

# Decisión económica de invertir y destino ético del beneficio

Por Javier GOROSQUIETA

Este estudio pretende establecer que la decisión económica de invertir en una empresa productiva lleva consigo a la elección ética racional de la participación en los beneficios por parte del trabajo —la totalidad del trabajo— de la misma empresa. Quiere dar a entender que el mismo fundamento ético del beneficio de los capitales privados —el interés general de la colectividad— es quien limita la cuantía de tal beneficio y quien apoya la participación en el mismo del trabajo de la empresa.

## El círculo del crecimiento de una economía

Hay unas variables fundamentales en las que se apoya básicamente el crecimiento de una economía. La primera es la creación de ahorro. Sin creación positiva de ahorro, año tras año, una economía nacional se estanca o retrocede. Se estabiliza, es decir, puede repetir en el período siguiente la misma producción de la Renta Nacional básica que en el actual si amortiza, si repone el desgaste anual del equipo productivo, si no "se come" el capital, si no gasta los ingresos necesarios para mantener las fábricas, instalaciones y maquinaria en su mismo grado de eficacia. Amortizar simplemente no supone todavía creación positiva de ahorro, sino sólo y sencillamente no desinvertir, no retroceder. Si no se amortiza suficientemente, si no se repone el desgaste anual del equipo productivo no se estaría en condiciones de repetir la producción de la misma Renta Nacional básica; estaríamos abocados a un decrecimiento, a un proceso regresivo.

La creación positiva de ahorro puede ser nacional o internacional. Porque, aunque en un ejercicio concreto, un país consumiera la totalidad del incremento anual de su riqueza, podría acudir a corto plazo al crédito internacional para financiar su desarrollo. Digo "a corto plazo" porque a largo plazo el endeudamiento tiene, naturalmente, sus límites.

La creación positiva de ahorro es la que permite que el ahorro se

invierta de una manera reproductiva. Esta es la segunda de las variables básicas de un proceso de crecimiento: la inversión del ahorro. El incremento del ahorro hace posible el incremento de las inversiones.

El incremento de las inversiones facilita, a su vez, el aumento de la productividad del trabajo —tercera variable—. Porque el alza de la productividad del trabajo suele llegar por el camino de una mayor y más eficiente disponibilidad, por otra parte del operario, de medios instrumentales de capital. Podemos tener un equipo de jornaleros realizando una excavación a base de unos picos, unas palas y unos cuévanos. Pueden ser muchos. Su productividad, medida en metros cúbicos de tierra desplazados, será una determinada, más bien baja. Podrían ser sustituidos con ventaja por sólo dos operarios provistos de una gran máquina excavadora y un camión (y de la destreza necesaria para manejarlos).

¿Qué diferencia hay entre la primera situación y la segunda? Fundamentalmente una: el segundo equipo dispone de unas inversiones en capital instrumental (y en formación personal) mayores. Podemos tener un contable provisto de los medios rudimentarios tradicionales —Diario, Mayor, Inventarios y Balances— en un régimen de contabilidad manual frente a otro equipado con un cerebro electrónico (y la formación profesional necesaria). En términos de registro contable y normalmente la productividad del segundo será mucho mayor que la del primero, siendo también ahora la diferencia fundamental la distinta disponibilidad de medios instrumentales (y de formación personal). Ha sido precisa una inversión mucho mayor en el segundo caso que en el primero. De esta manera y habitualmente el incremento de la productividad del trabajo pasa por el incremento de las inversiones productivas.

El incremento de la productividad del trabajo ya es incremento de la riqueza creada, de la Renta Nacional. Crece así la riqueza y la economía a lo largo del año, apuntalada en el incremento de aquellas tres variables: ahorro, inversión y productividad del trabajo.

El aumento de la Renta Nacional tiene, como sabemos, dos posibles destinos: o se gasta o se ahorra. Normalmente en parte se gasta y en parte se ahorra, de acuerdo con las propensiones marginales al consumo y al ahorro de las respectivas economías. La parte ahorrada —la nueva creación positiva de ahorro— queda disponible para nuevas inversiones en el período siguiente, cerrándose así el ciclo continuo de crecimiento de una economía nacional.

El incremento del consumo, por su parte acelera el impacto de la creación de ahorro en el incremento de las inversiones. Porque el aumento general del gasto significa mayores volúmenes de venta para las empresas y, posiblemente, precios más elevados. Todo lo cual tiende a mejorar las expectativas empresariales y a acentuar, por lo mismo, el estímulo al incremento de las inversiones. Refuerza, por lo tanto, el incremento de la demanda el mecanismo de cierre de aquel circuito del crecimiento: ahorro-inversiones-productividad. Es el efecto acelerador de la economía que podemos medir, para cada año, por la relación  $\Delta I / \Delta C$  (incremento de las inversiones dividido por incremento de los gastos de consumo o, lo que es lo mismo, incremento de la inversión debido al

incremento en una unidad de la demanda de bienes y servicios de consumo).

### Proceso de aplicación general

Ese proceso o circuito de crecimiento es aplicable a todos los sistemas económicos, es aplicable, en concreto, tanto a los regímenes colectivistas de economía de dirección centralizada como a los regímenes de economía occidental de libertad de empresa. También los sistemas de economía socializada necesitan para crecer, primero, de la formación de ahorro (nacional o, a corto plazo, internacional). Precisan en segundo término, que ese ahorro se invierta efectivamente de manera reproductiva. La inversión también en ellos es la vía normal de la mejora de la productividad del trabajo. El alza de la productividad del trabajo es ya, en los países del Este, aumento de la Renta Nacional que, también en ellos, tiene necesariamente uno de dos destinos: o se gasta o se ahorra. El nuevo ahorro posibilita las inversiones en el período siguiente, y el incremento de la demanda —pública y privada— de bienes y servicios de consumo hace más racional la inversión pública en las industrias productoras de esos artículos y servicios de consumo.

Podríamos entonces preguntar: en relación con ese círculo de variables básicas ¿dónde está la diferencia principal entre un sistema de economía colectivista y otro de libertad de empresa? Tal vez podamos encontrar esa diferencia principal en la primera de las relaciones enumeradas, es decir, en el paso de un ahorro disponible a la inversión efectiva de ese ahorro. Porque en un sistema de economía colectivista la inversión del ahorro se realiza, por así decirlo, "por decreto", es decir, por la decisión minoritaria de un grupo de altos funcionarios responsables de la política económica del país. Ellos deciden, con el asentimiento más o menos implícito de asambleas supuestamente representativas, la inversión de tal volumen de ahorro "en cañones", de tal otro "en mantequilla".

En un régimen de libertad de empresa, por el contrario, la inversión de un ahorro disponible depende mayoritariamente de la libre decisión del empresario privado. Puede haber, y lo hay, un sector público más o menos amplio, pero siempre minoritario. El funcionamiento normal de la economía y su crecimiento, depende pues esencialmente de la libre decisión económica del empresario.

### El beneficio como precio

En un sistema de libertad de empresa topamos entonces con una especie de insuficiencia estructural a primera vista. Por un lado necesitamos para crecer de la inversión del ahorro creado y, por otro, esta inversión del ahorro no es automática, sino que depende de la suma de decisiones económicas libres del empresariado privado. Por eso Keynes no se atrevía a afirmar que la inversión fuera una función matemática propiamente dicha.

¿Tiene el régimen de economía social de mercado algún resorte, algún mecanismo, con que salvar aquella aparente insuficiencia, con que asegurar la inversión de un ahorro en la medida suficiente para garantizar el normal funcionamiento y desarrollo de la economía? Creemos que sí lo tiene, y que ese resorte o estímulo no es otro que la posibilidad de ser retribuidos con un beneficio los capitales privados que se arriesgan en la aventura de una nueva empresa productiva.

De esta manera creemos que algún beneficio de los capitales privados en un régimen de libertad de empresa se justifica por razones de interés general de la población y de bien común; porque es de interés general y de bien común el asegurar el normal funcionamiento y desarrollo de la economía. He aquí, a nuestro juicio, el fundamento ético —por razones de interés general— del beneficio de los capitales privados. Se supone, naturalmente, que las empresas financiadas con el (nuevo) ahorro producen una mercancía o servicio verdaderamente útil a la comunidad o a sectores o compradores concretos de sus miembros.

En ese sentido podríamos, sin duda, afirmar que la existencia de algún beneficio de los capitales privados es como el precio que debe pagar la colectividad por disfrutar de un sistema de economía social de mercado, de libertad de empresa. El precio puede merecer la pena, pero la sociedad estará evidentemente interesada en pagar el precio mínimo compatible con el normal funcionamiento y desenvolvimiento de la economía.

Las economías colectivistas, de dirección centralizada, no necesitan para funcionar de los beneficios de los capitales privados, porque no necesitan de los propios capitales privados. Se ahorran aquel precio y, en esta perspectiva, podríamos hablar de alguna especie de ventaja de las mismas sobre las economías de libertad de empresa. Pero todo es a costa de la supresión o eliminación de la libertad económica, que es una de las libertades básicas, uno de los derechos fundamentales de la persona humana; una libertad económica que se despliega en otras tres libertades concretas: la libertad de empresa, la libertad de trabajo, la libertad de consumo. La contrapartida supera, sin duda, evidentemente al precio.

### **La medida del beneficio-retribución de los capitales privados**

¿Cómo medir la cuantía de ese beneficio mínimo, compatible con el normal funcionamiento y desarrollo de la libertad de empresa? En este momento aparece de una manera congruente una idea; es la idea de riesgo. Si el beneficio se justifica éticamente como el estímulo necesario para que los capitales privados se lancen a la suerte y aventura de nuevas empresas, parece muy claro que el estímulo tendrá que ser tanto mayor cuanto mayor sea el riesgo de pérdida de tales capitales privados en la empresa que se inicia, se transforma, se expande o simplemente continúa. En empresas de nulo riesgo tal vez sea suficiente el ofrecer a los capitales privados el ser retribuidos con un beneficio en torno al interés normal del dinero. Nos referimos al beneficio expresado en porcentaje del capital propio de la empresa; en otras palabras, a la rentabilidad. En

empresas de mayor riesgo, las expectativas de retribución ética tendrán que ser más sustanciosas.

No es fácil el cifrar éticamente con mayor precisión el porcentaje del beneficio justo y razonable de los capitales privados en relación con los diferentes supuestos de riesgo de la empresa.

Dice el moralista económico español Joaquín Azpiazu: "Si efectivamente, el capital-acciones tiene derecho, en primer lugar, a un interés equivalente al de las obligaciones, más otra parte correspondiente al riesgo especial que corre el capital puesto en acciones, y el término medio de interés de préstamo es el 6 o el 7 por 100, podemos llegar a estimar, quizá, hasta un doble de ganancia en un capital-acciones con respecto al capital representativo de obligaciones. En tal concepto, cabe muy bien establecer un 12 a un 15 por 100 como beneficio que de suyo es perfectamente lícito. Así puede admitirse perfectamente la afirmación de Wagner, que, como economista, dice que, siendo el riesgo el elemento discriminador del interés y la ganancia, puede ser perfectamente el doble el interés de las acciones con respecto al de las obligaciones" (1).

Entre los moralistas había seguido también este criterio Vermeersch, fijando un 10 o 12 por 100 como fruto natural de un negocio al que nada hay que objetar, supuesto que en todo se hubiera procedido con justicia y equidad (2).

Estos autores, por un lado, no distinguen entre distintos grados de riesgo. Y supuesto que, teniendo en cuenta el razonamiento antes señalado, conviene distinguir diferentes gradaciones en el riesgo, podemos asumir su razonamiento como válido y aplicable en aquellas empresas que consideraríamos de riesgo normal u ordinario: a saber, aquellas en las que una correcta, sana y diligente gestión y administración empresarial basta para que desaparezca prácticamente todo riesgo de pérdida en circunstancias normales. Empresas de mayor riesgo que el de estas últimas estarían justificadas para retribuir los capitales privados con un porcentaje de beneficios superior al doble de interés normal del dinero. Empresas de riesgo inferior al normal habrían de retribuir éticamente los capitales con porcentaje de beneficio proporcionalmente inferiores al doble del interés normal del dinero. La retribución de los capitales en empresas de riesgo nulo habría de estar, lógicamente, en torno al interés normal del dinero. Completaríamos así el razonamiento de esos autores, mirando las cosas desde su misma perspectiva.

Por otra parte, esos autores hablan de interés normal del dinero, o mejor dicho, del interés normal del capital prestado en forma de obligaciones. Pero, primero, en un mismo momento en el tiempo hay distintos intereses de las obligaciones según diferentes empresas y, segundo sobre todo, los intereses normales de los préstamos en obligaciones varían con el tiempo. De aquellos intereses normales del 4 al 7 por 100 en España hace ya bastantes años se ha pasado, por ejemplo, a otros del 12 al 14 por 100 en la compra de Pagarés o Bonos del Tesoro. Han

(1) AZPIAZU, Joaquín: *La Moral del Hombre de Negocios*. Editorial Razón y Fe. Madrid, 1944. Pág. 166.

(2) VERMEERSCH, A.: *Theologiae moralis principia*. Ed. 1924, T. 2, pág. 405.

subido los tipos de interés a lo largo de la crisis, impulsados por la inflación y por la epidemia del déficit público. Por la inflación porque tanto ahorradores como concesionistas de crédito presionan al alza sobre el precio del dinero para que la subida acumulativa de los niveles de precios, que es la inflación, no redistribuya en contra de ellos, para no perder poder de compra en su ahorro depositado o en sus créditos concedidos. Por el déficit público, porque para financiarlo la Administración Pública acude a las emisiones de deuda, compitiendo con la empresa privada en la captación del ahorro disponible. Esta competencia estimula al alza los precios del dinero, es decir los tipos de interés.

La verdad es que, como señalábamos, hoy en España, y lo mismo en otros países industriales, un ahorrador puede obtener unos intereses del 12 al 14 por 100, con la garantía del Estado, sin más trabajo que la compra de unos documentos financieros y la espera de los vencimientos. ¿Quién se va a comprometer en los esfuerzos y conflictos de una empresa real si ese nulo trabajo de la compra de Pagarés asegura una rentabilidad sustanciosa? Por eso se ha podido afirmar con razón que esos elevados tipos de interés tienden a conformar y a que cristalice una "sociedad de rentistas".

De ahí que también ahora necesitemos de las expectativas de un rendimiento mayor, de una rentabilidad más saneada, para asegurar que un volumen suficiente de capitales se comprometan en la suerte de empresas reales arriesgadas, útiles y productivas. De ahí que también ahora parezca éticamente razonable mantener ese criterio ético antiguo del doble del interés normal del dinero como retribución legítima de los capitales en empresas de riesgo normal, pero referido ahora a los nuevos intereses normales: 12-14 por 100. Ese es ahora el punto de inercia, el punto de partida, el trampolín, el "pájaro en mano".

Acercarse más a dar una cifra en casos particulares y en un planteamiento ético es muy difícil, como antes señalábamos. Pero ese criterio dado creo es suficiente para concluir, en numerosos casos reales, que los capitales han sido retribuidos de una manera excesiva o, por el contrario, en una medida demasiado escasa y cicatera.

### **Remanente de empresa y beneficio del capital**

Parece, en este contexto, que convendría distinguir entre remanente de empresa y beneficio de los capitales privados en la misma empresa. Entendiendo por remanente de empresa la diferencia entre los ingresos anuales por ventas y los costes totales de producción, venta y cobro, también anuales. Llamando, por el contrario, beneficio del capital a la parte del remanente que, en un razonamiento ético, se destinara a la retribución de los capitales privados de la empresa. Este beneficio del capital se podría destinar en parte a su entrega en mano —dividendo—, en parte a la constitución de reservas con fines, v. gr. de autofinanciación.

Supone, por lo tanto, esta distinción, que no siempre el remanente de empresa tiene por qué coincidir con el beneficio de los capitales. Esta consideración choca, desde luego, con la práctica habitual de las empre-

sas, las cuales suelen asumir que, una vez pagados los sueldos y salarios convenidos y todos los demás costes (materias primas, energía, etc.), una vez satisfechos, además, los impuestos que legalmente corresponden a la empresa y provistos los consumidores o clientes con una buena relación calidad-precio, lo que quede pertenece en su totalidad a los capitales de la empresa. La conclusión del razonamiento ético aquí elaborado es, sin embargo, la contraria: no siempre hay fundamento ético suficiente para la apropiación por el capital de la totalidad del remanente de la empresa.

### **¿De quién es el remanente?**

¿De quién es entonces el remanente? ¿De quién es, en concreto, cuando el remanente excede lo justificable como retribución de los capitales privados?

Cuatro son los protagonistas —lo acabamos de dar a entender— que pueden entrar, en principio, a la parte en el remanente de la empresa: el capital propio de la misma, el conjunto del trabajo de la empresa (mano de obra, asalariados, personal directivo), la Hacienda Pública, los compradores o clientes; el capital propio mediante su beneficio, el trabajo mediante la "participación en los beneficios", la Hacienda Pública a través de mayores impuestos, los clientes por una mejor relación calidad-precio de lo que compran.

Si suponemos aquí que, en un caso particular, la Hacienda Pública ya está bien servida con los impuestos satisfechos y que lo mismo sucede con los clientes vía una buena relación calidad-precio de lo que adquieren, la solución sería clara: la parte del remanente de empresa que no sería justo y razonable atribuir al capital, pertenece al trabajo de la empresa. He aquí cómo la decisión de invertir nos lleva a la conveniencia de una elección ética de la participación en los beneficios por parte de la totalidad del trabajo de la empresa.

### **Cómo distribuir el remanente**

Es preciso encontrar criterios éticos, razonables, para distribuir entre la totalidad del trabajo en la empresa la parte del remanente que según el razonamiento anterior, le fuera imputable.

Un criterio racional parece ser el reparto en proporción directa a la valoración de los puestos de trabajo de cada uno. Implica el empleo de la ciencia moderna de la valoración del trabajo. Los factores utilizados, por ejemplo, por la Asociación Nacional de Oficios de Metalurgia de los Estados Unidos para la evaluación de los trabajos y la puntuación máxima posible para cada uno, es como sigue: "Educación (70), experiencia (110), iniciativa e inventiva (70), esfuerzo físico (50), esfuerzo mental y visual (25), responsabilidad por el equipo o producto (25), responsabilidad por la seguridad de otros (25), responsabilidad por el trabajo de otros (25), condiciones de trabajo (50) y riesgos de trabajo (25). Para mayor

brevedad, estos factores se pueden resumir así: experiencia, educación y habilidad (250), responsabilidad (100), esfuerzo (75) y condiciones de trabajo (75). La valoración relativamente alta de la habilidad y relativamente baja para el esfuerzo es la característica de la mayoría de las demás escalas actualmente utilizadas" (3).

Hoy es posible, así, llegar a una valoración de la totalidad de los puestos de trabajo de la empresa: director, gerente, consejeros, técnicos, especialistas, peones... Es posible acomodar la retribución de los mismos a la escala de tales valoraciones. Podría ser, asimismo, un camino razonable para medir la participación relativa de diferentes trabajadores y grupos de trabajadores en el remanente de la empresa que tratamos de distribuir.

La realidad, no obstante, es que hay relativamente pocas empresas que tengan montada una valoración técnica de los puestos de trabajo. En estos casos el reparto de la parte del remanente atribuible al trabajo podría ser en proporción directa de los diferentes sueldos y salarios reales. Se puede asumir, efectivamente, que la escala de sueldos reales responde de alguna manera, *grosso modo*, al respectivo valor técnico de los diferentes puestos de trabajo.

Dos observaciones. Primera: cabría introducir en el reparto elementos redistributivos, por medio de la entrega de las mismas cantidades fijas a cada trabajador, independientemente de su cualificación profesional y su puesto en la jerarquía laboral de la empresa. Segunda: si parte del remanente se materializa en reservas con fines de autofinanciación, cabe reconocer un título de crédito a los trabajadores sobre una parte de las reservas.

### Una civilización del trabajo

En el trasfondo de todo lo expuesto hasta ahora hay una filosofía que valora mucho más el trabajo humano que los elementos materiales de la producción, por más necesarios que éstos sean. Una concepción que está de acuerdo con la idea cristiana del hombre y de la vida productiva. "El trabajo humano que se ejerce en la producción, en el comercio y en los servicios económicos es muy superior a los restantes elementos de la vida económica, pues estos últimos no tienen otro papel que el de instrumentos" (4). Así hablaba el Concilio Vaticano II. Y Juan Pablo II en su encíclica *Laborem Exercens*: "La jerarquía de valores, el sentido profundo del trabajo mismo exige que el capital esté en función del trabajo y no el trabajo en función del capital" (n.º 23).

Doctrina, por otra parte, de acuerdo, en cierto modo, con la preeminencia que al trabajo daba el propio Adam Smith, fundador de la Economía Clásica. "La suma anual del trabajo de cada nación —escribe— constituye el fondo que le provee originariamente de todo lo que con-

(3) Citado por GOROSQUIETA, Javier en *Ética del Desarrollo Económico*. Editorial Compañía Bibliográfica Española, Madrid, 1969, pág. 17.

(4) *Constitución Gaudium et Spes*, n.º 67.

sume cada año para atender a las necesidades y a las comodidades de la vida, y que es siempre, o bien un producto inmediato de aquel trabajo, o bien algo que con él se compra en otras naciones". Estas son las primeras palabras de *La riqueza de las naciones*.

Carlos Marx, al atribuir sólo al trabajo la totalidad del remanente de la empresa, llevó a un alto grado la valoración del factor trabajo en la empresa; pero parcial y unilateralmente, puesto que desconoce en la práctica la importancia de la labor empresarial y las funciones del propietario aportador de los elementos materiales del proceso productivo. Sólo cuenta para él el trabajo asalariado. Hipótesis, si se quiere, cierta, cuando se tiene en la mente la imagen del empresario-explotador que Marx, al escribir, tenía, reflejando notablemente las condiciones reales del capitalismo europeo liberal de hace aproximadamente ciento cuarenta años. Pero, a medida que el sistema de libre empresa se hace más social y el empresario menos explotador, es más equitativo que empresario y propietario entren a la parte con el trabajo por cuenta ajena en el remanente de la empresa.

### Conclusión

La decisión económica de invertir es, hoy más que nunca, en tiempos de crisis y de desempleo, una obligación moral. Así lo afirmaba hace poco la jerarquía de la iglesia española. "Dejadnos decir —escribían— que tenéis una seria obligación moral de invertir, pues hoy cobra plena actualidad aquella exhortación de hace treinta años: 'quienes pueden invertir capital consideren, en vista del bien común, si pueden conciliar con su conciencia el no hacer tales inversiones y retirarse por vana cautela' " (5).

Pero debe abrirse camino, al mismo tiempo, como queda dicho, la elección ética de la participación del trabajo en la rentabilidad de las empresas.

---

(5) Declaración de Comisión Episcopal de Pastoral Social; Crisis Económica y Responsabilidad Moral. 25 de septiembre de 1984. Epígrafe 3.2.