

LOS PRESUPUESTOS SOCIALES Y ECONOMICOS DE LA PARTICIPACION EN LOS BENEFICIOS

La entraña del problema: ¿“reparto” contra “incremento”?

El excepcional volumen de inversiones requerido para la reconstrucción económica al término de la II Guerra Mundial determinó la adopción de una política monetaria y de ingresos tendientes a la rápida formación de capitales. Era ya bien conocida la formulación teórica de tal política: pleno empleo, con estabilidad de precios y salarios. La adopción de una política monetaria y de ingresos tendientes a la razonadas dudas de que los tres términos de la fórmula pudieran conjugar equilibradamente. No obstante, los hábitos de disciplina y austeridad que la guerra había impuesto, y el recuerdo estremecedor de la gran crisis que la había precedido, hicieron posible sostener por más de una década el ajuste del triángulo diabólico, lo cual hizo posible elevar considerablemente el nivel de las inversiones.

Pero a medida que las economías nacionales superaban las distorsiones ocasionadas por la contienda y crecía el volumen de la producción y de la demanda, sobre todo en los países industrializados, resurgía la presión correctiva de la desigualdad en la posesión de bienes y rentas. Diferentes sectores dieron nuevo aliento a la disconformidad que de ella deriva (siempre latente), incitados ahora por la más clara conciencia que los pobres del mundo tienen de su pobreza. Presionados, además, por dos nuevos determinantes socioeconómicos: la explosión de las necesidades constreñidas durante los años críticos y la aspiración a poseer nuevos bienes que súbitamente se descubrían y se revelaban como asequibles.

Esta es la razón de que los políticos y los economistas reabrieran el debate acerca de cómo se puede realizar una distribución más equitativa de las rentas, sin transmutar los factores de equilibrio. Los pri-

meros, con escasa predisposición por el análisis económico, mostraron acuciante interés por las formas directas. Y al poner el problema al socaire de la opinión pública, tendían a buscar las bases de las soluciones posibles, adoptando perspectivas míticas y mostrando predilecciones simplistas, que no parecen conciliables con la complejidad funcional de las economías modernas. Pero los economistas, preocupados por no frenar en sus inicios un proceso de desarrollo que se vislumbrara preñado de “milagros económicos”, se esforzaron por esclarecer la complejidad de la cuestión con indagaciones estadísticas y manejo de instrumentos conceptuales desprovistos de adherencias emocionales.

La teoría económica ha ponderado así los efectos inducidos de las distribuciones realizadas “a ojo” de buen justiciero y ha concretado algunas conclusiones que enervan el prurito radical.

1) A largo plazo es muy limitada la posibilidad de aumentar los ingresos reales de la mano de obra en su conjunto, a expensas de otros sectores de actividad económica.

2) Todo desequilibrio en la relación entre los niveles de ingresos y de consumos y los de la producción de bienes y servicios deriva inexorablemente hacia la inestabilidad monetaria.

3) El poder monopolista de los sindicatos y las políticas monetarias y fiscales inflacionistas enmascaran los efectos depresivos de aquel desequilibrio y retardan —hasta por muchos años— la revelación de la inocuidad de las “redistribuciones” de origen político.

4) La política de distribución de ingresos —punto básico de toda política económica nacional— debe cuidar, *a la vez*, el objetivo económico de producir más y el objetivo social de remunerar más. Pero ello lleva implícita la cuestión de determinar previamente el nivel óptimo de capitalización para producir, el cual puede estar en razón inversa del nivel de remuneraciones para consumir.

5) La redistribución de la renta parece necesaria si existe desempleo debido a subconsumo. Pero si la causa de aquél es la carencia de suficientes incentivos a la inversión, éstos deben ser aumentados. Y aunque el Gobierno debería, subsidiariamente, garantizar el pleno empleo no puede aplicar tal política sin indagar su efecto sobre costos o precios y con indiferencia por las consecuencias inflacionarias de aquélla.

6) Si la distribución de ingresos merma la parte de la mano de obra sin alterar el monto total del consumo, en nada se beneficia la masa de capitales de inversión y la inflación prosigue reptante. La dis-

tribución suele ser inflacionista cuando lleva al decaimiento del ahorro deseado frente a la inversión. Suele ser deflacionista cuando el ahorro deseado acrece más que la inversión. No es, pues, una cuestión que pueda tratarse con criterios políticos, exclusivamente, pues son muy varias y complejas las condiciones bajo las cuales la distribución de la renta es neutral.

7) Aunque la existencia de desempleo y el peligro de su acrecimiento constituyen frenos eficaces contra un vuelco en la estructura de los niveles de ingresos, la cuestión de saber el grado de desempleo que —en cualquier situación dada— permita mantener la estabilidad es inextricable.

8) Cuando la inflación acelerada llega a extremos críticos, y los gobernantes se afanan por detener la carrera de los precios, ha de tenerse en cuenta que si se opta por congelar los salarios con el consiguiente decrecimiento de los consumos, el poder público habrá de asumir la responsabilidad por rebajar el nivel de vida de los asalariados.

9) Para mantener el volumen de las inversiones las autoridades monetarias pueden persistir en la acostumbrada ampliación de la oferta de dinero en la cantidad precisa para reconstruir las disponibilidades de renta de las empresas; pero, al respecto, la realidad confirma plenamente lo que intuye el sentido común: existe un límite más allá del cual esta política se revela como una catástrofe para la economía nacional.

En definitiva, todo programa económico sensatamente concebido prevé:

- una política de rentas inspirada en el principio de contener el crecimiento de los ingresos monetarios del trabajo por cuenta ajena, como máximo al nivel de la productividad media de la actividad económica total;
- el mantenimiento de la cuota de beneficios a un nivel suficiente para alentar el proceso de las inversiones.

Debemos, pues, reconocer que el criterio científico descarta los arbitrios de fantasía y el espíritu meramente reivindicativo y sólo admite la búsqueda paciente y rigurosa de los medios adecuados.

Las leyes económicas: reto y respuesta.

No es cuestión de reemplazar una imperfección por otra, con el pretexto de hacer más humano el reparto, ni de dar vuelta a una disme-

tría, escamoteando el riesgo de mermar la masa a repartir. Lo que hace la ciencia económica es analizar las repercusiones a largo plazo, así como las reacciones indirectas de la operación redistributiva. Quienes rehuyen someterse intelectualmente a ese rigor, ensayando a golpes de intuición la reducción de las desigualdades, se sumergen en el consabido conflicto entre la justicia y la eficacia; conflicto de muy ardua solución, puesto que el sentido de lo justo no es igual para todo el mundo.

Se requiere un grado excepcional de sensatez colectiva para no sobrepasar los límites que marcan las leyes económicas; y no existe mejor pauta para ello que proceder paso a paso. Sin embargo, está muy extendido el parecer de que la consideración del peso de las leyes económicas es un prejuicio paralizante. Muchos creen que el dirigente audaz puede lanzar su ímpetu reformador contra ellas, al igual que el científico y el investigador arremeten a veces contra la supuesta incommovilidad de la naturaleza cósmica. Pero es fácil confundir la perfectibilidad de las formas, caracteres y destinos, con la hazaña del hombre de ciencia que ha sabido penetrar y transmutar la entraña de la materia. Por implacable que sea la arremetida, la respuesta es siempre el rebote del debelador enceguecido, que no atisba a comprender que la perennidad de las leyes naturales nada tiene que ver con la obstinada resistencia al cambio de las instituciones protectoras del orden y la seguridad convencionales.

Al encarecer como pauta el "paso de andadura" hemos expresado una idea sana con palabras repulsivas. "Los dogmas del tranquilo pasado son inadecuados para este presente tormentoso", nos recuerda Abraham Lincoln desde su altura. En efecto, nunca como ahora las dificultades han rebasado tanto el nivel del hombre medio y nunca fue tan necesario "pensar de nuevo y actuar en forma nueva". El fatalismo ha de ceder el paso al espíritu de mejora, que despierta ese maravilloso afán constructivo que hace "milagros económicos". Pero no basta romper las pautas y desafiar las leyes económicas, si al fin nos quedamos sin defensa contra el consumo dislocado y la moneda envilecida, con su secuela de discordias y retrocesos.

Ahora bien, las masas situadas en las capas inferiores de la estratificación económica se muestran reticentes frente a una política de contenciones que limita su libertad de reivindicación; política que se suele interpretar como un recurso veladamente encaminado a bloquear los ingresos más bajos. Por otra parte, ellas no están solas en la resistencia

a consentir que sus exigencias pasen necesariamente por el filtro de la cautela y la previsión de los economistas. Diversos grupos sociales y políticos compuestos por gentes de más altos ingresos también luchan por la mejora *inmediata* del bienestar social, sin un previo conocimiento de la forma y medios de concretar tal mejora; sin investigar las repercusiones económico-sociales de las *retransferencias* propuestas.

El beneficio del empresario en la economía social.

Hasta aquí hemos insistido en la necesidad de discurrir sin desvío de los datos reales, a fin de que los conceptos ideales no nos enmascaren la realidad. Acabamos de enunciar una cuestión que se presta a las más gruesas deformaciones y acerca de la cual importa puntualizar, de entrada, lo esencial de su más vigente caracterización.

El economista Samuelson ha subrayado que los beneficios de las empresas "sirven un objetivo necesario en los negocios, al proporcionar la medida de la eficacia de la dirección". Pues el afán de beneficio responde, en el fondo, a impulsos competitivos y a móviles más elevados y justificables que el mero afán de lucro. De ahí que "la recompensa para los directivos sea primordialmente el prestigio que ella simboliza: el éxito en un juego de competencias y un *status* entre colegas que rivalizan sabiendo cómo se alcanza el resultado" (1).

El verdadero motivo es la venta del producto con el mayor margen posible de beneficio. Pero está en la naturaleza de las cosas que lo producido sea generalmente útil a la satisfacción de las necesidades humanas, pues la búsqueda del provecho lleva a entrelazar el propósito especulativo con el ejercicio de una actividad productiva conveniente al bien común. De tal forma que la industria crea la prosperidad colectiva y, a la vez, se nutre de ella. Y aunque la incitación es egoísta, el esfuerzo competitivo la eleva a un nivel en donde el riesgo y el esfuerzo, la originalidad y la perseverancia ponen tono y calidad en los trabajos y en los propósitos. Así llegan a confundirse éxito industrial y progreso social, reafirmandose de esta manera los objetivos comunes al interés privado y al interés público: eficiencia y rendimiento, calidad y cantidad.

Los empresarios se defienden, más o menos burdamente, del stig-

(1) PAUL A. SAMUELSON y otros, "Tendencias del pensamiento económico. Ed. Aguilar, Madrid 1958, págs. 311-315.

ma de codicia y desmedido afán de lucro, invocando la contrapartida del riesgo de la producción, con la cual aducen una justificación aparentemente pobre desde el punto de vista social, pero plena de sentido si se considera que apunta a lo que constituye la entraña de su función propia. A ese respecto, la experiencia nos muestra que cuanto más se reduce el riesgo en la actividad económica —en particular, con mediatización protectora y constrictiva del Estado— más se esfuma la razón de ser del empresario y se debilita el incentivo que activa su esfuerzo y su ingenio.

Cuando se analizan objetivamente y con serena inteligencia las vías del progreso económico de la comunidad y consecuentemente se desechan lugares comunes y utopismos, se ve claro que la validez de la conducta del empresario no puede enfocarse con espíritu angélico y rigideces dogmáticas. Beneficios quiere y necesita quien dirija la empresa económica, sea un mandatario de intereses privados en un país de economía de mercado o un delegado del Estado en un país de economía centralizada. El móvil de lucro no es, para ninguno de los dos, genuina y fértil guía de actuación. Exceptuadas las actividades monopolistas y las empresas estatales, el empresario tiene como norte hacer sobrevivir y prosperar su empresa en un medio competitivo y en un tiempo de progresivos costos sociales, entre los que predominan los de imposición tributaria, destinados a cubrir los gastos de la actividad administradora del Estado.

La esperanza de la coparticipación como fórmula de paz social.

Cuando, en los años vibrantes de la posguerra, pudo vigorizarse el magnánimo propósito de reparar la excesiva desigualdad económica tomó nuevo auge la vieja fórmula de dar participación a los asalariados en el capital o en los beneficios de las empresas. Era una forma atrayente de limar desigualdades sin transmutar los principios del régimen capitalista.

Nunca fueron muchas las empresas que durante el siglo XIX adoptaron sistemas de participación obrera, pese al deslumbramiento que el éxito *previsto* suscitaba en aquella época, tan impregnada todavía de utopismo romántico. Sin embargo, durante e inmediatamente después de las dos grandes guerras mundiales, tanto en los medios académicos como en los medios económicos, resurgieron apologistas de aquella idea que creyeron lograr con su aplicación un reparto más justo de la ri-

queza privada y también promover una mutualidad de intereses entre accionistas, directores y asalariados. Se trataba, sobre todo, de encontrar una forma de paliar la crítica situación de los asalariados en aquellos períodos convulsos; tanto más necesaria cuanto que las grandes empresas obtenían fuertes ganancias, fruto de la carrera armamentista y del abastecimiento de los ejércitos, primero, y de la reconstrucción económica de la posguerra, después.

La rotundidad de la promesa endureció la posición de los interesados y el problema fue perdiendo claridad. Ora se presentaba el sistema como uno de los resortes del capitalismo tendente a eludir el pago de salarios justos y lograr a bajo precio la debilitación del espíritu reivindicativo; ora, por el contrario, se lo esgrimía como un método capaz de lograr el entendimiento entre capital y trabajo, dando por supuesto que eludía la estéril controversia sobre pretensiones de muy difícil conciliación.

Ahora bien, es frecuente que una parte de los beneficios de la empresa moderna sea destinada a la autofinanciación, con lo cual se amplía el capital originariamente invertido. Pero, dado que el recurso de financiar el crecimiento de las empresas con parte de los beneficios es práctica tradicional y general, debe considerarse equitativa y prudentemente la forma de conciliar la conveniencia de incrementar con rentas propias los bienes de capital, con el derecho que los asalariados pueden tener en los incrementos del activo por autofinanciación. Esta forma de plusvalía no puede ser ignorada por la política social y probablemente no podrá posponerse mucho más tiempo la búsqueda de una sana solución para tan espinoso problema.

Tal como queda sugerido, la cuestión presenta interrogantes de doble faz:

- ¿Será posible preservar la estabilidad económica y mejorar el nivel de vida de las masas si existe colisión entre la exigencia de repartir beneficios que incrementen los consumos y los requerimientos de la formación de capitales de inversión, fuente principal del acrecimiento de la oferta de bienes?
- ¿Podría superarse ese conflicto *interesando* a los asalariados en el incremento de las reservas para reinversión?

Para nosotros —ahora y en nuestro país— el problema consiste en indagar: 1), si es posible una participación general en las utilidades

de las empresas que —a la vez que satisfaga la aspiración de los asalariados en forma duradera— no origine efectos inflatorios que la tornen ineficaz a corto plazo; y 2), si es conveniente para la colectividad, convertir a los trabajadores en copartícipes del incremento patrimonial de la empresa, en cuanto éste derive estrictamente de las ganancias de la explotación.

MARÇAL PASCUCHI