

La productividad

Informe de Juan M. Telechea¹ del 03/07/21

¿Por qué es importante la productividad?

La productividad *muestra la relación que existe entre la cantidad de bienes producidos y los factores productivos utilizados*. Comúnmente esto se asocia con la eficiencia del proceso productivo donde, por ejemplo, una mayor productividad refleja un aumento de la producción con los mismos recursos utilizados.

Existen diferentes mediciones (con sus respectivos significados), ya que se puede aplicar sobre distintos niveles de la economía (país, sector, empresa individual), como también sobre los distintos factores productivos (tierra, capital, trabajo).

De todos modos, la más utilizada es la **productividad laboral**, es decir *la cantidad producida en relación al total de trabajo* utilizado (que puede estar medido en términos de la cantidad de trabajadores o de las horas de trabajo utilizadas).

Como decíamos al principio, el argumento más instalado acerca de su importancia está asociado a la evidente capacidad de producir una mayor cantidad de bienes utilizando los mismos recursos.

PBI: el nivel de producción, el tamaño de la torta y el de la economía

El 23/06 el INDEC publicó el dato del PBI para el 1er trimestre del 2021, que mostró un crecimiento del 2,5% respecto del mismo periodo del año anterior. Una recuperación cierta pero no olvidemos que venía de una caída del 10% en el 2020. Que el tamaño de la economía se haya achicado 10% en un año es un hecho (lamentable) extraordinario: en los últimos 100 años sólo había sucedido algo así tras la crisis de la convertibilidad, cuando el PBI se contrajo 11%.

Todo el mundo intuye que cuando cae el PBI significa que algo anda mal en la economía, que el poder adquisitivo se reduce y que el desempleo aumenta. Aunque por lo general no se tiene muy en claro por qué pasa eso. Se podría decir que es de las variables más citadas y menos explicadas en economía.

El Producto Bruto Interno (PBI) mide el “*valor de la producción total de bienes y servicios que genera el país en una determinada cantidad de tiempo*” (por ejemplo, durante un mes o un año). Para entender cómo se lleva a cabo, imaginemos que todo lo que producen las empresas argentinas durante un mes (tanto bienes como servicios), en lugar de venderse se almacena en una cancha de fútbol (la de Central por ejemplo).

A fin de mes, agarramos todos esos bienes y servicios y sumamos el valor que cada uno tiene reflejado en el precio al que se vende. De esa manera, obtendríamos el PBI mensual de la economía argentina, y si hacemos esto durante un año, el PBI anual. Se podrán imaginar que estamos hablando de números sumamente grandes. Por ejemplo, el PBI del 1er Trim 2021 fue de casi \$37 billones (o de \$3.100 millones en promedio por mes).

A la larga, *lo que mide el PBI es la capacidad de producción de las empresas* (asumiendo que tiende a haber una relación relativamente constante entre el nivel de producción y la capacidad máxima de producción), lo que comúnmente se denomina **el tamaño de la economía**. Así, el análisis de la evolución del PBI en el tiempo refleja de manera bastante aproximada el desempeño económico que, en el caso argentino, es muy flojo desde 2010 (ver gráfico 1): el crecimiento promedio para 2010-2021 fue negativo.

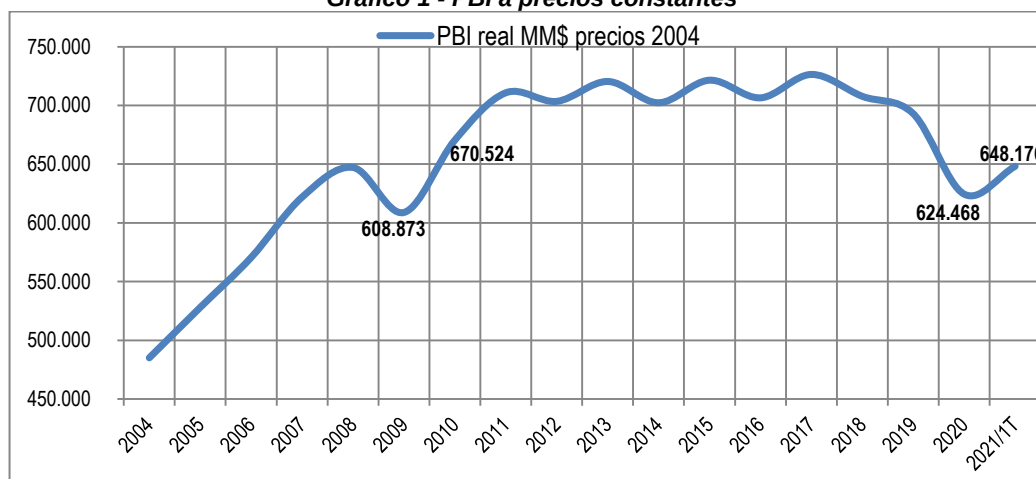
¿Por qué es tan importante que la economía crezca sostenidamente? Es una condición necesaria (pero no suficiente) para mejorar la calidad de vida de la población, ya que, a mayor tamaño de la economía, mayor es el total de ingresos que genera. *El nivel de*

¹ Fuente original de J.M.Telechea (Director del @itegaok, columnista en @cenitalcom, y docente universitario) adaptado y modificado con información más específica pero sin alterar la estructura original.

producción de una economía en un determinado período también refleja los ingresos totales que se generaron en ese mismo lapso de tiempo, es decir el **tamaño de la torta**.

Pero **¿a qué nos referimos con eso del tamaño de la torta?** Para entender este vínculo entre el valor de la producción y el nivel de ingresos (que en realidad es una identidad contable), pensemos en lo que sucede con una empresa individual cuando decide aumentar la producción. En ese caso debe adquirir insumos (lo que implica comprarle a otras empresas), contratar nuevos trabajadores (lo que implica desembolsar nuevos salarios), pagar impuestos e incluso la posibilidad de invertir en maquinaria para aumentar su capacidad productiva. Todo eso redundará en una expansión de los ingresos y, si generalizamos esto para todas las empresas del país, llegamos a que **el valor de toda la producción de bienes y servicios es exactamente igual a la cantidad total de ingresos que generó la economía durante ese período de tiempo**.

Gráfico 1 - PBI a precios constantes



Fuente: INDEC <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-47>

Por eso, al analizarlo en términos per cápita (es decir, teniendo en cuenta el total de la población), el resultado es aún más grave, ya que la población viene creciendo a razón de 1% por año. Es decir, tenemos casi el mismo tamaño de ingresos (la misma "torta") que en el periodo 2010, pero ahora eso se distribuye entre una mayor cantidad de personas. Con lo cual, el PBI per cápita actual es un 10% menor al de 2011, que es lo mismo que decir que **hoy somos (en promedio) un 10% más pobres que hace 10 años**.

De lo anterior se desprende que la economía debería crecer por lo menos 1% al año para lograr mantener el mismo nivel de ingresos per cápita. De todas maneras, esto claramente sería insuficiente, ya que todavía hay mucha gente cuyos ingresos no alcanzan para lograr condiciones mínimas de calidad de vida. Es un lujo que solo podrían darse los países más desarrollados (con elevados PBI per cápita) como Noruega, Corea del Sur, Australia, etc.

Fíjense que si agarramos el PBI mensual (\$3.100 millones) y lo dividimos por 45 millones (aproximadamente la población total del país), da unos \$69.000 mensuales, que grosso modo sería el ingreso promedio por habitante. Eso sucedería en la realidad si el total de ingresos que genera la economía se distribuyera 100% de manera equitativa, pero sabemos que no es así.

De todos modos, por más redistribución que se haga, si la torta no se agranda es imposible que a la larga estemos mejor. O sea, lo más importante que se desprende de lo anterior es que **hay una relación muy estrecha entre la producción, los ingresos y el empleo**.

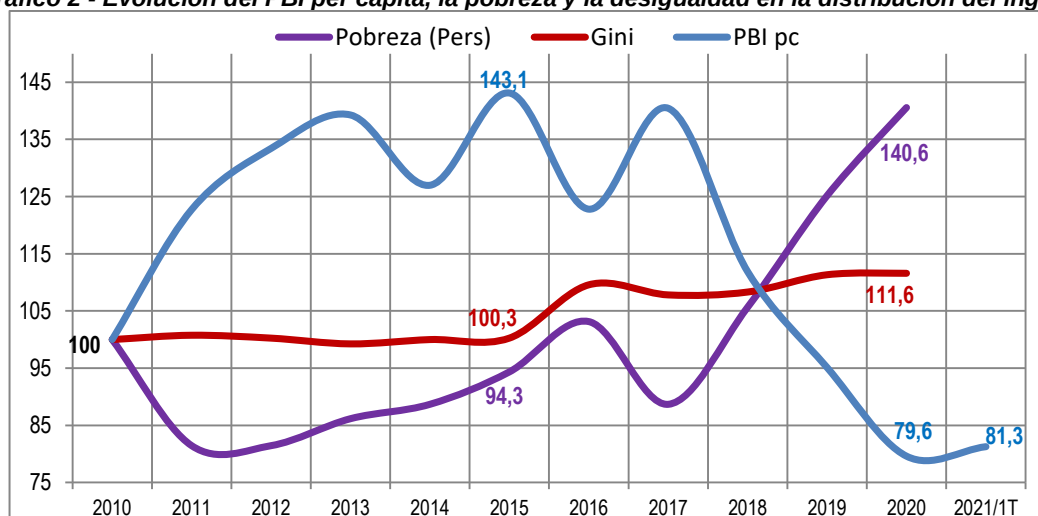
Cuando se expande el PBI, sucede lo mismo con el total de ingresos y, por lo general, eso se traduce en una mayor generación de puestos de trabajo y una mejora del poder adquisitivo de toda la población. Esto, a su vez, tiene como consecuencia una reducción de la cantidad de personas en situación de pobreza y que la distribución del ingreso se vuelva más equitativa (es decir, permite que la torta se agrande pero simultáneamente que

los sectores de menores ingresos se lleven una tajada mayor que los sectores de ingresos más elevados).

En cambio, las crisis económicas (como la que vivimos a partir de la crisis cambiaria y fue potenciada por la pandemia) obviamente generan el efecto contrario: se reduce la producción, aumenta el desempleo, se contraen los ingresos, aumenta la pobreza y la distribución del ingreso se hace más regresiva (se achica la torta, pero los que resignan una porción más grande son los sectores de menos ingresos).

El gráfico 2 fíjense cómo la cantidad de personas en situación de pobreza se mueve siempre en sincronía con el grado de desigualdad en la distribución del ingreso (coeficiente de Gini), mientras que ambas se mueven en sentido inverso al PBI per cápita, confirmando lo que decíamos en el párrafo anterior. Sin embargo la pobreza tiene mayores desvíos que la línea de desigualdad, o sea a pesar de que la economía crece y aumenta el PBI eso va de la mano con un incremento de la pobreza y en menor medida por la desigualdad (la explicación estaría en las políticas sociales aplicadas en el periodo).

Gráfico 2 - Evolución del PBI per cápita, la pobreza y la desigualdad en la distribución del ingreso



Fuente: <https://www.economia.gob.ar/datos/>

Al analizar período 2010-2021 vemos la importancia que tiene el crecimiento para lograr la reducción de la desigualdad y sobre todo de la pobreza. Desde que la economía dejó de crecer a partir de 2010 la pobreza se incrementó. Todo esto se profundizó con la pandemia y la fuerte caída del PBI en 2020.

¿Cómo se aumenta la productividad?

En definitiva, lo anterior sirve para tomar dimensión de **lo importante que es el aumento sostenido del PBI para lograr que se mejore la calidad de vida de toda la población y en particular la de los sectores más vulnerables**. Y por eso es tan necesario para Argentina lograr romper con este círculo vicioso que tiene atrapada a la economía hace 10 años, algo que requiere, primero que nada, la estabilización de la macroeconomía.

Así, la cuestión de la productividad resulta clave, sobre todo en una economía como la argentina, que hace años se encuentra estancada.

Como ya explicamos en los primeros párrafos, el PBI se encuentra estrechamente vinculado con el nivel de los ingresos de una economía (el tamaño de la torta). Si esa torta no se agranda, entonces los aumentos salariales (que llevarían a una tajada mayor en la distribución del ingreso), muy probablemente impacten negativamente en el beneficio de las empresas, que los trasladarían a los precios (buscando recuperar la participación en el ingreso perdida).

Ahora, imaginen que las empresas desarrollan una nueva tecnología que les permite producir una mayor cantidad de bienes con los mismos recursos, es decir que incrementa su productividad. Esto lleva a una reducción del costo por unidad, que a su vez se traduciría en

una mejora del poder adquisitivo de los salarios. De esta manera, los trabajadores (y los empresarios) se verían beneficiados sin que eso genere un conflicto distributivo que se manifestaría a través de aumentos en los precios.

Por este motivo ***es tan importante tener en cuenta la productividad***, ya que es una de las variables que integra el núcleo central de la dinámica económica. Si bien su faceta más conocida está vinculada con el nivel de producción (el PBI), también se encuentra intrínsecamente vinculada con la inflación y con la distribución del ingreso.

Acá es donde aparece el aporte principal de la productividad, cuyo beneficio más relevante se da en la esfera macroeconómica, y no en el plano de la empresa individual (es decir, a nivel microeconómico). Esto es así, ya que los incrementos de la productividad permiten que mejore el salario sin que eso se traduzca en aumentos de los precios. Más específicamente, si se incrementa la productividad los salarios pueden expandirse en la misma cuantía sin que eso impacte en el costo unitario de las empresas (y por ende sin que afecte su margen de ganancia).

Probablemente, el motivo por el cual no se habla demasiado de la productividad (*normalmente es considerada un fenómeno anti laboral*) está asociado a las reformas laborales que se aplicaron en toda la región durante la década del 90. Si bien en la mayoría de los países las medidas llevaron al aumento de la productividad, en buena medida esto se logró por medio de la reducción drástica del empleo (caso Argentina²). Es decir, en lugar de incrementar la capacidad productiva (manteniendo el nivel de empleo), lo que se hizo fue reducir la cantidad de trabajo (manteniendo el nivel de producción). Por eso es que el concepto goza de “mala prensa”.

La productividad microeconómica

Como ya dijimos, *la productividad muestra la relación que existe entre la cantidad de bienes producidos por las empresas y los factores productivos utilizados.*

Una buena manera de hacer esto es comparando las empresas locales de AL respecto de los casos exitosos de países desarrollados UE, como para identificar las grandes diferencias que existen entre unas y otras³.

1) No parece haber diferencias en términos de la distribución de las empresas por tamaño. En ambas regiones se ve que la gran mayoría son microempresas (1-9 empleados), seguido por las pequeñas (10-49 empleados), las medianas (50-200) y las grandes (+200 empleados). El caso argentino muestra un patrón casi idéntico también (83,8% micro, 12% pequeñas, 4% medianas, 0,2% grandes).

2) Al analizar la distribución en términos del empleo que generan, tampoco se observan grandes disparidades. En ambos casos se observa una distribución más homogénea, donde si bien la participación en el empleo sigue dominada por las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), las (relativamente pocas) grandes empresas que hay en AL tienen un peso muy importante.

3) Hasta acá llegan las semejanzas y precisamente es dónde aparece la relevancia de la productividad. Si analizamos esto de manera desagregada por el tamaño de las empresas, y lo comparamos con el caso de la Unión Europea, se observa que ***las diferencias más grandes de productividad se encuentran en las mipymes, cuya brecha respecto de las grandes empresas (de su propio país) es sumamente elevada.***

Por ejemplo, la productividad de las microempresas de América Latina es solo del 6% respecto de la productividad de las grandes empresas de la región, mientras que, para el caso de las microempresas de la Unión Europea, esta alcanza el 42%. Esto da cuenta de

² https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/36645/CONICET_Digital_Nro.115f10e5-abfc-4076-a3ea-f55a56d6528d_B.pdf?sequence=6&isAllowed=y

³ Trabajo publicado el año pasado por la CEPAL, analizando las similitudes y diferencias entre las empresas de los países de la región y los de la Unión Europea.

una marcada heterogeneidad en términos de productividad en las mipymes de la región, en cambio en Europa los niveles de productividad son considerablemente más homogéneos.

Este marcado contraste refleja estructuras productivas muy distintas, que llevan a que la inserción de las mipymes sea diferente en un caso y en otro.

En **América Latina**, las grandes empresas dominan la producción (representan el 75%) y esa preponderancia es todavía más fuerte en las exportaciones (superan el 80%). Asimismo, esto se concentra en muy pocas ramas, intensivas en recursos naturales (agricultura, pesca, minería y algunos sectores industriales), que operan con muy pocas conexiones con el resto de la estructura productiva y no tienen efectos relevantes en términos de derrames tecnológicos, creación de capacidades locales y desarrollo territorial. Esto lleva a que **las mipymes se inserten en ramas de producción estandarizadas y con baja intensidad de conocimientos, en las que compiten directamente con las grandes empresas.**

En cambio, en la **Unión Europea las mipymes se encuentran articuladas entre sí en redes, son parte de cadenas de proveedores de grandes empresas nacionales y extranjeras**, y producen bienes y servicios específicos que son exportados a empresas extranjeras y que, por ende, **no compiten con los productos de fabricación masiva de las grandes empresas.** Este tipo de especialización impone más exigencias en términos de calificación técnica y empresarial, incentivando procesos de innovación continua e inversión.

De lo anterior se desprende que, si bien las mipymes de la región son relevantes tanto por su elevado número como por su generación de empleo, **la baja productividad de estos establecimientos se traduce en empleos de menor calidad y salarios más bajos**

La productividad asociada al ciclo económico

El hecho de que la producción de las mipymes de la región esté volcada al mercado doméstico lleva a que su desempeño esté estrechamente vinculado con las condiciones macroeconómicas.

Por otro lado, como las contrataciones/despidos de trabajadores es un proceso más lento, eso explica por qué la productividad suele ser procíclica. Es decir, cuando el nivel de actividad económica aumenta, las empresas venden más, pero (en principio) aprovechando recursos ociosos, lo que deriva en un aumento de la productividad. Análogamente, en las recesiones se observa el comportamiento contrario, reflejado en el estancamiento de los últimos años.

La productividad asociada a las exportaciones

Nos queda el último componente asociado a la productividad, que está vinculado con las exportaciones⁴. En 2019, las exportadoras empleaban casi el triple de trabajadores que las que no exportan, tienen una productividad (en términos de ventas) un 50% más alta y pagan salarios 20% más elevados.

La causa se puede encontrar en lo expuesto anteriormente, cuando vinculamos la mayor productividad de las mipymes europeas con su grado de inserción en los mercados internacionales.

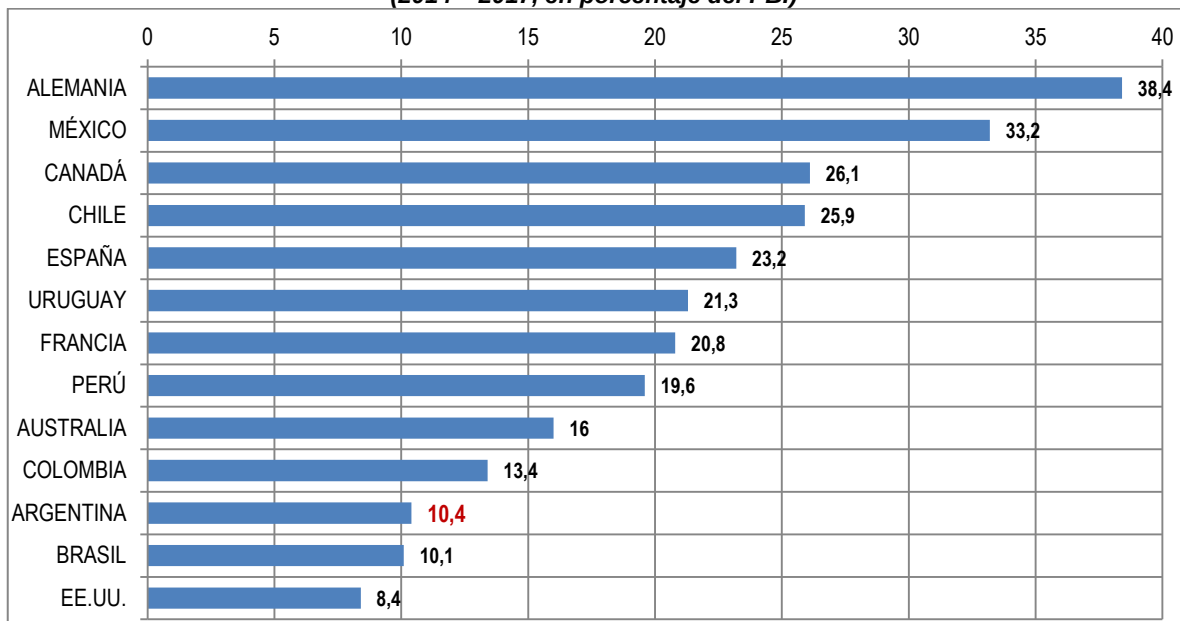
El problema, precisamente, es que en Argentina exportan pocas empresas, y por ende también es reducida la ganancia en términos de productividad que brinda el hecho de colocar los productos en el extranjero.

Argentina tiene una baja inserción internacional de su producción de bienes en relación al tamaño de su economía. Como muestra el gráfico 3, Argentina exporta el 10% del PIB, proporción significativamente menor a otras economías pequeñas y de la región como Perú, Uruguay y Chile. Su baja inserción internacional es uno de los limitantes de la capacidad de

⁴ [file:///C:/Users/risig/Downloads/Panorama-de-las-empresas-en-Argentina-%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/risig/Downloads/Panorama-de-las-empresas-en-Argentina-%20(1).pdf)

crecimiento de la economía, que frecuentemente enfrenta crisis de balanza de pagos por su dificultad para generar divisas (restricción externa).

**Gráfico 3 - Proporción de las exportaciones de bienes sobre PBI
(2014 – 2017, en porcentaje del PBI)**

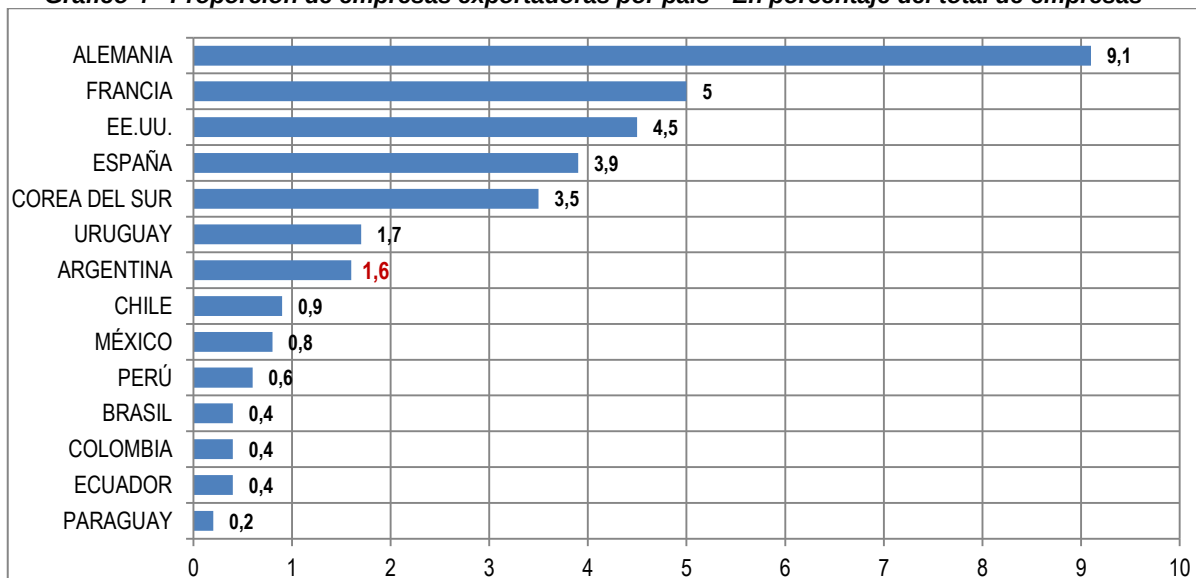


Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros de Comtrade y CEPAL

La baja inserción internacional responde, en parte, a que sólo una pequeña porción de las empresas argentinas exporta. Como muestra el gráfico 4, solo el 1,6% de las empresas son exportadoras, proporción que es sensiblemente menor a la de economías más desarrolladas (aunque por encima de la media regional).

El bajo porcentaje de exportadoras es un rasgo característico de América Latina y guarda relación con los diversos problemas de competitividad que enfrenta la región, tanto internos como externos a la empresa.

Gráfico 4 - Proporción de empresas exportadoras por país - En porcentaje del total de empresas



Fuente: Secretaría de la Transformación Productiva sobre registros de Comtrade y CEPAL

La inversión e innovación, los acuerdos comerciales, la formación de recursos humanos, el acceso al crédito, bienes de capital e insumos de calidad, el nivel de infraestructura y la provisión de bienes públicos de calidad son los principales determinantes de la competitividad económica y lo que determina el desarrollo de la actividad exportadora.

¿Entonces qué hacemos?

A partir de lo visto, existen varias maneras “sanas” de mejorar la productividad:

1) La primera y más importante está asociada con la transformación de la estructura productiva, que debería canalizarse hacia los rubros de productividad más elevada (industria, servicios profesionales, la actividad petrolera y minera, entre otras). Promover las nuevas tecnologías informáticas: algo de eso se está haciendo en CABA, en Provincia de BA, Córdoba, incluso en Rosario.

2) En segundo lugar, se debe sostener y potenciar el apoyo a las mipymes, no solo en materia de políticas productivas (crediticias, beneficios fiscales, mejores marcos regulatorios) sino también en materia de asistencia técnica y empresarial.

3) Por el lado de las exportaciones, el dato alentador es que hay una buena cantidad de empresas que exportaron durante los últimos años, pero luego dejaron de hacerlo (ya sea por temas de competitividad o pérdida de mercados). De las 18.500 que exportaron entre 2007 y 2016 cerca de 10.000 siguen registrando actividad. Para tener una idea, hoy exportan unas 9.000 empresas. Con lo cual, hay bastante margen para recuperar por ahí.

Algo se puede hacer pero quizás no alcance con todo eso. Se requiere de un esfuerzo sostenido de varios años que facilite el alineamiento de las variables macroeconómicas para despejar el camino hacia políticas productivistas que nos saque de esta encrucijada de estancamiento, pobreza e inflación.
