perfeccionar la mencionada función.

En lo que respecta a la economicidad de la producción, se admite que puede entenderse de distinta manera según se considere el plazo corto o largo, relacionado con una sola unidad empresaria o con un grupo, más o menos extenso, de empresas que forman un todo complejo; y se reconoce que, concretamente, la conducta más económica de una empresa dada es función de todas las condiciones de lugar y de tiempo en que trabaja.

Con respecto a los juicios de conveniencia, es frecuente distinguir la posición de la empresa privada de la pública,

(*) Traducido del original, italiano, por Noé A. Cargnelutti, traductor del Instituto de Economía de la Hacienda, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba.

entre otras razones, por los distintos "tiempos de espera" propios de cada una y el distinto horizonte económico al que abren su propia actividad.

De cualquier manera, en el examen de la conducta conveniente de la empresa, se acostumbra poner el acento en la función productiva.

Ahora bien, no hay dudas de que esta función es propia y típica de la empresa. Pero, es útil observar que las empresas ejercitan —con su actividad— una acción vasta y profunda también en lo relativo a la distribución social de la riqueza y que esta acción ha de tenerse presente en su gobierno superior, sea pública o privada, también, pero no sólo, a los efectos de la selección relacionada directamente con la actividad de la producción.

La función, que llamaremos distributiva, puede presentar problemas muy importantes, especialmente en la dirección de la gran empresa, o de los grandes conjuntos productivos, que emplean vastos capitales provenientes del ahorro más extendido, ocupan grandes masas de trabajadores y alimentan grandes corrientes de consumo.

Entre las formas más notables en que las empresas actúan para la distribución social de la riqueza, han de recordarse y brevemente consideraremos: la política de los dividendos y de autofinanciación, la política de los salarios y la política de los precios.

En la vida concreta de las empresas, estas políticas naturalmente se mezclan entre sí, y cada una puede obrar sobre las otras de manera distinta según complejos variables de condiciones propias de la empresa y del ambiente en que vive y se desarrolla.

2. — Se efectúan procesos de distribución, directamente ligados entre sí, mediante la política de los dividendos y de autofinanciación, cuando la utilidad del ejercicio se conserva,

LAS EMPRESAS COMO INSTRUMENTOS DE DISTRIBUCIÓN

una parte con fines de autofinanciación y, otra se destina al servicio de los dividendos.

Acercas de la autofinanciación es útil recordar —a los fines de las consideraciones subsiguientes— que dicha expresión generalmente se usa en dos sentidos ya sea para designar la retención o falta de distribución de las utilidades netas del ejercicio con la constitución de reservas expresas u ocultas del balance, o bien para indicar las amortizaciones de los valores activos y la acumulación de todo tipo que, en realidad (y no sólo formalmente), constituye el pasivo del balance (1). Las dos formas de autofinanciación, son distintas en razón de los distintos caracteres económicos que presentan. Por autofinanciación de la segunda forma (amortizaciones y acumulaciones, expresas u ocultas), ciertamente no puede hablarse de la oportunidad, o no, de efectuarla, o de la conveniencia de admitirla en una medida mayor o menor, ya que se trata de la figuración de fondos patrimoniales pasivos, mediante la imputación a la cuenta económica del ejercicio de los componentes negativos del rédito: imputación que no podría omitirse en una determinación correcta del rédito del ejercicio, aunque para las amortizaciones y para algunas acumulaciones pueda permitirse cierta elasticidad en la imputación de sus cuotas anuales, quedando firmes las imputaciones totales a efectuarse dentro de períodos más largos de tiempo. Añádase que, con relación a las amortizaciones y a las acumulaciones de toda índole, que figuran en el pasivo, no podría hablarse de autofinanciación, cuando en los balances en que se asentaron, cerraron con una pérdida neta de ejercicio.

(1) Cuando las acumulaciones se hacen en medida notablemente superior a la requerida para una correcta determinación del rédito del ejercicio, el excedente constituye formalmente pasivo en el balance, pero sustancialmente refleja reservas de utilidades. Se sabe que las reservas de utilidades no pocas veces se ocultan con la sobrevaluación del pasivo del balance, además de la subvaluación del activo. Algunas amortizaciones muy aceleradas pueden considerarse, en parte, como reservas de utilidades.

La autofinanciación descrita realmente tiene una gran importancia en el proceso económico-financiero de desarrollo de las empresas; para muchas haciendas es frecuentemente el único, o principal, autofinanciamiento con que se cuenta para formar los programas anuales o plurianuales de ejercicio, cuando se señalan las necesidades para las nuevas inversiones, los ritmos de su expansión y los modos previsibles y convenientes de cubrirlos.

La forma de autofinanciación mencionada presenta caracteres particulares que la doctrina aun no ha destacado suficientemente. Por ejemplo, en lo que respecta a las amortizaciones, la adquisición de nuevas maquinarias con el uso de fondos que idealmente corresponden a la amortización parcial de otras en uso, permite a la empresa —en igualdad de las demás condiciones— disponer de una manera estable, y no sólo temporaria, de un poder productivo aumentado, más que proporcionalmente, con respecto al crecimiento de las financiaciones externas: poder productivo conferido por la disposición simultánea de maquinarias eficientes, adquiridas en distintos tiempos y parcialmente amortizadas.

La autofinanciación relacionada con las acumulaciones necesarias (expresas u ocultas) del balance, aunque, bajo aspectos importantes, puede asimilarse a la autofinanciación mediante la conservación de utilidades netas del ejercicio, es muy distinta por lo que ya hemos dicho de esta última. La distinción es importante, además, para los fines del examen que proponemos, de algunos aspectos significativos de la acción de las empresas sobre la distribución social de la riqueza, ya que para esos fines adquiere relieve particular y directo la autofinanciación de la segunda clase, que se efectúa mediante la retención y acumulación, en la empresa, de valores que idealmente corresponden a utilidades netas del ejercicio, con la consiguiente limitación de los dividendos.

LAS EMPRESAS COMO INSTRUMENTOS DE DISTRIBUCIÓN

La división de las utilidades del ejercicio entre reservas de autofinanciación y dividendos (momentáneamente consideramos esta relación, prescindiendo de la vinculación de la política de dividendos y de autofinanciación con la política de salarios y precios) crea problemas de conveniencia que presentan aspectos económico-haciendales, económico-sociales y éticos, que se refieren directamente a la distribución de la riqueza e indirectamente a la producción.

Desde el punto de vista económico-haciendal se presenta una doble exigencia —para que la empresa social pueda perdurar y desarrollarse— por un lado, de remunerar al capital accionario en cuantía y continuidad tales que mantengan alto el crédito de la sociedad en el mercado financiero y monetario, a los efectos de la financiación exterior; por el otro, consolidar la empresa y favorecer su expansión fisiológica mediante la financiación interna o autofinanciación.

Esta forma de financiación presenta, para la economía de la empresa, el mérito de reducir el costo medio de la provisión conjunta de capital (sea propio o de crédito) necesaria para la gestión, de hacer más competitiva la producción aligerando los costos, y de permitir el desarrollo de la empresa, aun cuando la expansión de las financiaciones externas, más allá de ciertos límites, se cierre y se haga excesivamente gravosa.

Obsérvese que la autofinanciación, si por una parte limita los dividendos al distribuir las utilidades del ejercicio, por otra, los estabiliza, ya sea consolidando la empresa y su capacidad de renta, ya sea permitiendo, en ejercicios adversos, tomar reservas para acrecer las utilidades de balance disponibles para el servicio de los dividendos.

La política de limitación de los dividendos y de desarrollo de la autofinanciación presenta aspectos positivos no sólo para la empresa sino también sociales.

La autofinanciación es un medio de acumulación de capital y de desarrollo de las inversiones mediante el ahorro forzoso y una limitación del consumo. Por estos efectos se explica cómo puede llegar a ser conveniente y juzgarse de modo favorable y con entusiasmo, especialmente en los países en situación de desarrollo de la estructura industrial y de la ocupación. Realmente, en estas condiciones, por regla general, la autofinanciación se practica en gran escala, aunque un rápido crecimiento de las financiaciones externas para inversiones en nuevas iniciativas, pueda hacer resultar decreciente, en las estadísticas, su incidencia porcentual en el total financiado.

En los países industrialmente desarrollados, la autofinanciación frecuentemente cubre la mayor parte de las nuevas inversiones. Se calcula que en los diez años siguientes a la última guerra, la necesidad financiera para las nuevas inversiones en inmobilizaciones y en capital circulante para la industria, en los Estados Unidos de Norteamérica, ha sido cubierto casi en los dos tercios del total de 275.000 millones de dólares, mediante la autofinanciación, en sentido amplio, quedando una menor parte cubierta por aumentos de capital y de préstamos.

La autofinanciación se efectúa con más amplitud, naturalmente, en las fases de altas coyunturas y encuentra estímulos particulares en momentos de desvalorización progresiva de la moneda.

La política de autofinanciación y de limitación de dividendos, si presenta los aspectos positivos ya brevemente señalados, no está exenta de aspectos negativos para la empresa y para la sociedad, ya señalados por la doctrina económica.

Política semejante sustrae gran cantidad de capital al mercado monetario y financiero y a la acción seleccionadora que puede ejercer el costo del dinero sobre la elección conveniente de su inversión.

LAS EMPRESAS COMO INSTRUMENTOS DE DISTRIBUCIÓN

Sustraídos del mercado monetario y financiero, dichos capitales escapan, en su uso, a la acción reguladora que, sobre ese mercado, quisieran ejercer el Estado, el Instituto de emisión y los bancos, con fines de política económica general.

Los capitales formados con la autofinanciación pueden naturalmente, —no obstante la falta de su costo específico— invertirse de las maneras más convenientes también desde el punto de vista social.

Sin embargo, no se puede negar que dicha condición puede facilitar inversiones no suficientemente ponderadas y que la autofinanciación muy exagerada —determinante de un acrecentamiento de poder financiero y de la iniciativa económica en manos de pocos y restringidos grupos de personas— así como puede favorecer la formación de posiciones monopolistas, puede también tener reflejos negativos en la distribución espacial o sectorial de las inversiones o en su diversificación, cuando los grupos dominantes no están suficientemente preparados y capacitados para promover y realizar con éxito las iniciativas en los distintos campos o en otros campos distintos de aquellos en que originalmente se ambientaron.

En general, la autofinanciación sustituye al ahorro forzoso de la empresa, al consumo o al ahorro familiar voluntario y esta sustitución, si en determinadas condiciones puede ayudar al desarrollo económico y civil del país, en otras condiciones puede tener efectos lastimosos, determinando, por ejemplo, desequilibrios regionales o sectoriales en dicho desarrollo.

Estas consideraciones dejan entender cómo la distribución óptima de las utilidades del ejercicio entre dividendos y reservas de autofinanciación no pueda reconocerse en la sistemática y constante tendencia a minimizar los primeros y a acrecentar indefinidamente las segundas: tendencia que se afirma cuando se considera al dividendo, no como una distribución de las utilidades del ejercicio, adecuado al funciona-

miento económico de la gestión, aun trascendiendo el corto plazo, sino como una remuneración que ha de reducirse a la medida mínima permitida por el mercado, con relación al crédito y a las necesidades financieras de la empresa. Política semejante de dividendos, especialmente si va acompañada de una política análoga de reducción de las remuneraciones del trabajo humano y, simultáneamente, de una estrecha y parca política de precios al consumo, o, cuando se practicasen, precisamente, con la ocultación de las reservas de autofinanciación, para no despertar movimientos hacia la elevación de las remuneraciones del trabajo o la rebaja de los precios, no podría —por lo menos en principio y en cualquier situación— juzgarse favorablemente desde el punto de vista económico hacendal y social.

Hemos recordado brevemente los aspectos económicos del problema considerado de la distribución. Pero el mismo problema se destaca aún en el plano jurídico y ético en cuanto respecta al derecho del accionista al dividendo. A propósito, empero, debe reconocerse que en la determinación concreta anual de las rentas del ejercicio destinable a la asignación de los dividendos, es difícil precisar y percibir los límites más allá de los cuales una política de balance empeñada en constituir reservas y en practicar la autofinanciación para favorecer la consolidación y el desarrollo de la empresa como bien común, llega a dañar el derecho del accionista al dividendo. Este derecho evidentemente está subordinado a la conservación de la empresa, y la autofinanciación puede, en las circunstancias dadas, constituir condición de sano desarrollo y el desarrollo, condición de vida, para la empresa. La dificultad de juicio en esta materia está esencialmente unida a la natural y común incertidumbre de las conjeturas acerca de la dinámica futura de la economía ambiental y de sus reflejos en el funcionamiento particular de la empresa.

LAS EMPRESAS COMO INSTRUMENTOS DE DISTRIBUCIÓN

La consideración de esta dificultad, la suma variedad de las situaciones de la empresa y del ambiente que pueden hacer variar el juicio de mérito acerca de una política dada de dividendos y de autofinanciación, el carácter abstracto y arbitrario, dentro de amplios límites —para muchos de los mismos componentes del rédito— de la determinación de su competencia en razón del ejercicio, nos hace recordar que sustancialmente la tutela del derecho del accionista al dividendo queda confiada, en concreto, a la competencia y moralidad de los directores de las empresas y de las personas que, en ellas, ejercitan el control superior, más bien que a normas jurídicas difícilmente formulables para que no resulten inoportunamente obligatorias, o prácticamente ineficaces. Estas palabras no quieren desconocer la conveniencia de una disciplina jurídica en la materia; sólo reclaman la atención sobre la necesidad de investigar la considerada tutela, también y sobre todo, en un adecuado reordenamiento jurídico de las sociedades por acciones y de sus órganos institucionales de gobierno y de control.

En las empresas en forma de sociedad por acciones, la autofinanciación puede también presentar problemas de distribución cuando las reservas de balance, relativas al caso, se transfieren a capital social, con la adjudicación de acciones liberadas para los accionistas anteriores.

Se puede observar que la constitución de reservas de autofinanciación, si incide sobre los accionistas mediante la política limitativa de los dividendos, también recae sobre los trabajadores y consumidores con la política de los salarios y de los precios (2).

En el proceso de expansión de las empresas y de los grupos de empresas, no es raro que la política de autofinancia-

(2) En lo que concierne a los trabajadores, se podría objetar que la autofinanciación los favorece indirectamente, por cuanto favorece la consolidación y desarrollo de la empresa. Pero tal favor indirecto también se efectúa para los accionistas.

ción se presente, y haya sido calificada, como una política de desarrollo que se pone en marcha cargando la mayor parte del costo a los trabajadores y a los consumidores.

La observación está fundamentada y explica algunos movimientos de opinión contrarios a esa política. Puede influir sobre la conveniencia de no distribuir enteramente entre los accionistas las mencionadas reservas de utilidad (para limitar el aumento de la cantidad de utilidades necesarias en el futuro para el servicio de los dividendos) y de transferir, con motivo de los aumentos gratuitos de capital, una adecuada parte de dichas reservas a fondos de provisiones para el personal.

Si luego, una parte de las reservas libres constituídas con utilidades netas del ejercicio no se distribuyese ni a los accionistas ni al personal, y quedase indefinidamente a disposición de la empresa como signo de un capital sin costo, el asunto podría tener un sentido particular propio, económico y social, si gracias también a la ausencia de este costo, la empresa pudiese establecer precios más favorables a la clientela y al consumo, con incidencia positiva en el volumen de las ventas e indirectamente en toda la economía de la gestión.

3. — Otra importante función distributiva ejercen las empresas mediante la política de los salarios y, en general, de la remuneración del trabajo humano.

El salario directo o indirecto (usamos por brevedad estas expresiones para indicar en general la remuneración que se da a los dependientes —operarios o empleados— y las cargas sociales de previsión o de otra naturaleza relativas a la misma remuneración) sólo constituye un elemento o factor del costo del trabajo para la empresa; el otro factor lo constituye el rendimiento o la productividad del trabajo: productividad, entendida, en sentido amplio, como relación entre cantidad de trabajo humano empleado y volumen de producción o de venta, en determinados períodos de tiempo.

LAS EMPRESAS COMO INSTRUMENTOS DE DISTRIBUCIÓN

Los que tienen la responsabilidad económica de la gestión de la empresa justamente deben tender a disminuir —en igualdad de otras cargas complementarias de producción— el costo del trabajo. Pero, tender a disminuir el costo del trabajo no significa tender a disminuir las tasas de salario: en una empresa bien organizada y bien conducida, la reducción del costo del trabajo puede también acompañarse con una suba de las tasas de salarios, gracias a un aumento de la productividad, en el sentido indicado.

La productividad del trabajo puede variar en función de las cualidades personales y de la diligencia del trabajador, o por el complejo de condiciones que pueden designarse con la expresión: “organización de la empresa” (admisión, adiestramiento y selección de los trabajadores en la empresa, ordenamiento y métodos de trabajo, empleo de máquinas, condiciones ambientales, relaciones humanas, etc.).

La tendencia a reducir —manteniendo iguales las demás cargas de producción— el costo del trabajo humano mediante el mejoramiento de la productividad, obtenido con una bien estudiada organización que respete, entre otras cosas, la exigencia del trabajador como persona, debe considerarse siempre de acuerdo al bien común de la empresa y de la comunidad. Por el contrario, una política de gestión orientada a reducir los costos del trabajo y a maximizar las ganancias, reduciendo los salarios hacia los límites más bajos permitidos por el mercado, independientemente de las condiciones económicas de la empresa y de las necesidades del trabajador, si bien sería éticamente condenable por cuanto repugna a la moral de la convivencia civil, resultaría además antieconómica, al menos a largo plazo, por sus efectos negativos sobre las condiciones de vida y de desarrollo de la empresa.

La política de los salarios acarrea a la empresa no sólo un problema que toca directamente a la economía de la pro-

ducción, sino también un problema de distribución que debe resolverse teniendo presente tanto las exigencias éticas de la justicia conmutativa y distributiva, como la acción indirecta, más o menos lejana, que la distribución puede ejercer sobre la misma economía de la producción de la empresa (3).

En cierto modo los salarios deben ser sensibles a las variaciones en la productividad del trabajo. Al respecto se presentan problemas de distribución menos simples de lo que puede parecer.

Si la productividad se expresa en relaciones entre cantidades de producción y cantidades de trabajo (p. ej.: cantidad media de producción por hora de trabajo, cantidad media de producción por dependiente, en un determinado período de tiempo) debe recordarse —como ya lo hemos señalado— que la productividad, así entendida y medida, es función, además que de la calidad y entusiasmo de los operarios, también de la organización de la empresa y puede variar enormemente, p. ej., con la mecanización de muchos procesos de trabajo, de manera que la disminución —en igualdad de salarios— de los costos del trabajo humano, se compensa con el aumento de los otros costos relativos a la “organización”, comenzando por la amortización de las inmobilizaciones técnicas ampliadas. La productividad aumentada, medida como se dijo, no podría justificar, por sí y sin más, un aumento proporcional de salarios:

(3) Es conveniente recordar las altas enseñanzas de S. S. Juan XXIII, en su Encíclica “*Mater et Magistra*”, según la cual la remuneración del trabajo debe determinarse no sólo en base de la demanda y de la oferta del mercado, sino con justicia y equidad, teniendo presente, entre otras cosas, además de las necesidades de los trabajadores:

- el aporte efectivo a la producción;
- las condiciones económicas de la empresa;
- las exigencias del bien común de las respectivas comunidades políticas, especialmente en lo que respecta a las repercusiones en el empleo total de las fuerzas de trabajo dentro del país;
- las exigencias del bien común universal y de las comunidades internacionales de distinta naturaleza y amplitud.

LAS EMPRESAS COMO INSTRUMENTOS DE DISTRIBUCIÓN

se necesita considerar la economía neta que se consigue sobre el costo total de producción con relación a las variaciones de los cocientes con que se expresa la productividad aumentada; es necesario recordar el funcionamiento económico de la gestión, también con relación a las variaciones de los precios de costo y de los precios de venta, y hacer que la economicidad de la gestión, consecuencia de la productividad aumentada, beneficie a los que realizaron el trabajo, sin olvidar a los aporadores de capital, las mentadas exigencias de la autofinanciación y los consumidores. Al respecto, es útil hacer notar también que el desarrollo de la productividad del trabajo, el mantenimiento mismo y desarrollo de la ocupación, así como el progreso de los salarios están hoy, más que nunca, ligados, por una parte, a inversiones crecientes de capital, y por otra, a la expansión de los consumos de bienes o servicios.

Los problemas de distribución además de los de producción, implicados en la política de salarios, pueden presentarse particularmente en la dirección de las empresas públicas controladas por el Estado, mucho más cuando éste quiere obrar sobre el desarrollo económico del país con intervenciones planificadas. Pero también los responsables de las grandes empresas privadas, o de los poderosos "grupos" que las controlan, siempre deben hacerse cargo de los problemas mencionados, en una percepción superior y de amplias miras de las mismas condiciones de desarrollo de las empresas particulares gobernadas por ellos.

Es inútil decir que en los países de economía mixta, con empresas públicas y empresas privadas que operan juntas en uno o más sectores de la producción, la política de los salarios de las empresas públicas no debe fundamentarse en el otorgamiento a estas últimas de privilegios económicos en lo que respecta, p. ej., a la financiación y cobertura de las pérdidas del ejercicio, si no se quiere que las empresas privadas salgan del

mercado y si se desea también estimularlas a colaborar con la iniciativa pública, para el desarrollo económico del país.

4. — Las empresas actúan sobre la distribución social de la riqueza también mediante la política de los precios. En igualdad de las demás condiciones, esta acción resulta distinta según la elasticidad de la demanda de los bienes o servicios ofrecidos y, para cada empresa, según la fuerza y posición de ésta en el mercado.

Caracteres particulares presenta la conocida redistribución de riqueza que se opera indirectamente mediante los precios políticos, practicados a menudo por las empresas de servicios públicos, cuando se prevé para ellas que las pérdidas del ejercicio que provengan de la aplicación de precios no económicos se han de cubrir por parte del ente público al que pertenece la empresa.

Estas pérdidas, cuando están contenidas dentro de los límites de una eficiente organización y gestión de la empresa, constituyen un costo de producción que el ente público considera conveniente no hacer recaer sobre los que usan los servicios, sino cargarlo sobre la colectividad que proporciona al ente las entradas financieras de balance requeridas para cubrir, juntamente con las demás erogaciones, las mencionadas pérdidas.

Pero, además de esta acción particular, sólo posible para empresas conducidas por entes públicos que tienen poderes de imposición tributaria sobre determinadas colectividades, la política de los precios practicada por empresas privadas o públicas que procuran conseguir autosuficiencia económico-financiera de la gestión y operan en el mercado en condiciones más o menos imperfectas de concurrencia, de oligopolio o de monopolio, puede, por distintos caminos y de varias maneras, actuar sobre la difusión y distribución de los consumos y sobre la dis-

LAS EMPRESAS COMO INSTRUMENTOS DE DISTRIBUCIÓN

tribución de la riqueza, relacionada, entre otras cosas, con la ya considerada política de los salarios.

Esta acción debe estudiarse y considerarse por parte de los responsables de las empresas, aun cuando la política de los precios se proyecte en forma directa y con fines específicamente de empresa más bien que sociales, puesto que las relaciones de los primeros siempre encuentra condiciones y límites económicos, además de morales, en los efectos sociales de la política de la empresa en el mercado.

Las empresas que no pueden, sistemáticamente, descargar en el Estado ni en otras economías ninguna parte de los gastos de la propia gestión, necesitan lograr la autosuficiencia económica (o sea cobertura de todos los costos con los ingresos de la gestión), por lo menos a mediano o largo plazo, o también compatiblemente con los "tiempos de espera" (nos referimos a la espera de la autosuficiencia), permitidos por las posibilidades concretas de financiación.

En estas empresas, la política de los precios —como también toda otra manifestación particular de la compleja política económica de la gestión— siempre encuentra grandes líneas directrices, conformes a dicha necesidad, en la tendencia, no ya a desarrollar la tasa de beneficio referida al capital propio, sino a desarrollar la empresa y el volumen de las ventas con beneficios suficientes para atraer el capital necesario y para permitir, en determinados momentos, la integración, aun por medio de la autofinanciación.

Los crecientes costos fijos del ejercicio consecuencia, por un lado, de la progresiva mecanización y automación de los procesos productivos, por otro, de la exigencia social de desarrollar y hacer más estable la ocupación de los operarios, incitan a la expansión de los ingresos totales que contrapesen los costos del ejercicio, en gran parte rígidos, y al refuerzo de la capacidad de desarrollo de la empresa, en las distintas direc-

ciones que, con el correr del tiempo, la dinámica del mundo económico puede hacer oportunas, para la mejor conservación misma de la empresa.

Expansión de los ingresos del ejercicio no significa necesariamente elevación de los precios o ampliación de los abstractos márgenes unitarios entre ingresos y costos del producto: a menudo el camino de la expansión más bien reside en la reducción de los precios y en la disminución de los márgenes.

Para esto también sirven las políticas de los precios múltiples o diferenciados por distintas categorías de clientes en una misma región, o por clientes de distintas regiones.

La aplicación de precios diferenciados por clientes o usuarios de una misma región, que tienen distinta capacidad de pago, mientras que en el plano de la empresa permite mejorar la economicidad del ejercicio, aumentando convenientemente el volumen total de los ingresos relativos a determinadas cantidades de producción, en el plano social permite cargar a los clientes que tienen una mayor capacidad de pago, una parte de los costos que de otra forma debiera haberse cargado a los clientes que tienen menor poder adquisitivo. En estas condiciones, los precios múltiples producen efectos sociales redistributivos análogos, en este aspecto, a los que se obtienen mediante los precios políticos y los impuestos, ejerciendo una acción redistribuidora, en el segundo caso, entre los consumidores de determinados bienes o servicios y los ciudadanos contribuyentes; en el primero, entre las distintas clases de consumidores.

Efectos redistributivos más estrechamente análogos a estos últimos se obtienen mediante los sistemas de precios conjuntos practicados a veces por las empresas sobre la base de sistemas de costos abstractos del producto: costos determinados en forma distinta repartiendo las cargas comunes del ejercicio

LAS EMPRESAS COMO INSTRUMENTOS DE DISTRIBUCIÓN

entre los distintos productos, con "criterios comerciales": es decir, gravando con cuotas relativamente más elevadas los llamados "productos ricos", para aligerar la carga de los "productos pobres".

La política de los precios puede actuar eficazmente sobre la economía de la distribución y de la producción por las relaciones entre precios y salarios, cuando el aumento de los precios sobrepasa a los salarios. La acción que se opera en estos casos puede ser muy amplia y compleja, si el aumento de los precios y salarios desencadena movimientos de inflación monetaria, con todos los grandes y profundos reflejos económico-sociales relativos a esos movimientos. El aumento de los precios del acero pedido en los meses pasados por las grandes sociedades productoras de EE. UU., fue conjurado por algún tiempo por el presidente Kennedy, precisamente por el temor de la repercusión que podría haber tenido sobre la economía americana.

5. — En la empresa, las funciones distributivas actúan realmente sobre las de producción, y viceversa, pudiendo apoyarse o dañarse entre sí. Es claro que si las empresas producen poco o mal, no pueden pagar altos salarios, no pueden dar utilidades suficientes para satisfacer las remuneraciones del capital y las necesidades de la autofinanciación, no pueden suministrar productos a bajos precios. Pero también es cierto que si las empresas creen resolver del mejor modo los problemas de la producción, descuidando los de la distribución, y efectúan políticas de salarios, dividendos, autofinanciación y de precios, mal estudiadas en los aspectos distributivos brevemente destacados en los párrafos anteriores, pueden por sí mismas determinar condiciones menos favorables para su desarrollo productivo, o pueden alimentar tensiones u hostilidades tales que minan, antes o después, su propia existencia.

Los que tienen el poder de orientación y dirección de la empresa, deben por lo tanto considerar, junto con las funciones productivas de ésta, también las funciones distributivas, con el fin de ordenarlas y coordinarlas de la manera más conveniente, para el bien particular de la empresa, no separado del bien común, sino más bien formando parte de él.

En los países con economía de mercado, este razonamiento es necesario —como lo hemos hecho notar— no sólo para los responsables de las empresas públicas (entendidas en sentido amplio) directamente promovidas o mantenidas por consideraciones de interés público, sino también para los responsables de las empresas privadas, especialmente de las grandes empresas o de los poderosos grupos industriales.

Para ser bien resuelto ese planteo, es necesario, entre otras cosas, una recta y clara concepción de los deberes sociales de la empresa: concepción que afortunadamente va siempre delineándose mejor y va siempre difundiendo más entre los mayores dirigentes económicos que ambicionan tener una elevada iniciativa privada.

En EE. UU., los responsables de algunos grandes grupos industriales declaran abiertamente sentirse empeñados en la expansión económica del país; afirman que la empresa es libre, no en interés del propietario únicamente, sino en interés público y que la misma debe ser conducida de manera que concilie los intereses de los accionistas, de los dependientes y de los clientes y que coopere al mejoramiento del nivel de vida y del desarrollo de la riqueza nacional.

Se puede admitir que declaraciones semejantes también son incitadas por el deseo, o mejor, por la preocupación de determinar una opinión pública favorable y no hostil a los poderosos grupos industriales y a la iniciativa privada; pero es innegable que las funciones sociales de la empresa, en el campo de la producción y de la distribución, se imponen siem-

LAS EMPRESAS COMO INSTRUMENTOS DE DISTRIBUCIÓN

pre más a la atención de los mayores responsables de las gestiones y va madurando, en éstos, un sentido social más vivo de sus deberes.

Es alentador que esta madurez aumente, para el sano desarrollo de la misma economía de mercado y de la libre iniciativa privada, y que una estudiada investigación del bien común inspire también la acción de los sindicatos de los trabajadores, en sus relaciones con la empresa.

Agregamos además que, a nuestro entender, reformas oportunas de la institución de la sociedad por acciones, en lo que concierne particularmente a la formación y funcionamiento de los órganos superiores de gobierno, pueden favorecer la afirmación natural, en las empresas, de criterios de gobierno y de gestión abiertos a las complejas exigencias económico-sociales brevemente delineadas en estas páginas, y conducentes a la consolidación y desarrollo de la economía productiva.

PIETRO ONIDA

Roma, Università Degli Studi