

Problemática Socio-Económica de las Ganancias

José Luis Alemán S.J.

*Director del Centro de Investigación y Acción Social, Dr. en Economía
(Universidad de Frankfurt-Main, Alemania).*

Las ganancias son una realidad económica susceptible de muy diversas y con frecuencia apasionadas evaluaciones morales y sociales. Sería un pecado contra la lógica, como tantos otros pecados desgraciadamente muy frecuentes, comenzar nuestras consideraciones sobre las ganancias discutiendo su evaluación moral. Antes de emprender esa tarea, necesitamos comprender claramente cómo se originan las ganancias y qué efectos producen.

1— Origen de las ganancias.

Resulta imposible comprender el origen de las ganancias sin dividir claramente dos etapas del proceso económico: la etapa de la producción y la disponibilidad de los bienes económicos (1) y la etapa de su evaluación.

Como norma general partimos del supuesto de que para producir bienes económicos necesitamos coordinar una serie de "factores de producción". Por ejemplo, para producir mantequilla es necesario usar de los siguientes factores de producción: leche como materia prima, fábrica y máquinas para el proceso tecnológico, obreros y, como factor coordinador, el "director" de la empresa. Cada uno de estos "factores de producción" origina una serie de costos de producción. Entre estos hay que incluir de acuerdo con difícilmente refutables teorías los costos de la liquidez monetaria que el empresario requiere para poder racionalizar su producción (2). Una vez producidos los bienes económicos hay que transportarlos y ponerlos a la disposición de quienes los usen. También en esta fase del proceso económico se originan gastos de transporte y de almacenamiento.

Completamente distinta de esta etapa de producción es la de su evaluación. La evaluación es muy diversa según se trate de bienes "realizados" o de bienes "por realizar en el futuro". En el primer caso y manteniéndonos en el ejemplo de la mantequilla la evaluación es el precio que realmente paga el nuevo poseedor al productor o distribuidor. En el segundo caso es el pre-

(1) Bienes y servicios sometidos a la ley de la escasez. Por lo tanto sin incluir los bienes "libres" (aire por ejemplo).

(2) Veit, O.: *Reale Theorie des Geldes*, Tübingen, 1966, pp. 82 s.

cio, muchas veces incierto, que en el futuro se obtendrá por la venta —también incierta— de la mantequilla. En esta segunda evaluación entran dos elementos muy difícilmente domesticables en la teoría económica: el riesgo del precio futuro, el riesgo de deterioración de los bienes producidos.

La diferencia entre el valor global de la evaluación de los bienes producidos y sus costos de producción y disponibilidad son las ganancias.

La primera dificultad de esta definición —que corresponde estrictamente a la realidad— radica precisamente en la evaluación de los bienes producidos pero por realizar en el futuro. Es tal el cúmulo de factores que pueden alterar el precio futuro de esos bienes —efectos de nuevos productos competitivos posibles, dificultad de prever la oferta, cambios de moda o de hábitos de consumo, etc.— que siempre será necesaria una evaluación subjetiva prudente que acepte sólo valores mínimos para esos precios (3).

El problema resulta aún más intrincado si se piensa que los costos de producción no son datos inalterables. También los costos —salarios, precios de la materia prima, precios de las nuevas máquinas— pueden cambiar en el tiempo, a veces de forma bien inesperada. Es evidente que un cambio inesperado en estos costos altera el nivel de las ganancias no menos que un cambio en los precios de los bienes producidos. Tenemos aquí un segundo elemento subjetivo en la medida de las ganancias, que dificulta no poco la precisión cuantitativa de las ganancias.

A pesar de estas dificultades para medir la cuantía de las ganancias es obvio que éstas existen. Y no es menos obvio que la existencia permanente de las ganancias sólo pueden ser explicadas por una estructura *monopolística* del mercado: o sea la existencia de un mercado donde no funciona una *competencia total*. En efecto si una empresa cualquiera, la fábrica de mantequilla de que hablábamos, obtiene ganancias notables, los empresarios potenciales en busca de oportunidades rentables de inversión deben sentirse inclinados a invertir en ese sector. De esta forma se aumenta la oferta de mantequilla. La oferta aumentada de mantequilla producirá —si no aumenta la demanda hacia ella— una caída en los precios de la mantequilla y consiguientemente de las ganancias de sus productores. Sólo cuando las ganancias de los productores de mantequilla sean nulas o tan bajas que cualquier riesgo las puede hacer desaparecer cesarán las inversiones en este sector.

Cuando establecemos la tesis de que las ganancias sólo son posibles en virtud de una estructura monopolística del mercado, no pretendemos en modo alguno acusar a los empresarios que obtienen ganancias de ciertas prácticas monopolísticas. Un ejemplo clásico en la teoría económica elaborado por Ricardo (4) nos ayudará a comprender el alcance de la tesis. Supongamos que una nación pequeña como la República

(3) Aceptar otros precios superiores equivale a correr el riesgo de que las ganancias resulten más tarde mucho menores y de que en consecuencia los planes económicos de la empresa que se basen en ellos sean disparejados.

(4) Ricardo, D.: Principles of Political Economy and Taxation.

Dominicana, afronta el problema de una población creciente con extensión limitada de tierra, que ha de proporcionar la alimentación de la población. Mientras la tierra es abundante y la población escasa se cultivan sólo tierras de excelente calidad que rinden una buena cosecha a bajo costo. A medida que la población aumenta, aumenta también la demanda de productos alimenticios. Llega el punto en que esta demanda creciente no puede ser satisfecha sin recurrir al cultivo de tierras de peor calidad que producen a un costo más elevado. Es evidente que estas tierras sólo son cultivadas si los precios están por encima de los costos de producción, por definición más altos que los costos de producción de las tierras excelentes. Mientras haya un sólo precio (aceptadas pequeñas diferencias locales atribuibles al transporte) para cada producto alimenticio es absolutamente necesario que el productor con buena tierra gane una "renta diferencial". En este caso es inútil que el productor de buena tierra renuncie a esa renta bajando sus precios. En este caso todo el mundo querría comprarle a él, pero él no puede producir toda la cantidad demandada. Muchos consumidores estarán dispuestos a pagar ahora más por sus productos. Si el productor "monopolista" se niega a subir los precios, los otros productores con peores tierras subirán los precios (por que hay gente dispuesta a pagar más por los alimentos). En el caso que acabamos de explicar de los productores con exc. las ganancias se explican por un monopolio "natural": la diferencia de calidad de la tierra. Otros monopolios se basan no en la "naturaleza" sino en el avance *tecnológico* que logra una firma sobre sus competidores debido a inventos producidos por su investigación. Algunos monopolios son el resultado combinado de bajos costos de producción originados por una *producción en masa* en enormes centros de producción y de la dificultad de movilizar capitales suficientemente grandes como para permitir el nacimiento de nuevos centros de producción capaces de competir con ellos. En países subdesarrollados, es frecuente la formación de pequeños pero eficaces monopolios debidos a la escasez de *empresarios* capaces de levantar empresas competidoras, o la escasez de institutos de crédito a largo plazo, etc.

Otros monopolios se basan en la creación por medio de campañas publicitarias de *preferencia* de los consumidores a determinada marca.

Por distintos que sean los tipos de causas que explican la existencia de monopolios y por diversos que sean sus grados de cohesión, una cosa debe quedar clara: la única explicación de las ganancias radica en la existencia de monopolios, o expresado negativamente en la falta de una presión continua sobre las ganancias proveniente de nuevos competidores. La teoría económica clásica, que prescinde metodológicamente del factor tiempo y de la creación de nuevos productos (técnica constante), llega a considerar como normal un estado de la economía tal en que debido a la competencia ninguna empresa puede a la larga obtener ganancias.

Esto no quiere decir, por supuesto, que la empresa no pueda ocasionalmente obtener verdaderas ganancias, ni mucho menos que no amortice los intereses del capital propio invertido. El sentido de esta afirmación es el siguiente: en una economía donde los empresarios potenciales están alerta a aprovechar las ocasiones para invertir donde es posible obtener ganancias, el nivel de las ganancias tiende, en virtud de las nuevas inversiones, a desaparecer.

Por supuesto la realidad es bien diferente de la teoría. Las ganancias son una aparición constante en el mundo económico actual. En gran parte esto se debe a los continuos avances tecnológicos que proporcionan ventajas iniciales a quienes introducen nuevos productos o nuevos procesos de producción o mercadeo. Pero, sobre todo, hay que reconocer que la competencia misma de los productos en un momento del proceso económico tiende a suprimir la competencia en períodos posteriores. Más que la reducción en un sector, la competencia entre ellas parece conducir a la extinción de las firmas menos dotadas de capital o de talento tecnológico o empresarial y al robustecimiento de pocas firmas con fuerte potencial monopolístico. En lenguaje darwinista: la lucha por la existencia económica no da como resultado la supervivencia de todas las firmas aunque más magras de ganancia, sino la de las especies empresariales más fuertes. Resulta muy difícil aceptar hoy un proceso dialéctico de autodestrucción de las ganancias en virtud de la competencia que ellas generan. Las estructuras monopolísticas tienden a convertirse en una aparición permanente de la economía porque la competencia de hoy mata a la competencia de mañana. Por esta razón los partidarios más inteligentes de una economía con un mínimo posible de ganancias no consideran hoy en día la competencia como un mecanismo que conduce a aquel fin por sí sola. Es necesario para ellos crear los mecanismos que obliguen a una competencia continua (5). Los resultados obtenidos hasta ahora en el manejo de estos mecanismos no han sido muy alentadores. La capacidad de resistencia de las estructuras monopolísticas en todo tipo de economía (más adelante haremos algunas consideraciones sobre los sistemas económicos socialistas) es impresionante.

2— *Efectos económicos de las ganancias*

Los efectos económicos que desata la obtención de ganancias son bien paradójicos. Por una parte no hay duda que la existencia de sectores monopolísticos, únicos donde a la larga son posibles ganancias apreciables, supone no sólo un perjuicio para los consumidores (6), sino también una utilización deficiente de los recursos naturales de una economía. En efecto el precio más elevado de los productos que arrojan ganancias a sus productores, disminuye la cantidad de demanda por parte de los consumidores de otros bienes que sería posible producir si no existiesen monopolios.

Por otra parte se hace necesario reconocer que la existencia de elevadas ganancias facilita, mientras no existan mejores instituciones financieras, la creación de grandes centros de producción donde son posibles economías de escala, y la investigación tecnológica. Tampoco es discutible que la existencia de ganancias tiende a acelerar el proceso de inversión y por consecuencia de creación de nuevas fuentes de trabajo. Sobre todo en países sub-

(5) El economista que más articuladamente ha expuesto esta política económica es W. Eucken en su clásica obra "Grundsätze der Wirtschaftspolitik", Tübingen, 1952.

(6) Descenso de la "renta del consumidor". Sbor tetsa "renta" cfr. Hicks, J.R.: Value and Capital, 2. ed., Oxford, 1946, pp. 38-41.

desarrollados las instituciones financieras —bancarias o bursátiles— son inadecuadas para financiar las inversiones necesarias. La misma pobreza de estos países hace parecer utópico todo esfuerzo serio de emplear medios fiscales para hacer posibles inversiones estatales sin permitir a la vez la fuente principal de donde el fisco extrae sus entradas: las ganancias empresariales.

Hasta ahora hemos supuesto implícitamente que todas las ganancias son invertidas. Es evidente que esta simplificación heroica es altamente irreal. En realidad una parte apreciable de las ganancias, por supuesto no previsible con certeza, no es invertida sino distribuída a los socios de la empresa y estos como norma general la destinan en gran parte al consumo y no a la inversión.

Los efectos de este consumo hecho posible por la distribución de ganancias varían mucho según el nivel económico de los beneficiados. Si las *entradas económicas de éstos son altas hay que contar* —prescindiendo ahora de la verosimilitud de una alta tendencia marginal al ahorro— con una demanda adicional de productos altamente sofisticados o incluso exótico. La demanda adicional en estos sectores de consumo suntuoso fácilmente dará como resultado un alto nivel de ganancias en ellos, y por él de inversiones y de uso de los recursos naturales en esas áreas. Más aún: es muy posible que estos hábitos suntuosos de consumo se conviertan en normas ideales para otros ciudadanos menos dotados económicamente, perturbando así la escala de prioridades en sus hábitos de consumo con evidente deterioro de la satisfacción de otras necesidades más básicas (7).

Si el nivel económico de los beneficiados por la distribución de ganancias es más bien modesto, tenemos efectos exactamente opuestos: disminuye el ahorro global, pero el consumo sigue pautas más en consonancia con las necesidades básicas de la población.

En resumen: los efectos económicos de altos niveles de ganancia son beneficiosos respecto al estímulo de nuevas inversiones siempre y cuando las ganancias o no son distribuídas o lo son a miembros de sectores muy pudientes de una sociedad. Si las ganancias son distribuídas a miembros de estos sectores hay que contar con el reforzamiento de hábitos suntuosos de consumo y con una concentración de las inversiones en esos sectores de producción.

3— *Evaluación social de las ganancias.*

Generalmente la crítica social que se hace al sistema económico que permite ganancias particulares se concentra más en la justificación de la distribución de las ganancias que en el hecho mismo de la existencia de éstas. Esta perspectiva nos parece justificable por la aceptación explícita en el sistema económico liberal, implícita, pero no menos cierta, en el socialista de la existencia de las ganancias. Nos concentraremos por eso en el estudio de las consecuencias sociales de la distribución de ganancias.

(7) El famoso "efecto de demostración" de Nurkse. Ver Nurkse, R.: *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford, 1953, P. 117.

Parece oportuno, sin embargo, antes de aventurarnos en este estudio *dejar clara aunque breve constancia de la aceptación de las ganancias* por parte de los teóricos del socialismo. En el capítulo XXX del Manual de Economía Política, de la Academia de Ciencias de la U.R.S.S. puede leerse: "Mientras que el costo de producción expresa el valor de los medios de producción consumidos y del producto para sí creado por el trabajo necesario, la parte restante del valor, o sea el valor del producto para la sociedad, creado por el trabajo adicional cobra su expresión en el ingreso neto... En el lenguaje económico recibe el nombre de "ganancia". Pero en el socialismo se ha acabado con las relaciones de explotación capitalista. Por tal razón, el ingreso neto de las empresas estatales no es en realidad, ganancia... El costo de producción y el ingreso neto de la empresa guardan entre sí una estrecha relación: la reducción del primero se traduce en el aumento del segundo" (8). Como se ve fácilmente el "ingreso neto" es exactamente igual a la definición de ganancia usada en las naciones de economía liberal. Sólo porque la ganancia pertenece a la sociedad y no a los particulares se le niega el término usual fuera de los países socialistas, de ganancia (9). El problema para la teoría económica socialista no está en el hecho de que haya ganancias, sino en su distribución.

Pasemos pues, tras esta breve digresión, a evaluar socialmente la distribución de las ganancias.

Teóricamente existen tres posibilidades fundamentales de distribución de las ganancias: las ganancias pertenecen a los propietarios particulares, a la comunidad laboral, al Estado. Cada una de estas posibilidades fundamentales admite, por supuesto, muchas modalidades que no discutiremos.

a) *Las ganancias pertenecen a los propietarios particulares.*

Históricamente las ganancias de la empresa, sobre todo de la empresa industrial, pertenecen a los propietarios de los bienes de producción.

El modelo jurídico que reglamenta este tipo de organización económica —régimen de salariado— es muy sencillo: quien tiene en propiedad bienes de producción y no puede por sí mismo ponerlos a producir contrata los servicios de trabajadores a los que compromete a pagar un salario fijado libremente. En este sistema el propietario corre con todos los riesgos y con

(8) Tercera edición, México, 1960, pp. 560 ss.

(9) La primera edición del "Manual de Economía Política" era mucho más cándida en la definición del "ingreso neto". Traduzco directamente de la edición alemana, única de que dispongo en estos momentos: El ingreso neto... "es igual a la diferencia entre... el valor de la mercancía y los costos propios... se presenta en dos formas principales: ingreso neto de la empresa estatal (ganancia) e ingreso neto centralizado del Estado" (das Reineinkommen... gleicht der Differenz zwischen... dem Wert der Ware und den Selbstkosten... tritt in zwei Hauptformen auf: als Reineinkommen des staatlichen Betriebs (Gewinn) und als zentralisiertes Reineinkommen des Staates") Cfr. Politische handbuch der Okonomie, 1. Aufl., p. 537.

todas las ganancias que quedan después de pagar las operaciones productivas y mercantiles. La conveniencia de que al empresario le queden en uso exclusivo las ganancias suele defenderse por el hecho de que a él exclusivamente lo gravan las deudas contraíbles por la empresa. Es innegable, con todo, que otros muchos riesgos de la gestión empresarial gravan no sólo por igual sino aún más fuertemente al obrero que al propietario. Un caso típico de estos riesgos es el de desempleo total o parcial que una crisis de la empresa produce en obreros y propietarios (10).

Fuera de estos argumentos jurídicos se ha emprendido muchas veces el intento de justificar la apropiación de las ganancias al propietario por ratiocinios económicos. Se afirma por ejemplo que el capital tanto en su forma física (bienes de producción) como en su forma monetaria es un verdadero factor de producción distinto del trabajo y que por lo tanto merece una remuneración.

No cabe duda que este argumento es absolutamente válido desde un ángulo económico. Con todo bastaría fijar una remuneración fija —interés del propio capital investido— para asegurar una remuneración de este factor de trabajo. No se ve por qué lo que sobrepasa esa remuneración tenga que ir al propietario (a no ser por un acuerdo contractual entre los componentes de la empresa).

Otro intento de justificar económicamente la apropiación por el propietario de todas las ganancias se basa en el papel que éste, cuando además de propietario es director de la empresa, juega en la gestión de la misma. Es evidente que la gestión de una empresa en su aspecto de organización de la producción, de la publicidad y de la venta es vital para el éxito de la empresa (mucho más vital de lo que creen quienes no se han adentrado en el estudio de empresas concretas). Parece igualmente defendible el que exista una cierta proporción entre la remuneración de un director de empresa propietario y el volumen de ganancias. Lo que en forma alguna se deduce de aquí es que el propietario-director (mucho menos el puro propietario) tenga el derecho a *todas* las ganancias, como si estas en su totalidad se debiesen sólo a su gestión económica.

Todos los esfuerzos por asignar al propietario, sea a título de factor de producción, sea a título de salario empresarial, la totalidad de las ganancias fracasa por la imposibilidad lógica de atribuir a uno sólo de los factores humanos de producción la totalidad de un efecto producido por varias, no por una sola causa. Ni siquiera el análisis marginal del rendimiento de cada factor ha podido llegar a conclusiones valederas (11). La atribución

(10) Por esta razón la Iglesia que no condena como intrínsecamente injusto este régimen de asalariado (Cfr. Pío XI: *Quadragesimo Anno*, 71; Juan XXIII: *Madre y Maestra*, 31) aboga por una moderación del mismo a base de cierta participación en las ganancias y en la misma gestión de la empresa. (Cfr. Pío XI: *Quadragesimo Anno*, 72; Juan XXIII: *Madre y Maestra*, 32).

(11) Cfr. *Preisner, E.: Theorie der Distribution*, HdSw, II, 1959, pp. 626 s.

de todo el rendimiento de la empresa a uno sólo de los factores de producción de todo el rendimiento de la empresa a uno sólo de los factores de producción implica un atentado al buen sentido y a la lógica económica.

Prescindiendo de la imposibilidad de hallar un título que justifique económicamente la apropiación integral de las ganancias por los propietarios, este sistema presenta dos consecuencias sociales de muy serios alcances: el descontento que dentro de la empresa casi necesariamente engendra y la alarmante concentración del capital en relativamente pocas manos.

El descontento generado en las empresas por la unilateral distribución de las ganancias no necesita ser demostrado. La animadversión, para expresarnos moderadamente, que los obreros en todas las latitudes del mundo sienten y manifiestan contra la actual organización social de las empresas, se ha condensado en una palabra cargada de contenido emocional: "capitalista".

Se podrá argüir con razón que el obrero ha llevado más allá del límite racional su afecto contra los que contribuyen con bienes de su propiedad a hacer posibles las empresas condenándolos sin apelación. Pero se olvida que esta posición exagerada ha sido alimentada por la muy dudosa pretensión de los "capitalistas" de apropiarse de todas las ganancias creadas por el esfuerzo común de los participantes en la empresa. El obrero, da pena tener que recordarlo, es un hombre, y un hombre racional que acepta con más o menos facilidad (como todos los hombres!) posiciones racionales. Si su postura social lo lleva con frecuencia a condenar sin matices toda participación del capital privado en la empresa ¿no se deberá esto a que se le ha querido relegar en este punto que estudiamos, la repartición de las ganancias, y en otros semejantes al mero papel de espectador de éxitos ajenos, que en realidad son también suyos?

Otro efecto social negativo del sistema de repartición de ganancias a sólo los propietarios es la concentración del capital en pocas manos. Como en nuestro actual sistema social la propiedad del capital conlleva consigo el título exclusivo a la gestión económica, se trata además de una verdadera concentración de poder económico (no sólo de riquezas). Para redondear el triste cuadro que el poder económico ejerce ciertamente un importante, aunque pensamos que de ninguna manera total influjo en el poder político. Es difícil negar aun ante una enumeración tan somera de los efectos sociales implícitos en este sistema de distribución de ganancias, el germen de violencia explosiva que en sí encierra. La crisis social que conmueve a Francia en nuestros días es una triste confirmación de estas reflexiones.

b) *Las ganancias pertenecen a la comunidad laboral.*

Mucho más lógico que el régimen de asalariado sería un régimen de sociedad de personas que contribuyen cada una con servicios distintos al funcionamiento de la empresa (unos con capital, otros con trabajo dispositivo, otros con trabajo inventivo y otros con la ejecución de tareas dispuestas por el factor dispositivo) y a quienes se distribuyesen las ganancias obtenidas.

Aunque este sistema no sería ninguna panacea para asegurar la paz

social (qué ganancias corresponderían a qué personas) hay que admitir que representa un modelo verdaderamente humano para resolver en principio el problema *social* de la empresa: asociación de personas (y por lo tanto seres libres que deben aspirar a participar en los resultados de su acción) unidas para producir bienes económicos. El modelo a) anteriormente discutido es notablemente inferior desde el punto de vista social y humano, mientras que económicamente no es justificable. Aquel sistema representa, sobre todo cuando el propietario no participa en la gestión empresarial, una forma menos humana de organización social, que el de distribución de ganancias a todos los miembros de la empresa.

Conviene recordar que un sistema empresarial donde las ganancias pertenezcan a la comunidad laboral no implica en modo alguno la imposibilidad de invertir las ganancias en la empresa. Lo que sí demanda es que las inversiones que de consentimiento con los miembros de la empresa se hagan pertenezcan a todos, y no sólo a los propietarios primitivos. En este sentido logra una mayor difusión de la propiedad y mayor participación en el poder económico.

c) *Las ganancias pertenecen al Estado*

En las empresas estatales las ganancias son del Estado porque éste es el propietario de las mismas. En última instancia las críticas hechas anteriormente al sistema salariado valen con igual fuerza para este tipo de empresas estatales. Por eso no vale la pena insistir en este tipo de distribución de ganancias. Bástenos notar que el único punto esencial de diferencia entre ambos sistemas está en que la acumulación de ganancias en un capitalismo de Estado no se concentra en manos de individuos particulares. Esta ventaja es socialmente hablando bien importante.

Pero elevado a la categoría de sistema único de repartición de ganancias, engendra una concentración total del poder económico y político en manos del estado y no de la sociedad (12). El peligro inminente de aniquilar la libertad y la dignidad humana no necesita comentario.

Resumiendo: si tienen que existir ganancias y hemos visto cómo en el proceso económico es muy difícil eliminarlas y como todos los sistemas socio-económicos las aceptan de hecho, nos parece evidente que su distribución debe beneficiar a todos los miembros de la comunidad laboral y no sólo al Estado o a los propietarios iniciales.

(12) La sociedad en este contexto la definimos como el conjunto de asociaciones voluntarias, no coactivas o necesarias, que los individuos forman para alcanzar fines que ellos mismos eligen. En última instancia seguimos la división de Tönnies (*Gemeinschaft und gesellschaft*) entre Estado y Sociedad.