

LA CONTRIBUCION DE LA EMPRESA A LOS OBJETIVOS DE LA COMUNIDAD.

II. DISTRIBUCION DE RENTA.

Emilio P. Díez de Castro

Universidad Hispalense

RESUMEN. Los intereses de la comunidad se concretan en una serie de objetivos generales entre los cuales se encuentra la mejora en la distribución de la renta. La empresa, al realizar su actividad, produce unas corrientes de renta que después distribuye entre los grupos relacionados con ella. Esta segunda parte del trabajo, intenta mostrar de que forma y en que cuantía incide la empresa sobre la distribución de la renta en la comunidad.

LA REDISTRIBUCION DE RENTA ENTRE GRUPOS

Uno de los objetivos que puede guiar las preferencias de la comunidad concierne a la mejora en la distribución de la renta. Una empresa puede considerarse tanto más útil a la comunidad cuanto más contribuya a reasignar las rentas de una forma que se considere más justa.

Este planteamiento puede tener dos facetas que requieren soluciones distintas. Por un lado, la redistribución de rentas puede considerarse desde una óptica meramente espacial, lo que llevaría a prestar atención exclusivamente a una mejor asignación entre áreas regionales. La otra faceta que nos interesa comentar, y que constituye el objeto directo del presente estudio, se refiere a la distribución de la renta dentro del país, sin hacer acotaciones geográficas, lo que obligará a buscar la forma en que algunos sectores o grupos económicos y sociales son beneficiados o perjudicados en sus rentas por la actividad empresarial.

HIPOTESIS DE TRABAJO

Para precisar el tema, lo primero que debemos establecer es el sentido que puede darse conceptualmente a la redistribución de la renta originada por la empresa. Nuestro criterio parte de aceptar cuatro hipótesis:

-La primera consiste en aceptar que el excedente que crea la empresa pertenece a la misma y, por tanto, los propietarios de la empresa, sus accionistas, podrán recibir todo el excedente o parte de él pero en concepto de mera transferencia que se realizará

desde el centro creador de renta que es la propia empresa. Este excedente vendría determinado por el beneficio antes de intereses e impuestos.

-La segunda hipótesis de trabajo consiste en aceptar que existen unos precios de los productos de la empresa y unos costes de los factores de producción que pueden considerarse correctos, cuando los distintos mercados en los que se mueve la empresa son lo suficientemente eficientes como para asignar adecuadamente los recursos. En estos casos, los distintos grupos que compran o venden a la empresa no salen beneficiados ni perjudicados porque todos cobran o pagan un precio que representa su auténtico valor. Así pues, esta situación llevaría a establecer la inexistencia de un efecto redistributivo entre los grupos empresariales.

-La tercera hipótesis se ha creado para los casos en que no se cumpla la anterior, es decir, cuando el mercado no asigne eficientemente los recursos. En estas situaciones la empresa pagará más o menos de lo que debe desembolsar, o bien, por un precio determinado obtendrá cantidades mayores o inferiores a las que se corresponderían a un régimen de competencia. Dichas situaciones llevan a que algunos grupos internos y externos salgan beneficiados y otros perjudicados, en sus relaciones con la empresa. La cuantía del beneficio o el perjuicio vendrá derivada de la diferencia entre los precios del mercado competitivo y los precios de los mercados reales.

-Una cuarta y última hipótesis consiste en aceptar que la empresa puede actuar como un ente meramente redistribuidor de renta, haciendo de inter

mediario entre diversos grupos o entidades. Tal es el caso de la recaudación de impuestos por cuenta del estado.

Tomando estas hipótesis, podemos ya concretar sobre cada empresa sus posibilidades como redistribuidora de renta. Nos es posible señalar el origen de la redistribución y también su destino. Podemos fijar, por tanto, los ganadores y los perdedores del proceso. Una vez cuantificadas y explicitadas estas corrientes de renta será factible establecer una evaluación de los beneficios sociales que aporta la empresa según los resultados de esa distribución de renta.

REDISTRIBUCION Y CREACION DE RENTA

La primera cuestión que hemos de considerar es que, al menos teóricamente, una empresa sólo es capaz de distribuir aquello que le es posible crear. La determinación y evaluación de la cantidad de renta que aporta a la comunidad, hemos de hacerla en este caso pensando no en la renta que distribuye a los socios o accionistas, sino en aquel valor que se añade a la nación en su conjunto.

Para determinar esta renta es necesario valorar las corrientes de ingresos y gastos a unos precios que reflejen su utilidad y su escasez en el mercado. Dichos precios son los que se corresponden a un mercado competitivo. El problema surge cuando el mercado no es capaz de trabajar en condiciones de competencia y, por tanto, sea incapaz de asignar eficientemente los recursos. Para proceder adecuadamente es necesario emplear un tipo de precios calculados o precios sombra que se correspondan a los que regirían en un mercado de competencia. La diferencia entre ingresos y gastos, valorados a precios de cuenta, identifica la cantidad de renta que la empresa es capaz de aportar, permitiendo saber cual será su distribución y, en consecuencia, que grupos se apropiarán de la renta creada por la empresa.

Comencemos la explicación por un su-

puesto sencillo que iremos posteriormente complicando, para examinar las distintas perspectivas del tema de la distribución de la renta entre grupos de interés.

El primer nivel del supuesto se corresponde con una empresa que se mueve en un mercado de competencia perfecta, tanto por el lado de sus outputs como de sus inputs. Esta empresa no importa ni exporta y tampoco recibe créditos internacionales. La vida de la empresa es de un año y la maquinaria no tiene un valor residual. Por último, la empresa en cuestión no crea beneficios ni costes sociales indirectos.

En esta situación la diferencia entre la corriente de ingresos y la de gastos, identifica de una forma directa las cantidades a distribuir, las cuales, a su vez, se corresponden con el beneficio antes de intereses e impuestos.

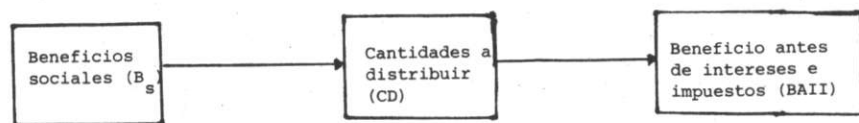
Esta cuestión puede representarse gráficamente de forma simple tal como se hace en la figura nº 1.

Para aclarar este primer paso estableceremos el cuadro nº 1, que representa la corriente de ingresos y gastos de una empresa.

CUADRO Nº 1

INGRESOS	Uds.	Precio	Valor
Producto A	4	50	200
Producto B	10	40	400
<b>Total ingresos</b>			<b>600</b>
GASTOS	Uds.	Precio	Valor
Maquinaria A (inversión)	1	100	100
Maquinaria B (inversión)	2	100	200
Primeras materias	10	10	100
Personal	4	25	100
<b>Total gastos</b>			<b>500</b>
<b>BENEFICIOS</b>			<b>100</b>

FIGURA Nº 1



En este caso, aceptaremos además la hipótesis de que la valoración social y la de mercado se corresponden exactamente.

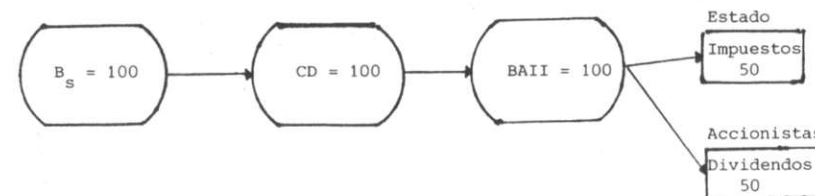
La forma de distribuir el beneficio consistirá en dividir por dos la renta creada, una mitad para el estado en concepto de impuestos y el resto para los accionistas en concepto de dividendos. Esto llevaría a una situación de distribución de los flujos de renta como la que se describe en la figura nº 2.

de producir en otras actividades económicas. Se trata en este caso de un valor que no se puede considerar añadido por la empresa, puesto que de no existir esta el personal produciría otros bienes equivalentes.

EFFECTOS REDISTRIBUIDORES DE LOS MERCADOS NO EFICIENTES

Un segundo caso que podemos plantear parte del mismo supuesto anterior pero

FIGURA Nº 2



Una pregunta que cabría hacerse sería acerca de la exclusión de los gastos de personal del montante del valor añadido por la empresa. La argumentación que se emplea para defender esta exclusión se basa en que el trabajo del personal está valorado a costes de oportunidad, lo que significa que el coste que se refleja en el estado de cuentas coincide exactamente con el valor de lo que el personal ha dejado

con algunas modificaciones. Ahora estableceremos que el producto A, que vende la empresa a 50 pesetas unidad, tiene un valor real para la economía de 40 pesetas, es decir, su precio de cuenta es de 40. La segunda modificación consiste en establecer que las primeras materias tienen un precio de cuenta de 15 en lugar del precio (10) que figura en el ejemplo anterior. Y por último, se considera que el per-

CUADRO Nº 2

	Valoración de mercado			Valoración social		
	Uds.	Precio	Valor	Uds.	Precio	Valor
<b>INGRESOS</b>						
Producto A	4	50	200	4	40	160
Producto B	10	40	400	10	40	400
<b>Total ingresos</b>			<b>600</b>			<b>560</b>
<b>GASTOS</b>						
Maquinaria A (inversión)	1	100	100	1	100	100
Maquinaria B (inversión)	2	100	200	2	100	200
Primeras materias	10	10	100	10	15	150
Personal	4	25	100	4	20	80
<b>Total gastos</b>			<b>500</b>			<b>530</b>
<b>BENEFICIOS</b>			<b>100</b>			<b>Bs 30</b>

sonal tiene un coste de oportunidad de 20 en lugar de las 25 que figuran como precio unitario en la relación.

Esta nueva situación nos lleva a considerar la existencia de una separación entre el valor añadido a la sociedad y el beneficio antes de intereses e impuestos. Efectivamente, en el cuadro nº 2 puede verse que mientras el beneficio antes de intereses e impuestos sigue alcanzando la cifra de 100, el valor añadido por la empresa o beneficio social (B<sub>s</sub>) resultante de la diferencia entre ingresos sociales y costes sociales, sería de 30.

Lo anterior nos lleva a la siguiente consideración: La empresa ha creado únicamente 30 y, sin embargo, como resultado de su gestión, resulta un beneficio de 100 que se van a repartir al 50 por ciento entre el estado y los accionistas. La pregunta que nos podemos hacer inmediatamente es ¿Cómo es posible que entre lo que se crea y lo que se distribuye haya una diferencia? ¿Qué ha pasado para que las 30 de valor añadido se conviertan en 100 a distribuir? La respuesta tiene que venir por la vía de la existencia de grupos perdedores de renta. Por la identificación de grupos que resultan afectados por la empresa de forma que esta les retira parte de su renta. Esta especie de confiscación es la que explica y permite luego a la empresa obtener un beneficio superior al valor añadido.

En nuestro ejemplo los clientes del producto A están pagando 10 pesetas más por unidad de lo que deberían. Este es un hecho que puede considerarse normal pues determinadas regulaciones institucionales al comercio y la existencia de situaciones de monopolio o de competencia imperfecta, permiten a las empresas vender por encima del precio que tendrían sus productos en régimen de competencia.

Así pues los clientes están pagando una cantidad superior al valor real de lo que reciben y, por tanto, están transfiriendo parte de sus rentas a la empresa por un importe de 40 (4 Uds. por 10 R más por unidad).

Por otro lado, los proveedores de primeras materias están recibiendo 5 R menos por unidad vendida, lo que se traduce en que reciben 50 menos en total. Esta cantidad, que no reciben y que les corresponde porque entregan una mercancía que en realidad tiene un mayor valor, proviene de un mal funcionamiento del mercado y se traduce, de hecho, en una transferencia de renta desde los proveedores hacia la empresa. Por último, vamos que el personal recibe cinco R más del valor de su coste de oportunidad, lo que significa una transferencia desde la empresa a los trabajadores. El importe total de esta transferencia es de 20.

El resultado final de las consideraciones anteriores sobre los flujos de renta puede representarse tal como hacemos en la figura nº 3.

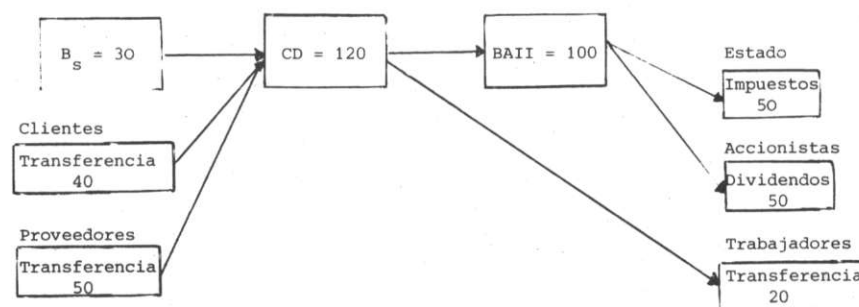
LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y SUS EFECTOS

El tercer caso que consideraremos tiene como punto de partida la situación planteada anteriormente, a la cual le añadiremos unas sustanciales variaciones derivadas de las relaciones con otros países y que se traducen en operaciones en las cuales intervienen las divisas. Las variaciones que vamos a considerar son:

- a) Las consecuencias de la recepción de créditos internacionales.
- b) La influencia de las operaciones de importación y exportación.

Comencemos por comentar la repercusión de los créditos internacionales par-

FIGURA Nº 3



tiendo de una operación neutral. Supongamos que la empresa recibe 100 divisas y devuelve otras cien en el mismo año. En este caso no se producirá ningún efecto redistributivo pues to que el saldo total es nulo. Pero esto sucederá así siempre que el estado al comprar y vender las divisas lo haga al mismo precio, es decir, que no establezca un precio de compra diferente del precio de venta. Sin embargo, si es estado compra las divisas a un precio y las vende a otro, habrá una diferencia que se corresponderá con un efecto redistributivo, a favor o en contra del estado según los casos.

Naturalmente pueden y deben existir pequeñas diferencias entre los precios de compra y venta que recojan el coste del servicio bancario y administrativo que se presta, pero esta diferencia ha de considerarse como un coste más y no afecta a la redistribución de la renta. Lo mismo sucederá cuando el préstamo internacional origine un pago de intereses. Dichos intereses se justifican como un coste más ya que cuando salgan las divisas correspondientes al pago de dichos intereses, la renta del país sufrirá una reducción equivalente al importe de dichas divisas.

De esta manera la única cuestión que cabría tratar aquí sería la evaluación de los efectos redistribuidores provocados por un precio de mercado de la divisa distinto al precio de cuenta. Este caso deberá resolverse lo mismo que cualquier otro en que se presenta una defectuosa valoración de precios en el mercado.

Pasemos ahora a examinar el efecto redistributivo que puede originarse por la importación de algún producto o la obtención de servicios internacionales. Para explicarlo tomemos nuestro supuesto y establezcamos que la inversión en la maquinaria A nos cuesta 10 divisas, siendo también de 10 el precio de cuenta de la divisa. Esto lleva a un valor social de la maquinaria A de 100 R. Por otro lado, consideremos que el precio de mercado de la divisa es de 16. Entonces, el valor total de la maquinaria A pagado por la empresa será de 160. En este caso, la diferencia entre el valor social de 100 y las 160 pagadas, es decir 60, se convierte en una cantidad que percibirá el estado, ya que es él quien controla el mercado de divisas.

Teniendo en cuenta las observaciones anteriores los datos de nuestro supuesto serán los recogidos en el cuadro nº 3.

La distribución de la renta, expresada gráficamente, sería la reflejada en la figura nº 4.

Hagamos ahora una nueva consideración que nos permita ampliar la casuística.

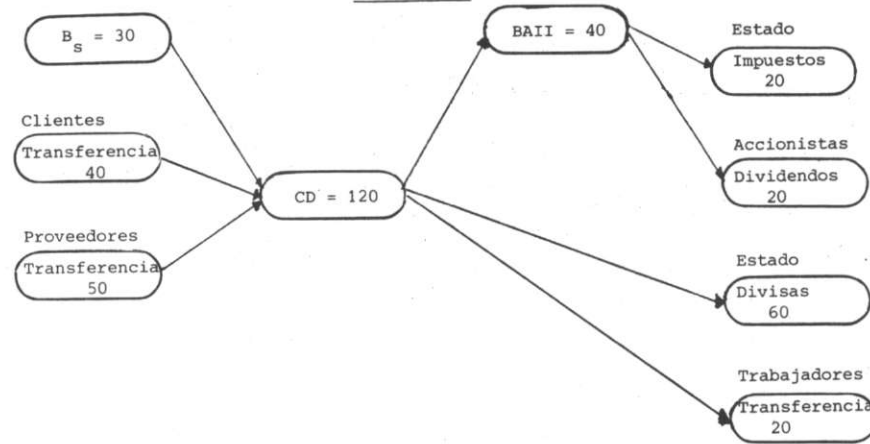
Supongamos que el producto B se exporta y que el valor de cada unidad exportada es de una divisa, siendo el precio de mercado de la divisa en cuestión de 40 pesetas. Eso nos llevaría a un valor total de mercado, del producto B, de 400.

Por otro lado, supongamos que el precio de cuenta de cada divisa es de 60 pesetas, lo que hará que el valor so-

CUADRO Nº 3

INGRESOS	Valoración de mercado			Valoración social		
	Uds.	Precio	Valor	Uds.	Precio	Valor
Producto A	4	50	200	4	40	160
Producto B	10	40	400	10	40	400
Total ingresos			600			560
<b>GASTOS</b>						
	Uds.	Precio	Valor	Uds.	Precio	Valor
Maquinaria A (inversión)	1	160	160	1	100	100
Maquinaria B (inversión)	2	100	200	2	100	200
Primeras materias	10	10	100	10	15	150
Personal	4	25	100	4	20	80
Total gastos			560			530
BENEFICIOS	BAII		40	B <sub>s</sub>		30

FIGURA Nº 4



cial de la exportación del producto B ascienda a 600. En este caso la diferencia entre el valor social y el valor de mercado sería de 200.

Una nueva redistribución se ha producido. En este caso la empresa está -- recibiendo un valor de 400 cuando el valor social de su producto es 600. La diferencia pasa a convertirse en una redistribución a favor de quienes están dominando el mercado de los cambios de monedas. Resultan favorecidos aquellos que imponen su criterio redistributivo vía precios debido a su posición de privilegio y que, en este caso, se trata del estado.

Añadiremos por último un pequeño detalle más. Los intereses que pagará la empresa ascenderán a diez pesetas. Con todo esto, podemos ya establecer un nuevo cuadro (nº 4) que recoja la problemática mencionada.

La situación de los flujos de renta puede entenderse a través de la observación de la figura nº 5.

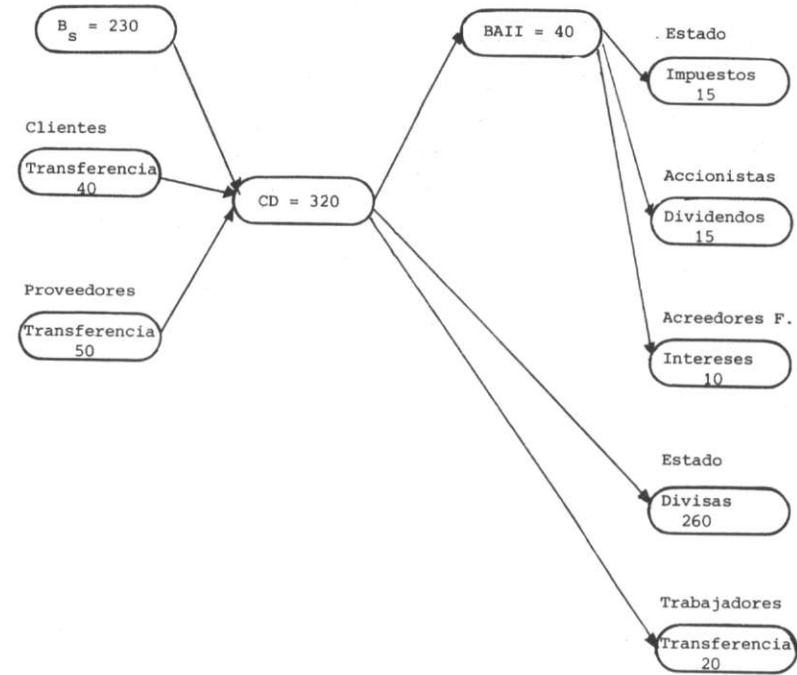
LA CONSIDERACION DE VARIOS PERIODOS

Por último, consideraremos el caso de que la actividad de la empresa dure varios años.

CUADRO Nº 4

	Valoración de mercado			Valoración social		
	Uds.	Precio	Valor	Uds.	Precio	Valor
INGRESOS						
Producto A	4	50	200	4	40	160
Producto B	10	40	400	10	60	600
Total ingresos			600			760
GASTOS						
Maquinaria A	1	160	160	1	100	100
Maquinaria B	2	100	200	2	100	200
Primeras materias	10	10	100	10	15	150
Personal	4	25	100	4	20	80
Total gastos			560			530
BENEFICIOS		BAII	40		B <sub>s</sub>	230

FIGURA Nº 5



Evidentemente el haber tomado un año como plazo total de la vida de la empresa era un supuesto irreal pero, debido a su simplicidad, nos ha permitido ver el sistema y su funcionamiento con más facilidad.

En lo sucesivo, vamos a hacer un tratamiento en el cual ampliaremos los datos de partida a un periodo más, es decir, consideraremos dos años. Los ingresos que se habían estimado para el año uno también se obtendrán en el año dos y, en consecuencia, los costes que se habían estimado para el año uno se extenderán al año dos.

La consideración de varios años significa además que hay que actualizar valores y esto origina problemas adicionales. Dichos problemas provienen de que cuando se hace una valoración social, algunos costes se contabilizan en momentos distintos a los que se corresponden a los sistemas de contabilidad que proporcionan la estimación del BAI:

En nuestro ejemplo, las partidas que

sufren modificaciones debidas exclusivamente a la periodificación, son las referentes a la maquinaria A y a la maquinaria B.

Supongamos que la primera maquinaria, partida que se valora en divisas, se ha pagado en el segundo año en lugar de en el primero. En este caso, el coste se produce cuando salen las divisas del país, esto es, en el año dos. El valor social será de cero en el año uno y de 100 en el año 2.

En cuanto a la maquinaria B, al tratarse de maquinaria nacional (recursos del país) su costo social se produce en el año uno, esto es, cuando se aplican los recursos y la comunidad, por tanto, prescinde de ellos, lo que lleva a una aplicación de un costo social de 200 en el año uno y de cero en el año dos. La diferencia con la valoración contable se encuentra en que esta última establecería los costos de la maquinaria A y de la B, dividiendo su importe entre los dos períodos y posiblemente en porcentajes iguales. Así, las maquinarias A y B

se amortizarían en su cincuenta por ciento en el momento uno y el otro - cincuenta por ciento pasaría como coste al momento dos.

El cuadro nº 5 permite establecer cuáles son las diferencias que se producen exclusivamente por la distinta - periodificación del cálculo. Si la -

la renta lleva consigo unas partidas que sabemos que, en alguna medida, están afectadas por cuestiones de cálculo. En el cuadro nº 6 establecemos la nueva situación en sus valores básicos, incluyendo dos columnas para reflejar la actualización de cantidades que se ha hecho a una tasa de 0<sup>T1</sup>

CUADRO Nº 5

	Año 1	Año 2	Valores actualiz.	Año 1	Año 2	Valores actualiz.
Maquinaria A	50	50	95	--	100	91
Maquinaria B	100	100	191	200	--	200
Sumas	150	150	286	200	100	291

valoración social de las dos máquinas se distribuyera de acuerdo con los criterios contables tradicionales, se obtendría un valor actual distinto del que se correspondería con la distribución social tal como nosotros la consideramos. La diferencia también repercute sobre el resultado social y, por tanto, la distribución final de

-El cuadro nº 7 muestra la diferencia entre los valores actuales deducidos del cuadro nº 6.

CUADRO Nº 6

	Valoración de mercado			Valoración social		
	Año 1	Año 2	Valores actualiz.	Año 1	Año 2	Valores actualiz.
<b>INGRESOS</b>						
Producto A	200	200	382	160	160	305
Producto B	400	400	764	600	600	1146
Total	600	600	1146	760	760	1451
<b>GASTOS</b>						
Maquinaria A	80	80	153	--	100	91
Maquinaria B	100	100	191	200	--	200
Primeras mater.	100	100	191	150	150	286
Personal	100	100	191	80	80	153
Total	380	380	726	430	330	730
BENEFICIOS			BAII = 420			B <sub>s</sub> = 721

CUADRO Nº 7

Valoración mercado	Valoración social	Diferencia	Grupo afectado	Sentido del efecto
382	305	77	Cientes	Perdedor
764	1146	-382	Estado	Ganador
153	91	62	Estado	Ganador
191	200	-9	Acreeed.	Perdedor
191	286	-95	Proveed.	Perdedor
191	153	38	Personal	Ganador

En la figura nº 6 se recoge la distribución final de la renta.

En la figura nº 7 recogemos, además del efecto distributivo, la influencia de la periodificación del cálculo

Parece claro que los efectos de redistribución de renta que provoca la empresa van bastante más allá que los derivados de la mera creación de renta. En este caso, el valor que la em-

presa añade a la sociedad es de 721 mientras que el efecto redistributivo total es de 902 y los beneficios que la empresa va a distribuir sólo alcanzan las 420 pesetas.

La empresa demuestra así que genera corrientes mucho más fuertes de las que inicialmente podría parecer.

FIGURA Nº 6

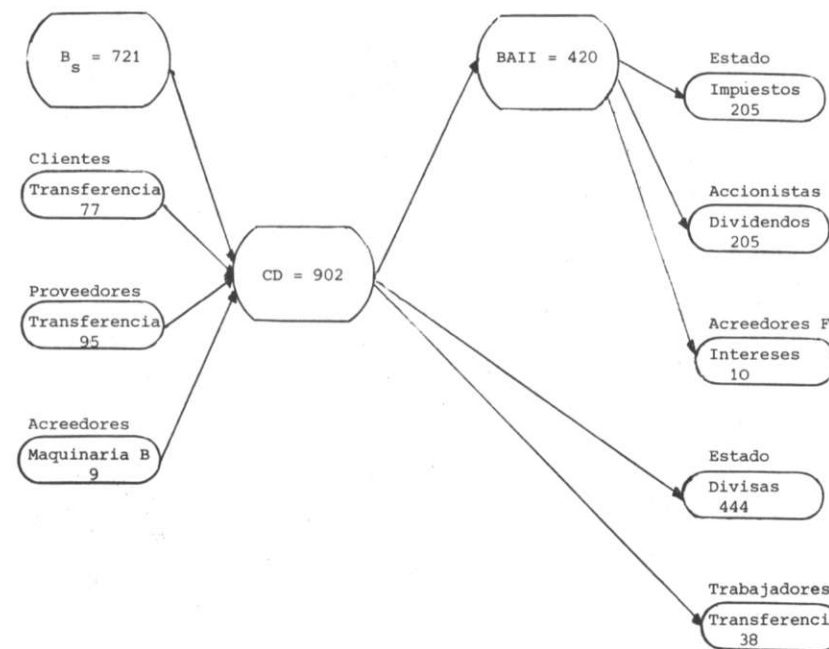
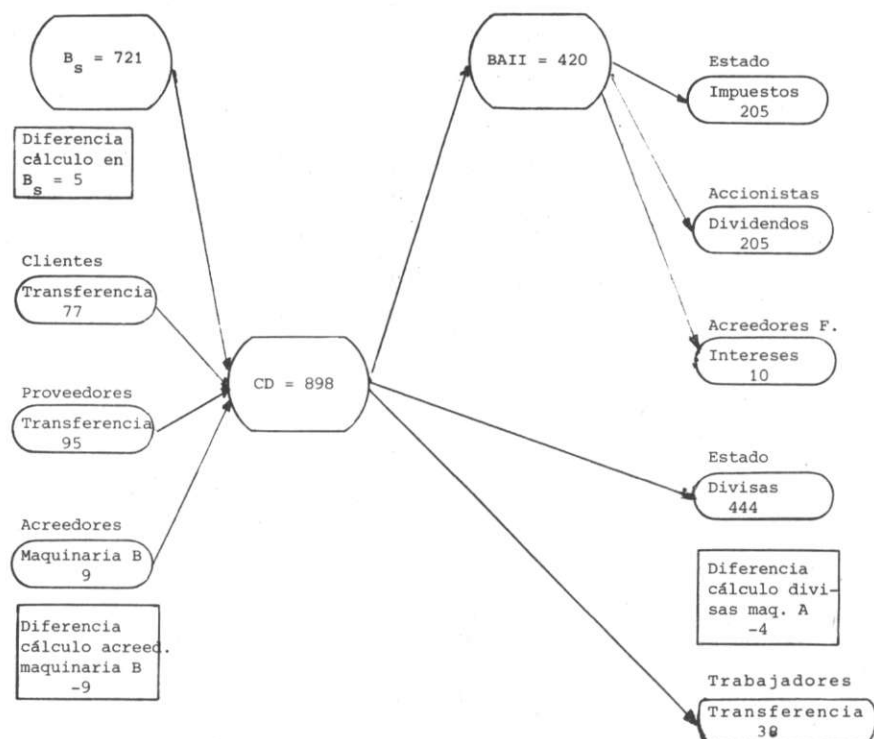


FIGURA Nº 7



## CONCLUSIONES

Nuestro trabajo ha planteado un tema que consideramos polémico, la medida de la aportación de la empresa a la comunidad.

En el estudio se ha intentado demostrar que la cuestión de la responsabilidad hacia la comunidad, es importante para las empresas desde un punto de vista práctico y no sólo teórico. Además, se ha constatado como los hombres de acción que dirigen las empresas están preocupados por el tema y, en esta línea, nos hemos referido a las medidas que se están empleando en la actualidad. Dichas medidas, consideradas como retrospectivas y a corto plazo, han de considerarse como aportaciones importantes pero insuficientes para demostrar el papel de la empresa en la sociedad. Así pues hemos realizado un planteamiento distinto considerando un cambio de óptica que toma como referencia básica lo que la empresa será capaz de hacer en el futuro, olvidándose definitivamente de lo que la empresa hizo en el año anterior.

El tema pasa entonces a un plano en donde los perfeccionamientos que pueden hacerse son enormes. Aunque existe una base analítica ya desarrollada la aplicación a las estimaciones empresariales requiere afinar todavía más la instrumentación de medición.

Nosotros hemos expuesto un sistema de trabajo que, en el fondo, no es más que un modo de razonar sobre una problemática. Como hemos visto especialmente al abordar el problema de la distribución de la renta, cada nueva consideración provocaba situaciones que complicaban bastante el análisis. Este hecho es quizás de lo más expresivo para explicar la inexistencia de una sistematización de problemas y de estudios abundantes sobre estas cuestiones.

Esperamos haber puesto de manifiesto que la vía de análisis que presentamos puede lograr la obtención de conclusiones más útiles para la empresa.