

LA PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA EN LA INDUSTRIA ARGENTINA



Por Carlos Moyano Walker

La productividad de la mano de obra es la relación existente entre la producción y la mano de obra empleada para obtenerla. A nivel país, si no aumenta la cantidad de mano de obra ocupada, un aumento de la productividad implica un crecimiento del PBI por habitante. Como el PBI se conforma con la participación de muchos sectores, el aumento en la productividad en cada uno de ellos puede ser distinto. Valga como ejemplo, la mejora tecnológica que aportó el sector agropecuario en las últimas décadas.

Los factores que determinan el crecimiento de la productividad son múltiples. La eficiencia en la industria se atribuye generalmente, en primer lugar, a un aumento del capital físico. La Inversión Bruta Interna Fija, que incluye la inversión pública y privada en maquinarias y equipos, transporte y construcción, desde 2004, año en que se inicia la última serie del PBI, hasta 2020, se observa que la Inversión aumentó un promedio anual de 2.8%, mientras que el PBI, si bien también aumentó, lo hizo en menor medida: 1.7%, lo que está indicando que para que el PBI crezca 1% anual se necesita que la Inversión crezca 1.6% en el mismo período.

Obviamente, el equilibrio macroeconómico también contribuye al crecimiento. La experiencia de las últimas décadas muestra dificultad del país para crecer

debido a la inflación endémica y a la falta de divisas necesarias para que la industria pueda funcionar.

Pero en los últimos años otros factores han ido cobrando mayor importancia, desplazando al capital físico como la principal fuente de desarrollo. Actualmente se atribuye importancia creciente al nivel de la educación y la extensión de la enseñanza a sectores más amplios de la población, al estado de los conocimientos, a nuevas técnicas, al R & D y la investigación aplicada, a las economías de escala, a la especialización y a la mejor organización empresarial, al gerenciamiento y la formación de los cuadros directivos. Todos estos factores hacen que la producción de las empresas aumente, aun cuando la cantidad de obreros y de horas-obrero trabajadas sean las mismas.

Resulta difícil determinar la incidencia de cada uno de estos factores en la mejora de la productividad, pero lo relevante es poder determinar si la productividad aumenta y en qué medida. En general, es admitido que a estos efectos el índice más utilizado es el que surge de relacionar el volumen físico de la producción con la cantidad de horas-obrero trabajadas.

La productividad del sector industrial

Dentro del PBI, la industria es el sector más representativo, a pesar de ocupar el 15% del total. Si bien es cierto que los demás sectores también deben ser tenidos en cuenta en el cálculo de la productividad, su diversidad y la falta de estadísticas hace que resulte más factible concentrarse en la industria manufacturera.

En nuestro país, la estadística utilizada es la elaborada por el Indec referida a la producción de distintas ramas industriales, que incluye el volumen físico, el número de horas-obrero trabajadas y el salario por obrero ocupado para 20 sectores. Las cifras se basan en un relevamiento de más de 3.000 empresas con 10 o más personas ocupadas. La serie se inicia en 1997, utilizando los datos del Censo Industrial Económico de 1994, actualizados en base a la Matriz de Insumo Producto de 1997. Lamentablemente, la serie se interrumpió en 2016, pero es suficientemente larga como para sacar algunas conclusiones.

El volumen físico de la producción

CUADR

O 1

PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS DE LA MANO DE OBRA OCUPADA EN LA INDUSTRIA (1)

Volumen de la producción, horas-obrero trabajadas y salarios (N.I.: 1997=100)

Año	Volumen de la producción [2]	Horas-obrero trabajadas [3]	Producción por hora trabajada [4]=[2]/[3]	Salarios por obrero ocupado [5]	Salarios sobre Productividad [6]=[5]/[4]
1997	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1998	94,7	88,1	107,5	100,3	93,3
1999	83,0	80,5	103,1	100,7	97,7
2000	84,0	75,7	111,0	103,3	93,1
2001	78,5	70,0	112,0	97,6	87,2
2002	62,3	53,2	117,0	73,0	62,4
2003	86,1	71,2	121,0	87,2	72,1
2004	92,1	76,3	120,7	104,2	86,4
2005	109,6	83,3	131,6	134,2	102,0
2006	103,1	78,5	131,4	121,9	92,8
2007	111,3	80,9	137,6	126,8	92,1
2008	119,5	83,4	143,4	126,8	88,4
2009	118,4	77,8	152,3	131,6	86,4
2010	142,5	88,4	161,2	145,5	90,3
2011	149,8	80,9	185,2	142,7	77,1
2012	174,8	91,8	190,4	172,1	90,4
2013	174,7	91,0	191,9	161,3	84,1
2014	161,5	80,6	200,4	132,9	66,3
2015	160,5	79,0	203,1	141,0	69,4

(1) Nivel General promedio de 20 sectores.

(2) Volumen físico, comprende más de 3.000 locales de más de 10 personas ocupadas.

(3) Comprende horas normales y horas extras.

(4) Productividad de la mano de obra.

(5) Comprende salarios devengados por horas normales y extras, feriados

pagados, premios y bonificaciones, vacaciones y licencias por enfermedad y accidentes de trabajo. Los salarios nominales fueron deflacionados por el Índice

de Precios al

Consumidor.

Fuente: Indec.

En el Cuadro 1 adjunto puede verse la evolución del Nivel General de esta variable entre 1997 y 2015. El año más bajo de la producción industrial fue el correspondiente a la crisis de 2002, con una caída de 37.7% respecto a 1997. A partir de ese año comenzó a recuperarse hasta alcanzar un pico en 2012, 74.8% superior al año base. Luego comienza un camino decreciente que llega hasta nuestros días. La producción de 2015 fue 8% inferior a la de 2012. De todos modos, si se compara 2015 con 1997, el aumento fue de 60%.

Pero no todas las ramas industriales evolucionaron de la misma manera. Por ejemplo, Alimentos y Bebidas subió 128% entre esas fechas; Papel, 95% y Productos Químicos, 81%. En el otro extremo, varios sectores tuvieron bajas: Productos Textiles (-23%), Prendas de Vestir (-30%), Productos Metálicos (18%) y Maquinaria y Equipos (-14%).

Las horas-obrero trabajadas

El Nivel General de las horas-obrero trabajadas también se aprecia en el Cuadro 1. Nuevamente, el punto más bajo de la serie fue 2002, 47% menor que en 1997. La recuperación posterior alcanzó un máximo en 2012, pero el nivel fue en ese año 8% inferior al de 1997. Al igual que en el volumen de la producción, la caída posterior llevó el nivel de 2015 a ser 15% inferior al de 2012 y 21% menor al del año base. Muy pocos sectores lograron superar el nivel de ese año: Refinación de Petróleo (28%), Productos Químicos (12%) y Maquinaria y Equipos (5%). Las ramas que más cayeron fueron Textiles (-48%), Prendas de Vestir (-48%), Productos Metálicos (-44%) y Papel (-35%).

La productividad de la mano de obra

Esta desigual evolución entre el volumen de la producción y las horas-obrero trabajadas tuvo como consecuencia un aumento en la productividad de la mano de obra (Cuadro 1). El Nivel General de la relación entre ambas variables fue 17% superior a 1997, incluso en la crisis de 2002. Luego no paró de crecer hasta alcanzar un nivel 103% superior en 2015 sobre 1997, con aumentos realmente fuertes en algunos sectores: Papel (200%), Alimentos y Bebidas (154%) y Vehículos Automotores (127%). Salvo Maquinaria y Equipos (-18%) y

Refinación de Petróleo (-14%), todas las ramas tuvieron aumento de productividad.

La relación entre la productividad y los salarios

Teóricamente, el aumento de la productividad debería conducir a mayores ingresos para los asalariados. Sin embargo, esto no fue lo que ocurrió en el período analizado. Según muestra el Cuadro 1, la relación entre los salarios pagados y la productividad fue negativa para los salarios en todos los años de la serie, salvo el 2005, en que ganó solo un 2% sobre el nivel de 1997. El promedio del período 1998-2015 fue 15% inferior al del año base. La baja se acentuó en los últimos años: entre el 2012 y 2015 los salarios cayeron 23% en relación a la productividad y en 2015 fueron 31% inferiores a los de 1997. Esto expone un serio problema en la distribución del ingreso.

En solo tres sectores se observa una mejora a lo largo de los años: Maquinarias y Equipos (73%), Refinación de Petróleo (47%) y Prendas de Vestir (12%). Las bajas más fuertes se dieron en Papel (-56%), Vehículos Automotores (-42%) y Alimentos y Bebidas (-37%).

Qué pasó desde 2015

La situación no parece haber cambiado desde 2015, más bien se ha agravado, tanto en cuanto a la productividad como en los salarios. A falta de datos de la serie, se puede utilizar un “proxy” con otra estadística del Indec que abarca el período 2016-2020 y muestra la relación en el PBI de la Industria, los puestos de trabajo y la remuneración de los asalariados registrados y no registrados.

CUADR O 2

PBI DE LA INDUSTRIA Y REMUNERACION POR ASALARIADO OCUPADO

Años	PBI de la Industria	Puestos de trabajo en la Industria	PBI Industria por puesto de trabajo	Remuneració n por puesto de trabajo	Remuneració n sobre productivida

	[1]	[2]	[3]=[1]/[2]	[4]	d [5]=[4]/[3]
2016	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2017	102,6	98,8	103,8	104,3	100,5
2018	97,6	96,9	100,8	96,5	95,8
2019	91,6	94,7	96,7	86,0	89,0
2020	84,5	89,7	94,1	70,3	74,7

(1) PBI a precios de 2004.

(2) Asalariados registrados y no registrados.

(3) Productividad de la mano de obra.

(4) Asalariados registrados y no registrados. Pesos de 2016, deflacionados por el Índice de Precios al consumidor.

Fuente: Indec.

Según surge del Cuadro 2, Entre 2016 y 2020, el PBI industrial cayó 16%, con bajas más pronunciadas en 2019 y 2020. En los últimos cinco años los puestos de trabajo se redujeron 10%, por lo que la productividad de la industria cayó, pero menos que el PBI (-6%), cambiando la tendencia creciente que venía registrando hasta 2015. El impacto de la recesión fue mayor en los salarios. La remuneración por puesto de trabajo, deflacionada por el Índice de Precios al Consumidor, se redujo 30% entre 2016 y 2020 y en relación a la productividad, los salarios se redujeron 25%.

No es de extrañar esta caída en la productividad, ya que muchas empresas se preguntan si vale la pena el esfuerzo de aumentar su productividad 3% o 4% por año en un contexto adverso, con una asfixiante presión fiscal que llega al 45% del PBI y una inflación de 50% anual que al final del día, probablemente termine transformando una ganancia real en una pérdida financiera. O viceversa

El aumento de la productividad y la distribución del ingreso

Los datos expuestos ponen de manifiesto una desigual distribución del ingreso entre los asalariados y el resto de los agentes económicos. Ante un aumento de la productividad debería producirse un aumento al menos equivalente en los

salarios reales, lo cual está claro que no ha ocurrido en los últimos años. La culpa podría atribuirse al poder de negociación de las empresas que les permite obtener una rentabilidad mayor a costa de los asalariados. Sin embargo, esto no es lo que surge en general de los balances de las empresas industriales. El aumento extraordinario del Gasto Público, financiado con un aumento exorbitante de la presión impositiva sin duda afecta la rentabilidad empresaria. En 1997, el Gasto Público Consolidado de Nación, Provincias y Municipios equivalía al 28% del PBI. En 2015, ese porcentaje había subido al 46%. Por añadidura, el permanente déficit de presupuesto hace que a falta de financiamiento deba ser financiado con emisión monetaria que se traduce en mayor inflación, que es la mayor causa de la licuación de los ingresos reales de los asalariados.

Lamentablemente, el Estado no provee en forma satisfactoria los recursos para que el sector privado pueda mejorar la productividad en forma sostenida. Para que la mejora se consolide hace falta que se produzcan cambios en la política macroeconomía y que el gobierno mejore la infraestructura, reduzca los costos de transporte y de energía, concrete las postergadas reformas laboral e impositiva y avance en desregular y abrir la economía.

Las exportaciones y la productividad

Desde hace un tiempo muchas empresas tienen dificultades para exportar por el aumento de los costos internos frente a un tipo de cambio que avanza más lentamente. Esta distinta evolución no solo no les permite competir con proveedores de otros países vecinos sino que también les pone en peligro el mantenimiento de sus clientes tradicionales. El menor ritmo de devaluación diaria del peso frente al USD ha hecho necesario aumentar la competitividad exportadora a través de una mejora en la productividad de las empresas. Lamentablemente, como se ha visto, en los últimos cuatro años la productividad cayó en lugar de aumentar, lo que produjo un mayor impacto sobre la competitividad internacional. La amplitud de la brecha cambiaria hace suponer que tarde o temprano el tipo de cambio para los exportadores mejorará, pero el riesgo de una inflación creciente podría anular, aunque sea

parcialmente esa mejora, afectando no solo a las empresas sino también a los asalariados.

Conclusión

Salvo en los últimos años, la productividad de la mano de obra de las empresas industriales en la Argentina muestra una tendencia positiva en las últimas décadas, a pesar de todas las dificultades que han debido enfrentar para poder funcionar en un marco de inestabilidad macroeconómica y un sistema laboral e impositivo que desalienta la inversión y la introducción de nuevas tecnologías. Lo sorprendente es que esta mejora no se haya producido por la necesidad de lograr una mayor competitividad internacional, ya que el país mantiene una economía cerrada desde hace años. El lado negativo de esta mejora es que se produjo simultáneamente con una caída de 20% en la cantidad de obreros ocupados. A pesar de que los salarios reales aumentaron, la industria argentina sigue una tendencia mundial que desplaza la mano de obra hacia otros sectores de la economía, principalmente los servicios. La salida para la industria pasa inevitablemente por aumentar sus exportaciones, desplazando su actual enfoque en el limitado mercado interno, para no tener que depender para su funcionamiento de las divisas que provee el sector agropecuario.