

¿Quién quiere realmente que la economía crezca?

Franklin Serrano y Vivian Garrido

Miembros del Grupo de Investigación de Economía Política IE-UFRJ (www.excedente.org).

En un momento en que la economía brasileña crecía con un bajo desempleo y una reducción de la desigualdad, se decía que "nunca los empresarios habían ganado tanto dinero" y, al mismo tiempo, el descontento de la clase empresarial con el gobierno estaba creciendo. Por otro lado, en el actual casi estancamiento luego de una profunda recesión, los empresarios inmobiliarios y financieros declaran su apoyo irrestricto al gobierno actual, a pesar de la lucha diaria y la vergüenza de varios funcionarios gubernamentales y las malas condiciones económicas. Creemos que para comprender tanto esta aparente paradoja como la tendencia misma de la economía brasileña a estancarse, es útil aclarar algunas relaciones teóricas básicas entre inversión, crecimiento de la demanda y rentabilidad.¹

¿Qué les interesa a los empresarios?

Los empresarios quieren "rentabilidad". La rentabilidad no se trata simplemente de vender más (volumen total de ganancias), sino de la cantidad de ganancias en comparación con el tamaño del capital invertido. Por supuesto, a medida que la economía crece invariablemente el volumen o la masa de las ganancias también aumenta en términos absolutos. Pero en realidad, como dijo Garegnani, un destacado economista italiano, a las empresas no les importa la masa de las ganancias absolutas, sino la *tasa de ganancia*, es decir, la cantidad de ganancia relativa al capital invertido, y eso es a lo que puede llamarse rentabilidad. Sin embargo, en el corto plazo, el capital social ya instalado es una variable dada, resultado de inversiones pasadas. Entonces, en este corto plazo, la tasa de ganancia de este capital social dependerá solo de la cantidad de ganancia y depende de dos factores: cuánto se produce y se vende (el nivel del producto) y de la parte del producto (y el ingreso) que va a las ganancias. Aclaremos con más detalle estos dos factores.

Para hacerlo, imaginemos un escenario (llamémoslo "escenario 1") en el que los salarios reales aumenten más que la tendencia de crecimiento de la productividad del trabajo. Estos aumentos tienden a reducir la tasa de ganancia, porque la participación de las ganancias en las ventas (el segundo factor antes mencionado) cae. Es cierto que, en el agregado, estos aumentos de la participación salarial tienden a aumentar la demanda de consumo (ya que la parte que consumen de su renta los asalariados es, naturalmente, mucho más alta que la de los propietarios), y por ende el consumo agregado y la producción aumentan, lo que, en el corto plazo, llevan al aumento del grado de utilización *del capital ya instalado y las empresas como un todo compensan parcialmente los márgenes más bajos con mayores ventas* (es decir, el primer factor antes mencionado). Los márgenes más bajos tienden a reducir la tasa de ganancia, pero las mayores ventas tienden, por otro lado, a aumentar la tasa de ganancia *sobre este capital ya instalado*. Pero una cosa no compensa totalmente a la otra. Esta compensación, además de ser a corto plazo,

¹ Para más detalles véase Serrano y Summa (2018).

también es solo parcial, ya que cualquier aumento en la nómina salarial aumenta los costos de las empresas y solo una parte de este aumento regresa como demanda e ingresos adicionales para las firmas. Esto se debe a que parte del valor de estos salarios adicionales se gastará directamente en bienes de consumo importados (e indirectamente en insumos importados de los bienes de consumo producidos en el país). Otra parte del aumento de la nómina va a pagar impuestos directos o es captada por los impuestos indirectos pagados por los consumidores e incluido en el precio de los productos minoristas. Y también porque parte de la nómina nunca se gasta en consumo porque o se ahorra o se utiliza para pagar las deudas de los trabajadores con el sector financiero (que tiende a no gastar estos ingresos).

Entonces, ¿es esta tasa de beneficio la que interesa a los empresarios?

En verdad, no; o mejor dicho: aunque esta sea la tasa efectiva de ganancias realizada sobre el stock de capital ya existente, ella no es la tasa de ganancia que determina la rentabilidad esperada por los empresarios en sus nuevas inversiones. En el caso de estos, las empresas se verán obligadas a invertir en cantidad adecuada para que la capacidad productiva se ajuste a la nueva demanda total esperada (que, en el presente caso, habrá crecido) a un grado de utilización planeado o normal calculado de modo de atender las fluctuaciones esperadas en la demanda, lo que implica que, ahora, o sea, más allá del corto plazo, el volumen de capital invertido aumenta.

Por lo tanto, la tasa de ganancia esperada sobre las nuevas inversiones disminuirá tanto como la participación de las ganancias disminuya, sin compensación parcial alguna (como ocurría en el caso anterior) y, gradualmente, la tasa de beneficio realizada sobre el capital que va siendo instalado disminuirá tanto como lo hace la tasa de ganancia esperada, frente al aumento de los salarios reales. Y esta es la tasa de ganancia, es decir, *la tasa de ganancia sobre la capacidad productiva planeada para ser utilizada en el nivel normal*, la que interesa, porque es esta la que determina la rentabilidad esperada. Esta tasa de beneficio, más de largo plazo, se denomina tasa de beneficio "normal" o "esperada".

Pero, ¿por qué las empresas se guían por la tasa de ganancia esperada y no por la tasa de beneficio efectiva?

Debido a la presión competitiva, las empresas no quieren sobreestimar la expansión del mercado para no tener pérdidas, ni subestimar esta expansión, de lo contrario perderán porciones de mercado frente a firmas rivales y / o nuevos entrantes en sus sectores. Por lo tanto, cualquier empresario que individualmente se niegue a invertir solo porque no está contento con una rentabilidad menor (es decir, por la caída de la tasa de beneficio normal) mientras la demanda se expande, simplemente perderá participación en el mercado a manos de otra empresa. La idea de planificar la capacidad productiva para ser utilizada en el nivel llamado "normal" contempla la posibilidad de satisfacer plenamente la demanda promedio a lo largo de la vida útil del equipo y también mantener una capacidad adicional para atender eventuales picos temporales o estacionales, evitando así la pérdida de porciones de mercado para los competidores cuando tales picos se producen. Y por planear la capacidad productiva para operar en el nivel normal de la demanda esperada, es la tasa esperada de ganancia la que pasa a ser más decisiva que la tasa efectiva de ganancia.

¿Significa esto que los empresarios invierten incluso "contrariados", sabiendo que su tasa de ganancia esperada caerá? Exactamente.

¿Entonces la rentabilidad es importante para los empresarios pero no es importante para la decisión de inversión? ¿Cómo sería esto?

Aquí es donde nos gustaría separar y aclarar la confusión entre la tasa de ganancia esperada y la decisión de inversión. ¡El monto total de la inversión depende solo de la demanda esperada y no de la tasa de ganancia esperada! Esto nos lleva a dos conclusiones, opuestas pero no antagónicas. Primero, que al empresariado en general, coherentemente, no le gusta que la participación de las ganancias en el ingreso sea reducida, a través de aumentos de los salarios reales por encima de la tendencia de crecimiento de la productividad del trabajo. Es decir, como dijimos anteriormente, el empresariado lucha por su rentabilidad, porque eso es lo que le interesa. Pero, en un segundo momento, cuando de hecho ocurre este escenario de aumentos relativos de los salarios y los mercados se expanden, la competencia y la falta de una mejor alternativa hacen que los empresarios expandan sus inversiones, incluso si las tasas de ganancias esperadas y realizadas están cayendo progresivamente, a menos que caigan por debajo de los límites mínimos dados por las tasas de interés que se constituyen en sus costos financieros o de oportunidad. Con las tasas de ganancia aún por encima de este límite inferior y si la demanda se expande, habrá inversión. Una implicación central de las proposiciones anteriores es que la reacción del empresariado a una tendencia descendente en la rentabilidad no será, por lo tanto, llevar a cabo una implausible "huelga de inversión". Como dijo Kalecki, un destacado economista polaco, "los capitalistas hacen muchas cosas como clase, pero ciertamente no invierten como clase". Si hay una reacción de clase del empresariado, y cuando ocurra, tal reacción consistirá en hacer algo como presión política para que el Estado cambie el régimen de política económica de modo de revertir la situación desfavorable a sus intereses.

Para ilustrar, supongamos ahora un segundo escenario (llamémoslo "escenario 2"), donde tal reacción de clase ocurre y es exitosa y, a través de políticas de austeridad, el gobierno genera un estancamiento con desempleo masivo y revierte por varios medios la tendencia de crecimiento acelerado de los salarios reales. En este segundo escenario, si la demanda ya no se expande y, aún más, si ya hay una capacidad ociosa no deseada del stock de capital ya instalado, las empresas no tienen ningún incentivo para invertir, por más que los salarios reales y otros costos o impuestos y contribuciones de las empresas caigan gracias a reformas laborales, medidas de desregulación y exenciones fiscales en general, y la tasa de ganancia que se obtendría en una capacidad productiva adecuada a la demanda quede en un nivel muy alto.

Por más feliz que quede el empresariado con este alto nivel de rentabilidad, no hay incentivos para una inversión adicional, *ya que ellos crearían capacidad productiva innecesariamente*. Posiblemente algunos empresarios inviertan en innovaciones para robar participación de mercado a otras firmas. Pero si los innovadores tienen éxito, estas otras compañías que han perdido participación en el mercado tienden a reducir compensatoriamente sus propias inversiones y sin un crecimiento del mercado final desafortunadamente una expansión agregada de la inversión no se sustentará por mucho tiempo.

¿Y qué les interesa a los trabajadores?

Naturalmente, los trabajadores de modo general están interesados en más empleos, y también en el crecimiento de los salarios reales. Ambos factores están directamente relacionados con un mayor crecimiento económico porque el crecimiento tiende a generar más empleos y es a través de la disminución del desempleo y el subempleo que, política e históricamente, el poder de negociación de los trabajadores aumenta (y ha aumentado) y facilita la obtención de salarios reales más altos y mejores condiciones de trabajo. Los aumentos de salarios reales por encima del crecimiento de la productividad son aún mejores para los trabajadores, porque en este caso,

además del aumento inicial en el poder adquisitivo de los salarios, existe una mayor propensión a consumir agregada de la economía (parte del ingreso total que se gasta en consumo). y, por lo tanto, un aumento adicional en la demanda agregada y el empleo como resultado de este aumento salarial.

En nuestra opinión, debido a una serie de características estructurales de la economía, Brasil estaba hasta 2010 en una situación próxima a la descrita, que equivale a nuestro escenario 1. Estas características incluían elementos como la transición demográfica que redujo el crecimiento de la oferta de trabajo y el bajo crecimiento de la productividad debido a una expansión más que proporcional del sector servicios, generando más empleos que una expansión liderada por otros sectores. Además, diversos aspectos del patrón de crecimiento adoptado con el fuerte aumento en el salario mínimo, aumento en la formalización de empleos y la expansión del Estado de Bienestar Social (dando a los más pobres la oportunidad de sobrevivir o estudiar sin tener que ofrecerse para trabajar en condiciones precarias) contribuyeron para aumentar el poder de negociación de los trabajadores, especialmente los menos calificados, que ha crecido de manera sustancial e inesperada durante el periodo de expansión de la economía brasileña desde 2004.

A partir de 2011, el gobierno presionado por el descontento de la clase empresaria con esta tendencia tomó una serie de medidas paliativas para recuperar la rentabilidad de las empresas (en particular, las exenciones fiscales, por ejemplo) y parece haberse sorprendido por la falta de impacto positivo de tales medidas sobre la inversión privada, en un contexto en el que el propio gobierno ayudó a desacelerar el crecimiento de la demanda. Hasta que en 2015, el gobierno tiró la toalla y lanzó las políticas de austeridad y debilitamiento gradual del Estado de Bienestar Social y la reducción de los derechos sociales. La clase empresaria y sus aliados externos, contando con el apoyo de los asalariados de mayores ingresos (estos últimos particularmente indignados por los aumentos salariales de base y las medidas progresivas como la "EC de las domésticas de 2013²) y al ver que no tenían nada que temer de un gobierno sin ninguna firmeza, luego se dispuso a atacar. Y a través de una sucesión de golpes, se completó la transición a algo cercano a nuestro escenario 2, donde nos encontramos ahora, que no es interesante para los trabajadores. Las condiciones de rentabilidad mejoran con cada medida tomada por el gobierno y el Congreso, ayudado por el bajo poder de negociación de los trabajadores en la situación de estancamiento económico y desempleo masivo.

Resumiendo

En términos de esta nota, llegamos a un escenario, que esperamos se haya tornado menos paradójico, que es: a) interesante para los empresarios; b) poco interesante para los trabajadores; c) con una tendencia al alza en la tasa de beneficio y d) con bajo crecimiento de la inversión.

Debido al bajo crecimiento de la demanda, en gran parte como resultado de las políticas de austeridad, la inversión y la economía casi no crecen y hay un esfuerzo enorme y hasta ahora muy exitoso para enfocar el debate político en cualquier otra cosa que no sea la situación de la economía y de los derechos sociales, para evitar la pérdida de legitimidad y eventual fracaso electoral de las fuerzas que apoyan al gobierno. Hacer crecer la economía no es y nunca fue una prioridad para los grandes empresarios y, como se ha asumido públicamente, tampoco lo ha sido para el actual gobierno. Pero quienes realmente *necesitan* el crecimiento no son los

² *Nota del editor:* la PEC de las domésticas es una conquista de los trabajadores y trabajadoras domésticos mediante la cual adquieren derecho a una jornada de trabajo de 8 horas al día, totalizando 44 horas semanales y pasando a tener derecho a percibir horas extras, entre otros beneficios.

empresarios en general, fuera de algunos pequeños empresarios para quienes la propia empresa genera empleos para sí misma y su familia, sino los trabajadores.

Referencias

Serrano, F. & Summa, R. (2018). Conflito distributivo e o fim da breve era de ouro da economia brasileira, *Novos Estudos. CEBRAP*, v. 37, p. 175, 2018.