

# Los Desafíos de la Productividad, la Desigualdad y el Crecimiento

Enrique Velazco Reckling, Ph.D.

Fundación INASET – Plataforma Empleo Digno

Los economistas tradicionalmente definen la productividad como la relación entre la cantidad (o el valor) de lo producido (sean bienes o servicios), y la cantidad (o valor) de los recursos que se utilizan para producirlos: los costos de producción. En este enfoque, los costos de producción incluyen costos de materiales e insumos, energía y servicios, costos financieros, gastos generales de distribución y comercialización, y los costos salariales o de remuneración al trabajo. Según lo que se quiera analizar, se pueden medir “*productividades parciales*” dividiendo la cantidad (o valor) de lo producido entre la cantidad (o valor) del factor analizado; así, la productividad del capital es el valor de lo producido por unidad de capital invertido, mientras que la productividad del trabajo o productividad laboral, es la cantidad o valor total producido dividido entre el total de trabajadores, que se interpreta como el “producto generado por cada trabajador”; etc.

La productividad laboral es uno de los indicadores más frecuentemente utilizados en economía, porque define el límite superior de la remuneración al trabajo, que siempre debe ser menor al valor que genera el trabajo porque el producto incluye costos adicionales a los laborales.

Bajo condiciones de libre y perfecta competencia, la productividad es un concepto central en la teoría económica para explicar cómo los factores de producción (trabajo, capital y “tierra”) aportan para generar producto –crear valor–, y cómo se retribuye su participación en el proceso de producción. En esencia, en la teoría todos los factores son necesarios, tienen la misma capacidad de crear valor y son igualmente productivos, aunque cada proceso particular usa diferentes cantidades relativas de los factores; sostiene que la productividad es la base común de los procesos de producción y de distribución: el valor del producto (y su precio) se relacionan con la suma de las productividades de los factores; y la distribución del valor creado se realiza en proporción a la participación relativa de cada factor. Así, según la teoría, la productividad de los factores asegura la asignación más eficiente de los recursos y la justa distribución del valor creado, remunerando a los factores en proporción a la cantidad utilizada y a su productividad.

De manera simplificada, el valor del producto creado se distribuye entre la remuneración a los trabajadores y la remuneración bruta al capital (que incluye la depreciación de los medios de producción). En consecuencia, todo aumento en productividad implica un aumento en el

valor (o la cantidad) del producto, lo que permitiría aumentar la remuneración al trabajo, al capital o a ambos factores.

Esta somera recapitulación de los fundamentos teórico-conceptuales sobre el proceso de crear el producto (ingreso) en economías de mercado (capitalistas), permite resaltar las vinculaciones existentes entre la determinación del valor de los productos, los precios relativos de los factores y en la distribución del producto.

Empleando los datos disponibles en el INE y en UDAPE, entre 1990 y 2010 el Producto Interno Bruto a precios básicos ha crecido, en términos reales, de 14.163 a 28.385 millones de Bs., es decir, un crecimiento del 108% en 20 años, con un crecimiento medio de casi 4% por año. En el mismo período, la productividad del trabajo creció solamente en un 11%, lo que corresponde a un 0,6% anual, es decir, un virtual estancamiento; el último informe de avance sobre las Metas del Milenio, empleando la base de datos de la OIT con ajustes por paridad de compra, estima un crecimiento de la productividad laboral de 1,14% anual, cifra que corrobora el desfase entre el crecimiento económico y el de la productividad.

Esta aparente contradicción se explica parcialmente porque las productividades laborales tienen un amplio rango debido a la heterogeneidad estructural del aparato productivo. Así, tomando el promedio de los años 2008, 2009 y 2010 para la población ocupada por sector de actividad y el Valor Agregado Bruto (sin Administración Pública), los sectores de la agricultura, construcción, comercio, hoteles/restaurantes, y servicios domésticos, concentran el 70,6% del empleo, pero sólo contribuyeron con el 32,3% al valor agregado bruto; la industria y los servicios personales, aportan con el 16% del empleo y con el 24,2% del valor agregado; finalmente, los sectores extractivos, la distribución de electricidad, gas y agua, transportes, y los servicios financieros, generan un 13,4% del empleo pero un 43,5% del valor agregado. Es decir, la tercera parte de la población ocupada genera el 70% del valor agregado bruto.

	Pob. Ocup.	V.A.B.	Prod. Rel.
1. Agricultura	70,6%	32,3%	-57,2%
5. Construcción			-51,6%
6. Comercio			-45,9%
10. Rest., Hoteles, Bares y Cant			-36,0%
C. S. Doméstico			-80,9%
3. Industria	16,0%	24,2%	63,7%
9. S. Comunit., Soc. Personales			34,4%
2. Extractivos	13,4%	43,5%	1017,5%
4. Electricidad, Gas y Agua			548,8%
7. Transporte			68,6%
8. S. Financieros			227,0%

Con relación al valor promedio de la productividad laboral, que en esos tres años alcanza a los Bs. 5.650/trabajador·año, los datos muestran el impacto social de la heterogeneidad productiva. En el grupo de los sectores intensivos en empleo, la productividad de la agricultura está un 57% por debajo del promedio, la construcción 52% por debajo, el comercio 46% por debajo, los restaurantes y hoteles un 36% por debajo, y el servicio doméstico 81% por debajo del promedio. En el otro extremo, el sector extractivo supera el promedio en más de 1.000%, la distribución de electricidad, gas y agua en 550%, y los servicios financieros en un 230%.

En particular, este patrón de crecimiento en el que la productividad alta se concentra en pocos sectores vinculados a demandas externas o en bienes o servicios no transables, y la magnitud del valor agregado depende fundamentalmente de los precios en lugar de reflejar la creación de valor por el trabajo, originan una concentración extrema del producto social en segmentos reducidos de la población ocupada, con la consiguiente desigualdad en la distribución del producto. El volátil y descontrolado crecimiento de la productividad –que implica un crecimiento también volátil del PIB– no se traduce en el crecimiento comparable de la remuneración a los trabajadores y empleados.

Así, mientras el PIBpb real se ha duplicado entre 1990 y 2008, el Excedente Bruto de las Empresas –que incluye a las empresas privadas y a las públicas como YPFB, COMIBOL, ENTEL, etc.) aumentó en 115% (de 8.750 a 18.800 millones de Bs.), pero la remuneración a los empleados solamente creció en 56%, de 5.413 a 8.478 millones de Bs.; hasta el 2000, por cada Bs. de excedente de las empresas, las remuneraciones aumentaban en 66 centavos, pero, desde el 2000, *disminuyen* en 1 centavo. De hecho, la cuenta de remuneración al trabajo no aumentó en términos reales desde hace 10 años (ver Figura).

Estas evidencias sugieren que no existen vínculos causales, dinámicos y funcionales entre el crecimiento de la economía y la remuneración a los factores de producción; en especial, los datos sugieren que la remuneración al trabajo es “la variable de ajuste” que asegura el crecimiento del Excedente (y los impuestos) sin proporcionalidad ni relación al crecimiento del producto o al de la productividad del trabajo.

Las participaciones relativas de la remuneración a los empleados y del consumo de los hogares como producto y gasto, respectivamente, en la estructura del PIB real (en Bs. de 1990) muestran que, entre 1990 y 2000, la remuneración a los empleados oscilaba alrededor del 36% del valor agregado bruto, para caer desde entonces al 28% en 2008. Por su parte, el consumo de los hogares (gasto) en términos reales cae desde el 80% del PIB en 1986 al 71% en 2008. Todos estos indicadores son congruentes con la sensación popular que el

“crecimiento”, hasta ahora, ha sido un crecimiento empobrecedor para la mayoría de los y de las ciudadanas.

En síntesis, los datos e indicadores sugieren una fuerte tendencia a la concentración del ingreso, lo que se traduce en la caída de la participación de los asalariados en el producto. En particular, el énfasis en la explotación de los recursos naturales ha contribuido a la creciente precariedad del empleo, con sus secuelas de pobreza y de desigualdad. En tanto no se modifique, estructural y sistemáticamente, este telón de fondo de alta heterogeneidad en productividades, las tasas y ritmos del crecimiento económico –que están condicionados por la estructura de generación, apropiación y redistribución del excedente y que, a su vez, induce la precariedad del empleo– las políticas sectoriales y las centradas en mantener los equilibrios macroeconómicos, no tendrán ningún impacto real en el desarrollo y en el bienestar de la gente.

De hecho, como muestran los datos brevemente analizados, el énfasis en los equilibrios macro oculta los efectos negativos y las distorsiones que se generan a nivel de los ingresos de las personas y del consumo de los hogares.

En consecuencia, la economía plural tiene el gran desafío de identificar y adoptar una estructura de incentivos para premiar la creación de empleo, el valor agregado y, especialmente, la mejora de los salarios en función de una creciente participación de la remuneración al trabajo en la distribución del valor agregado. El tema constituye una prioridad en la conceptualización, diseño y en la construcción de una economía para la gente con mayor equidad y mayor capacidad de elevar la producción y la productividad.

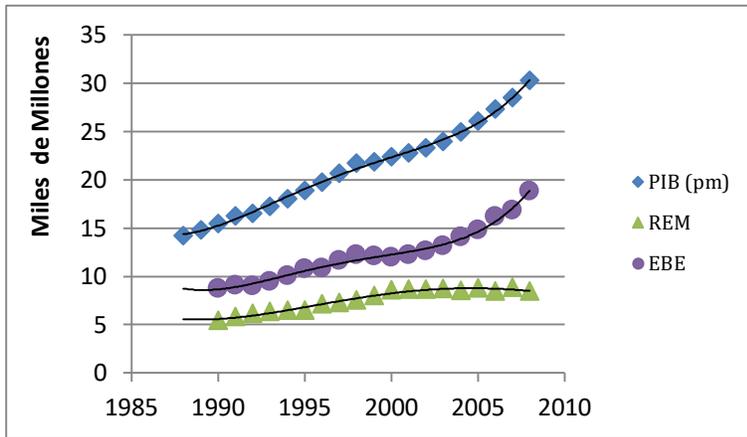
Desde hace casi diez años, la Fundación INASET ha promovido entre las organizaciones sociales, laborales y empresariales, la necesidad de revisar conceptualmente las bases de la negociación salarial para, por un lado, evitar el recurrente conflicto anual por el porcentaje del aumento y, por otra, introducir elementos de equidad y de mejora en la distribución del producto. Hoy, la Plataforma Empleo Digno ha asumido esta tarea.

Por ello, ha sido una gratificante coincidencia que el tema fuera llevado al Diálogo Plurinacional tanto por representantes sociales como de la Empresa Privada, habiéndose plasmado como una conclusión del Diálogo, que el aumento de los salarios debe considerar el comportamiento de la productividad de las empresas como un criterio adicional al de la tasa de inflación acumulada en cada gestión.

Sin embargo, tan pronto como se anunciaron las recomendaciones, surgieron aclaraciones de que el uso de la productividad sería un criterio adicional a la inflación, buscando evitar que los aumentos salariales afecten negativamente a empresas o sectores para las que, reponer

la tasa de inflación en los salarios, sería demasiada carga.

Esta aclaración –que inexplicablemente no ha merecido mayores comentarios– plantea, con muy poco espacio para duda, que en las actuales condiciones el uso la productividad, al margen de un debate mayor que establezca relaciones aceptables entre los criterios de remuneración a los factores, significaría un retroceso para los trabajadores y asalariados en general.



La Figura muestra la evolución del PIB a precios de mercado (PIBpm), en miles de millones de Bs. de 1990, del Excedente Bruto de Explotación de las Empresas (EBE), y de la remuneración a los empleados y trabajadores (REM). Desde el 2000, la remuneración a los trabajadores y empleados está estancada a pesar del crecimiento en el PIB y en el Excedente Bruto de las Empresas.