

Productividad, costo laboral y excedente en la Argentina durante 2003 y 2004

Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales



MINISTERIO *de*
TRABAJO
EMPLEO y SEGURIDAD SOCIAL

 **Argentina**
un país en serio

Productividad, costo laboral y excedente en la Argentina 2003-2004¹

1. Introducción

Este informe tiene por objeto analizar la dinámica de la productividad laboral con especial énfasis en el proceso de recuperación económica de los años 2003 y 2004.

La economía argentina se encuentra actualmente inmersa en un proceso de reconversión productiva como consecuencia del cambio de precios relativos originado en la devaluación del año 2002.

A partir del profundo cambio en los precios relativos, los actores involucrados en el mercado de trabajo han reabierto la discusión acerca de los salarios, su poder adquisitivo y el posible impacto en los costos laborales de las empresas.

Dado que la evolución de la productividad laboral y de los costos laborales impacta directamente en la rentabilidad empresarial, el análisis de su desempeño tiene una importancia fundamental en el mercado de trabajo, debido a que se supone que las decisiones de incorporación de personal por parte de las empresas se basan, entre otros, en este tipo de indicadores.

Desde el punto de vista macroeconómico resulta imprescindible analizar el comportamiento de la productividad laboral, salarios y empleo por sector de actividad económica, dado que el crecimiento de la productividad laboral permite, además de asegurar la tendencia de crecimiento de largo plazo y los consecuentes efectos positivos sobre el bienestar de la población, generar aumentos de salarios sin provocar inflación ni afectar el excedente de las empresas (ni la inversión).

Desde el punto de vista del mercado de trabajo, el análisis de la evolución de la productividad laboral y los costos laborales relativos para el conjunto de la economía argentina y por sector de actividad económica resulta relevante a los fines de disponer de parámetros objetivos de estas variables en el marco de las negociaciones salariales entre los principales actores del ámbito laboral.

Uno de los resultados más importantes del documento es que la principal causa de la evolución moderada de la productividad laboral durante los años 2003 y 2004 se debe a la tendencia originada en los mayores niveles de elasticidad empleo-producto desde la devaluación causados por un importante crecimiento en la utilización de la capacidad instalada y cierta influencia de la caída en el costo laboral relativo. Los sectores transables son los que generaron mayores ganancias de productividad desde la salida de la Convertibilidad, aunque importantes sectores no transables tales como Comercio y Transporte y Comunicaciones incrementaron significativamente sus niveles de productividad durante el año 2004.

¹ Estudio realizado por Ariel Coremberg de la SSPTYEL.

Además, en este documento se presenta evidencia respecto de que los costos laborales en el año 2004 se encontraban en niveles significativamente menores que en el año 2001 en casi todos los sectores de la economía, a pesar de los aumentos salariales otorgados entre los años 2003 y 2004 en la mayoría de los sectores de la economía. Por lo tanto, el excedente empresario continúa aún en niveles significativamente más elevados que en el año previo a la devaluación, sobre todo tomando en cuenta que durante el año 2004 el poder adquisitivo del salario creció (7,9%) más rápidamente que el costo laboral (3,4%). En consecuencia todavía habría margen para aumentar salarios a costa del excedente (además del aporte de los futuros incrementos de productividad) sin afectar el nivel general de precios ni la inversión.

El documento consta de dos secciones principales: la primera sección analiza la dinámica reciente de la productividad laboral para el conjunto de la economía argentina, de los sectores transables y no transables y por sector de actividad económica; la segunda sección, presenta un análisis de la evolución del costo laboral relativo y sus componentes para el total de la economía y por sector de actividad económica. Por último, se presentan las conclusiones.

2. La productividad laboral en la Argentina 2003-2004

La productividad laboral relaciona los niveles de producción generados por cada unidad de trabajo utilizado en el ámbito de la firma, sector o país bajo análisis. El trabajo como insumo utilizado en el proceso productivo puede ser medido en términos de personas ocupadas, puestos de trabajo u horas de trabajo. El incremento de la productividad laboral indica el grado de ahorros de costos laborales como consecuencia de las mejoras en el rendimiento productivo de los ocupados.

La evolución de la productividad laboral tiene relevancia en varios puntos del análisis económico de una firma, sector o país.

Desde el punto de vista macroeconómico, la productividad laboral es uno de los principales factores que determinan el carácter sostenible de un proceso de crecimiento económico. Un mayor crecimiento de la productividad laboral es un indicador del aumento de la capacidad productiva de la economía o producto potencial de una firma, sector o país; determinando si la economía está creciendo bajo un sendero sostenible en el largo plazo o, por el contrario, si sólo tiene un carácter meramente aparente.

Además, el valor de la productividad laboral de una economía es un indicador del nivel de ingresos *per cápita* de un país²; su crecimiento es una condición necesaria para sostener y mejorar el ingreso *per cápita* de la población. Para ello resulta necesario que el aumento de la productividad laboral se asocie con una mejora en la eficiencia económica sin que necesariamente se reduzcan los niveles de empleo.

² Si en lugar de empleo se toma en cuenta la población total.

La visión dual del problema indica que un aumento de la productividad laboral es equivalente a una reducción en los costos laborales de una economía. Dado que los costos laborales son de fundamental importancia para el diagnóstico de la capacidad competitiva de una economía, sector o empresa, el crecimiento de la productividad laboral constituye un indicador aproximado del nivel de competitividad de una economía. A mayor productividad, mayor baja en los costos empresarios y mayor posibilidad de reducción de precios en los productos vendidos tanto en el mercado interno como en el externo, facilitando así la ampliación de los mercados para la producción doméstica.

Los indicadores de competitividad implícitos basados en la productividad constituyen los indicadores por excelencia, a todo nivel de agregación, de la competitividad intrínseca de una economía; por el contrario, los indicadores basados en datos de comercio exterior o en precios o costos unitarios reflejan ventajas competitivas aparentes de corto plazo originadas en la política cambiaria o comercial pero no necesariamente la competitividad generada por las mejoras de eficiencia encaradas por las empresas o sectores analizados³.

Si algún indicador de competitividad aparente, como puede ser el costo laboral unitario, indicará un deterioro apreciable de la competitividad, ésta podría resultar "sostenible" en tanto y en cuanto las ganancias de productividad laborales fueran de magnitud suficiente como para compensar el aumento de los costos laborales unitarios. De esta manera una caída aparente en la competitividad resulta compensada por una mejora en la competitividad implícita.

La evolución de la productividad laboral y de los costos laborales incide directamente en la rentabilidad empresarial, por lo tanto tiene un impacto directo en el mercado de trabajo, tomando en cuenta que las decisiones de salarios e incorporación de personal por parte de las empresas se basan, entre otros, en este tipo de indicadores (además del estado de la demanda de sus productos y de la demanda agregada).

Por ejemplo, una suba de salarios no generará necesariamente una reducción en el excedente empresarial o una suba en el precio de los productos producidos por parte de la firma siempre y cuando se vean compensados con incrementos en la productividad laboral. Desde el punto de vista macroeconómico, las ganancias de productividad laboral del conjunto de la economía permiten que el dinamismo de los salarios no se traduzca en un proceso inflacionario generalizado.

Por lo tanto, la identificación y medición de la productividad cobra fundamental importancia en el análisis de las perspectivas de crecimiento a largo plazo de una economía, del nivel de vida de sus habitantes, de su competitividad, en la evolución de la rentabilidad empresarial y del mercado de trabajo.

En esta sección se analiza la evolución de la productividad laboral en la Argentina, con especial énfasis en el período 2003-2004. El análisis se presenta de acuerdo a distintos niveles de agregación: el nivel macroeconómico, la desagregación

³ De ahí su carácter de aparente

sectorial en sectores transables y no transables y por grandes sectores de actividad según la Clasificación de Actividades Económicas (CIIU).

La información sectorial de producción, salarios y empleo en horas y puestos de trabajo corresponde a información proveniente de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, del SIJP de ANSES y de las Cuentas Nacionales del INDEC. La disponibilidad de datos provenientes de la misma fuente estadística permite la homogeneización metodológica y consistente del empleo y remuneraciones con los datos de producción sectorial que componen el Producto Bruto Interno de las Cuentas Nacionales, cuyos datos de producción y empleo incorporan una corrección sectorial por economía no registrada⁴, permitiendo un análisis consistente de la productividad laboral agregada y sectorial.

Desde la perspectiva del análisis de la producción, la literatura económica y los organismos internacionales de estadística enfatizan que la medida apropiada del insumo trabajo utilizado en el proceso productivo debe ser el total de horas trabajadas. Las mediciones del insumo trabajo basadas en cantidad de personas empleadas ocultan los cambios en las horas laborales promedio por ocupado, causadas por la evolución del trabajo a tiempo parcial, las horas extras u otros cambios en la intensidad laboral de la fuerza de trabajo utilizada en la producción^{5 6}.

Siguiendo estas recomendaciones, en este documento se analiza la evolución de la productividad laboral en términos de productividad horaria, analizando el ratio producción por hora de trabajo, descomponiendo la evolución de las horas trabajadas en términos de incrementos de la intensidad laboral y de puestos de trabajo⁷.

Las estimaciones de las horas de trabajo por sector de actividad económica se basan en datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para cada uno de los aglomerados que la componen y para el conjunto de categorías ocupacionales incluyendo asalariados no registrados y no asalariados. Sin embargo, la declaración de horas trabajadas en encuestas de hogares puede estar sujeta a los problemas de declaración de los ocupados respondientes que se encuentran en sus hogares y no en el lugar de trabajo. En este sentido, el análisis aquí presentado se complementa con la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL) del MTEYSS, que si bien presenta una

4 Además de incluir el empleo y las remuneraciones de sectores primarios subrepresentados en la EPH, mediante información proveniente del SIJP y otra fuentes exógenas.

5 Se recomienda además expresar las horas trabajadas en términos de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo. El empleo equivalente es el número del total horas trabajadas dividido por las horas anuales trabajadas en puestos a tiempo completo. Los trabajos a tiempo parcial se incorporan como equivalentes a tiempo completo, evitando los sesgos que producen los aumentos en los puestos a tiempo parcial. Pero este indicador no ajusta por los cambios en el número total de horas que requiere un trabajo full-time como consecuencias de cambios en la legislación laboral o acuerdos colectivos sectoriales; además este criterio presenta una gran variedad metodológica por país que impide su comparabilidad internacional. Dadas estas críticas, en este trabajo se adoptó el criterio estándar de horas trabajadas como medida óptima del insumo trabajo a los fines de las mediciones de productividad. Cabe señalar que el ajuste en término de puestos equivalentes a tiempo completo tiene impacto en la determinación del nivel de puestos por sector pero no en su tasa de variación, resultando equivalente a la variación del total de horas.

6 Sin analizar por el momento las diferencias de la calidad del empleo.

7 Ver indicadores en el anexo 1.

menor cobertura geográfica y se orienta únicamente a asalariados registrados, presenta la ventaja de obtener los datos de horas trabajadas en base a encuestas a empresas, quienes tienen mayor certeza acerca de la real utilización del insumo trabajo en el proceso productivo⁸.

Este capítulo se divide en tres secciones: la primera presenta un análisis de la productividad laboral del conjunto de la economía argentina con especial énfasis en el período 2003-2004 y en perspectiva con la década de los noventa. En la segunda sección se analiza brevemente las causas del mayor nivel de elasticidad empleo-producto y el consecuente menor dinamismo de la productividad laboral desde la salida de la convertibilidad y en la tercera sección se analiza la evolución de la productividad laboral desde la perspectiva de las diferentes dinámicas que presentan los sectores transables y no transables y su impacto en la competitividad de la economía; por último se desagrega la productividad por sector de actividad económica para el período 2003-2004.

2.1. La productividad laboral del conjunto de la economía argentina

2.1.1. La productividad laboral en el mediano plazo

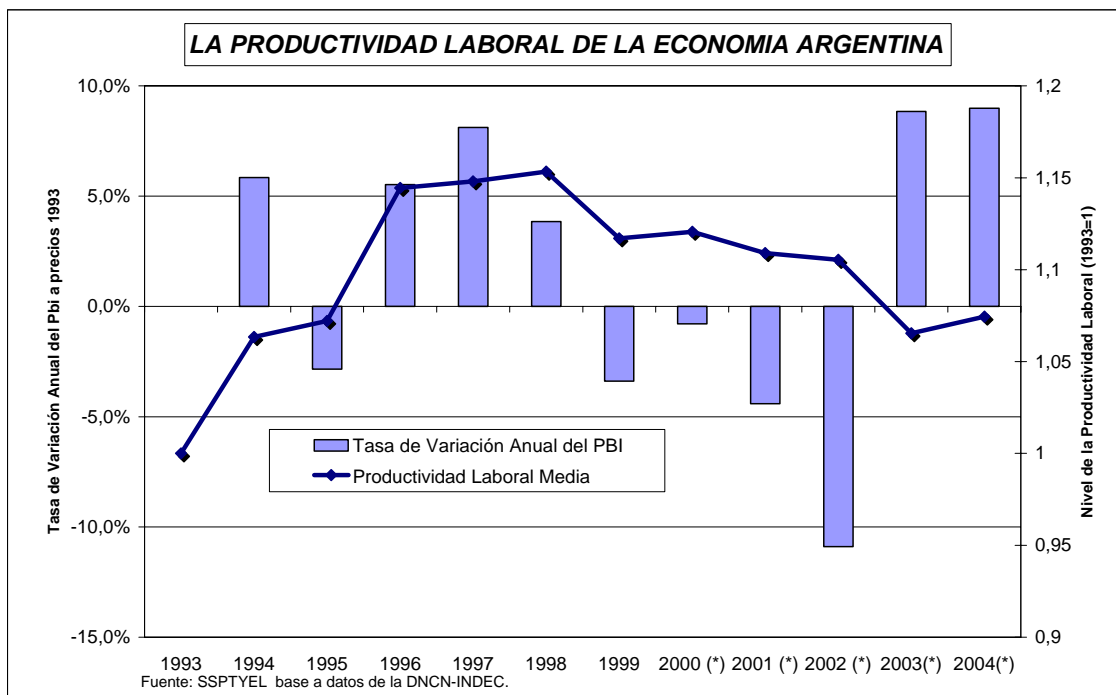
La disponibilidad de esta información sectorial permite analizar la productividad laboral de la economía argentina tomando en cuenta el conjunto de los sectores de actividad económica, incluyendo los sectores primarios y de servicios, además del sector industrial^{9 10}.

En el siguiente gráfico se presenta la evolución de la productividad laboral para el conjunto de la economía argentina:

8 Ver Encuesta de Indicadores Laborales: dos años de crecimiento del empleo (octubre 2002-octubre 2004)-SSPYTEL-MTEYSS (2004).

9 El sector industrial incide un 25% del PBI a precios de mercado a precios corrientes.

10 Un importante antecedente para el análisis de la productividad laboral para la economía no primaria en Argentina se puede encontrar en Héctor Szretter (2004): Argentina: Productividad del Trabajo en la Economía Primaria-OIT.



El nivel de la productividad laboral de la economía agregada presenta un claro comportamiento procíclico. Se presentan períodos claramente definidos de acuerdo a las fases del ciclo económico del PBI: 1993-1997 crecimiento de la productividad laboral, 1998-2001 descenso de la productividad laboral, el año 2002 y 2003-2004 con un nuevo incremento de la productividad laboral.

No obstante, la evolución procíclica de la productividad laboral del conjunto de la economía argentina oculta la realidad de su menor dinamismo relativo cuando se analiza el crecimiento promedio anual entre los años 1993 y 2004.

Aun cuando entre 1993 y 1998, la productividad laboral creció un 15,3%, a un ritmo del 2,4% anual, la depresión económica posterior y la ulterior crisis del año 2002, determinaron que el nivel de productividad laboral alcanzado en el año 2004, fuera sólo un 7% superior al del año 1993 y un 3% inferior a los niveles del año 2001. Para el total del período comprendido entre los años 1993 y 2004, la tasa de crecimiento de la productividad laboral fue de sólo 0,7% promedio anual.

2.1.2. La productividad laboral durante la postdevaluación 2003-2004

En la siguiente tabla se presenta la evolución de productividad laboral y sus componentes durante los años 2003 y 2004:

CUADRO 1 | VARIACION ANUAL PRODUCTIVIDAD, PBI Y PUESTOS DE TRABAJO DE LA ECONOMIA ARGENTINA

	2003	2004
Productividad laboral horaria	-3,60%	0,80%
PBI ⁽¹⁾	8,80%	9,00%
Horas trabajadas ⁽²⁾	12,90%	8,10%
Puestos ⁽³⁾	5,70%	7,00%
Intensidad laboral ⁽⁴⁾	6,80%	1,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

(1) Medida del PBI: correspondiente a la variación anual del PBI a precios de mercado a precios constantes de 1993.

(2) Horas: horas trabajadas totales.

(3) Puestos: puestos de trabajo para todos los sectores de actividad económica del total de categorías ocupacionales, tomando en cuenta que el nivel de producción lo genera el conjunto del empleo y no se dispone de datos de producción generados por cada categoría ocupacional.

(4) IL: Intensidad laboral=Horas/Puestos.

Luego de la crisis del año 2002, la productividad laboral del conjunto de la economía comenzó a recuperarse paulatinamente. En el año 2003 descendió un 3,6% y se recuperó un 0,8% durante el año 2004.

Esta trayectoria de la productividad laboral es consecuencia de que el ajuste del insumo trabajo durante los cambios de fase del ciclo económico tiene mayor amplitud en términos de horas que en términos de puestos. Ello se puede explicar en términos del concepto de intensidad laboral. Este indicador expresa las variaciones en la jornada promedio horaria por puesto de trabajo. En otros términos, las horas de trabajo totales utilizadas en la producción varían como consecuencia de variaciones en la intensidad laboral o en la cantidad de total de puestos de trabajo.

Durante la crisis del año 2002, las firmas ajustaron más fuertemente las horas trabajadas que el empleo, es decir que redujeron la intensidad laboral sin ajustar la cantidad de puestos de trabajo.

A partir de la nueva fase expansiva del ciclo económico, en el año 2003, las empresas se ajustaron a la nueva situación incrementando la intensidad laboral, demandando relativamente más horas que empleo, como consecuencia de que las firmas presentaban cierta incertidumbre respecto del grado de persistencia del proceso de recuperación económica. El aumento de las horas demandadas fue mayor que el aumento del producto explicando la caída de la productividad laboral en ese año.

En tanto que una vez consolidada la fase expansiva del ciclo, el ajuste en la composición de la demanda de insumo trabajo se produjo por aumentos relativamente equiproporcionales en las horas y en los puestos, tal como ocurrió en el año 2004 (ver tabla 1).

El reducido dinamismo de la productividad laboral desde la salida del Plan de Convertibilidad en el año 2002 se produjo como consecuencia del importante aumento en el empleo, tanto en términos de puestos de trabajo como en términos de horas trabajadas, tal como se analiza en la siguiente sección.

2.2. El cambio estructural en la elasticidad empleo producto a partir de la salida de la convertibilidad

El menor crecimiento de la productividad laboral durante la postdevaluación es el espejo del crecimiento verificado en la elasticidad empleo/producto, dado que este último es la inversa de la productividad media del trabajo.

El importante dinamismo del empleo desde el segundo semestre del año 2002 implicó un importante cambio estructural en la elasticidad empleo/producto, promediando niveles próximos a la unidad para los años 2002 a 2004, en comparación con los años del ciclo de la convertibilidad (promedio cercano a 0,4)¹¹.

Este importante aumento en la demanda relativa de mano de obra durante los años 2003 y 2004 se produce como consecuencia del crecimiento de la utilización de la capacidad instalada asociada al crecimiento de la demanda agregada y del importante abaratamiento del costo del trabajo respecto del precio de la producción y del resto de los factores productivos tales como insumos intermedios y bienes de capital provocado por la devaluación del peso en el año 2002.

La reactivación económica iniciada a partir del segundo semestre del año 2002, luego de casi cinco años de depresión económica, implicó un importante crecimiento de la producción primero como resultado de la sustitución de importaciones y luego como consecuencia del importante crecimiento de la demanda interna.

Independientemente de los cambios de precios relativos de los bienes y factores productivos, la necesidad de atender el crecimiento de la demanda agregada durante los años 2003 y 2004 se cubrió con un aumento en la utilización de la capacidad instalada preexistente. El aumento en la utilización de los equipos de producción generó un importante aumento del empleo tanto en términos de horas como en términos de puestos de trabajo, dada la complementariedad entre mayor utilización de capital y horas de trabajo. Si bien no hay datos estadísticos confiables de utilización de capacidad instalada para el conjunto de la economía argentina, el indicador de utilización de la capacidad instalada de la Encuesta Industrial Mensual del INDEC, registra un importante crecimiento de la utilización en la industria manufacturera. Entre los años 2002 y 2004, la utilización de la capacidad instalada en la industria creció casi 14 puntos porcentuales: mientras que el año 2002, la utilización era del 55,7%; en el año 2004 habría alcanzado niveles próximos al 70% para el conjunto de la industria¹².

Otra de las posibles causas de la mayor elasticidad empleo-producto resulta del abaratamiento relativo del insumo trabajo. Ello puede haber incentivado alguna sustitución relativa de maquinarias y equipos por mano de obra del conjunto de los sectores de la economía argentina. Esta sustitución a favor del empleo seguramente

11 Ver estudio Empleo y Patrón de Crecimiento Económico-SSPYTEL-MTEySS (2004).

12 Se debe tomar en cuenta que estos guarismos reflejan promedios de la industria, y que la situación a nivel ramas productivas es heterogénea. Además la posibilidad de "cuellos de botella" por insuficiencia de personal especializado u otras razones puede producir saturación de la capacidad instalada previa a los máximos de utilización de capacidad teóricos.

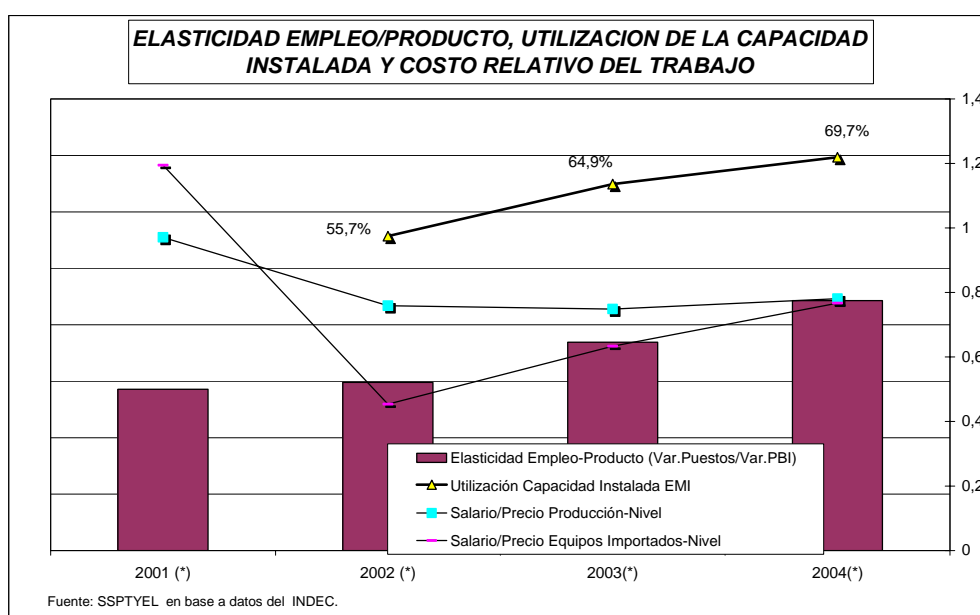
resultó mayor en aquellos sectores que, siendo intensivos en la utilización de mano de obra, se vieron beneficiados por la notable disminución de sus costos laborales; sustitución de factores en un contexto de plena reactivación de la demanda agregada.

Tal como veremos en la segunda sección, el salario percibido como costo laboral por el empresario comparado con el precio de los productos vendidos o producidos (costo laboral unitario) se redujo fuertemente en el año 2002 (21,8%) para el conjunto de la economía argentina, cuestión ya señalada anteriormente por la SSPTYEL para el caso de la industria manufacturera¹³.

La magnitud del abaratamiento de la mano de obra respecto de las maquinarias fue mayor aún que la reducción de los costos laborales unitarios. El ratio salarios/precio de las maquinarias importadas cayó un 62% durante el año 2002, incentivando el posterior crecimiento del empleo durante el año 2003 y 2004.

El costo relativo de la mano de obra respecto de los bienes de capital, al igual que el costo laboral unitario, se viene recuperando desde el año 2003, aunque se encuentra por debajo de los niveles predevaluación.

En el siguiente gráfico se presenta evidencia sobre como el crecimiento de la elasticidad empleo/producto durante los años 2003 y 2004 se asocia con un importante crecimiento de la utilización de la capacidad instalada y un abaratamiento del costo relativo de la mano de obra respecto del precio de la producción y de los equipos, especialmente los importados.



13 En el Estudio Costos Laborales en Argentina 2003-SSPTYEL-MTSS (2003) se llegó a similar conclusión para el caso de la industria en base a la Encuesta Industrial Mensual de INDEC, la cual capta el empleo y producción registrados en el sector industrial.

2.3. La productividad laboral de los sectores transables y no transables y la competitividad de la economía argentina

La disponibilidad de información sectorial de empleo y nivel de actividad permite analizar la evolución de la productividad laboral de la economía argentina clasificando los sectores en términos de transables y no transables.

En este documento se adopta el criterio de clasificación generalmente utilizado en base al grado de apertura relativo respecto del comercio internacional. De acuerdo a este criterio se definen como transables aquellos sectores que presenten un mayor nivel de exposición a la competencia internacional, sea por la mayor incidencia relativa de las exportaciones en su producción o por la mayor competencia de las importaciones con su producción doméstica.

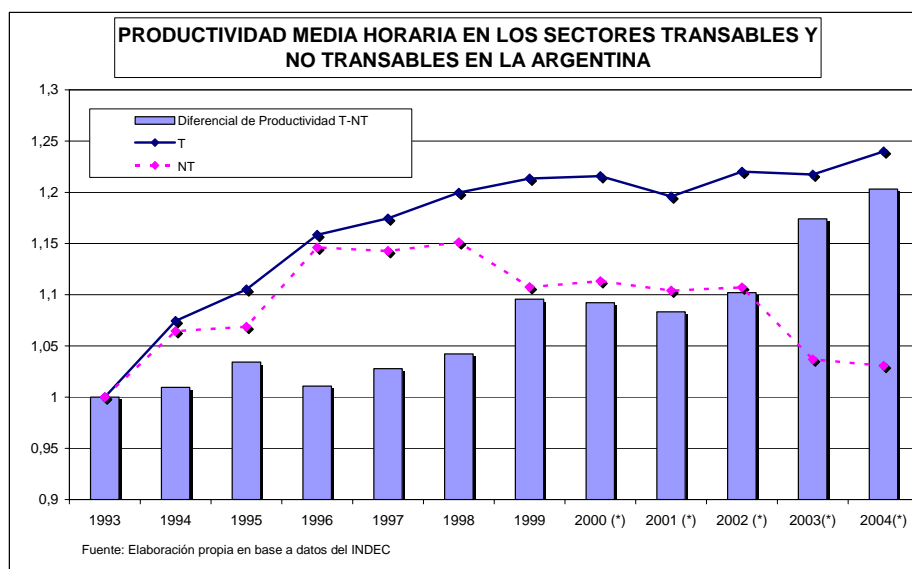
El grado de apertura al comercio internacional de los sectores de actividad económica se calcula mediante el cociente de la suma de las exportaciones e importaciones respecto de la oferta agregada sectorial. De acuerdo a la información de la Matriz Insumo-Producto 1997, los sectores que presentaban coeficientes de apertura mayores al 15% y por lo tanto se incluyen en el sector transable son agropecuario, pesca, industria manufacturera y minería.

La competitividad aparente de un sector está definida, entre otros indicadores, por su precio relativo respecto del promedio de la economía. En cambio la competitividad implícita o intrínseca refiere a las ventajas competitivas vinculadas con ahorros de costos logrados por ganancias de productividad independiente de las mejoras en los precios relativos sectoriales.

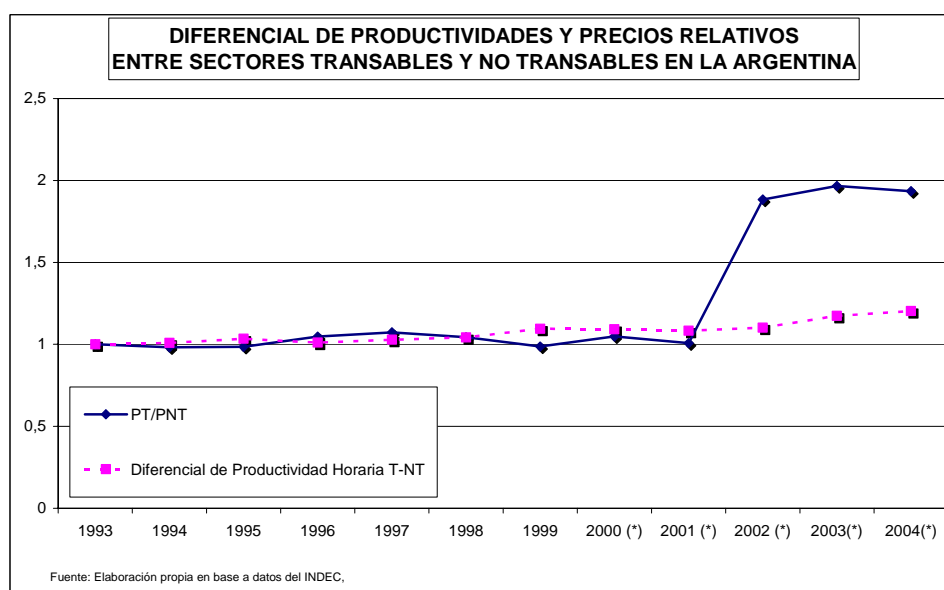
La desagregación de los sectores por su transabilidad permite calcular la evolución diferencial de la productividad de los sectores transables y no transables, indicador relevante para analizar la sostenibilidad de largo plazo del nivel del tipo de cambio real y por lo tanto de la competitividad de una economía.

Una caída en el tipo de cambio real resulta equivalente a una reducción en el precio relativo de los sectores transables, deteriorando la competitividad de la economía. Sin embargo si la productividad del sector transable crece a ritmos mayores que la productividad de los sectores no transables, ello genera ahorros de costos laborales mayores en el sector que compite con el exterior compensando en parte la menor competitividad aparente.

En el siguiente gráfico se observa la evolución del diferencial de productividad entre ambos sectores:



El diferencial relativo de productividad entre los sectores transables y no transables evolucionó positivamente desde el año 1997. A partir de la devaluación del año 2002, la brecha de productividad aumentó notablemente, tendencia que continuó durante los años 2003 y 2004 aun cuando la reactivación económica provocó un paulatino descenso del tipo de cambio real.



La devaluación del año 2002 logró cambiar los precios relativos favoreciendo al sector transable. La competitividad aparente de este sector, medida como precio relativo del sector transable respecto del sector no transable, tomando como base el año 1993, creció significativamente desde el año 2002; alcanzando en el año 2004 un nivel 90% superior respecto del año 2001 y respecto del año base. Sin embargo, la mejora en la competitividad de este sector fue mayor aún si se toma en cuenta, la brecha de productividad. El diferencial de productividad acompañó el cambio de precios relativos, presentando un nivel próximo al 11% superior al año 2001 y 20% superior respecto del año 1993.

Ello permite afirmar que la competitividad de la economía argentina mejoró sustancialmente desde el año 2002, dado su impacto positivo sobre el sector transable. En primer lugar, la competitividad aparente, medida como precio relativo del sector transable, creció sustancialmente demostrando un reducido traslado de la devaluación a los costos de este sector. En segundo lugar, creció la competitividad implícita, dado que el diferencial de productividad laboral del sector transable creció en magnitudes importantes, permitiendo un mayor ahorro de costos.

Desde el punto de vista prospectivo, la dinámica futura de la brecha de productividad entre transables y no transables resultará de suma importancia para analizar la sostenibilidad de los niveles actuales de competitividad de la economía argentina, ante una posible trayectoria descendente en el tipo de cambio real asociada al proceso de crecimiento económico y recuperación de los niveles salariales previos a la devaluación.

2.4. La productividad laboral por sector de actividad económica

El análisis de la productividad laboral del conjunto de la economía argentina no refleja las profundas diferencias por sector de actividad. En esta sección se presenta un análisis de la productividad laboral por sector de actividad económica clasificado a un dígito del clasificador de actividades económicas (CIU). De este análisis se excluyen los sectores Administración Pública y Defensa, Enseñanza y Salud; y Otros Servicios Sociales, Personales y Servicio Doméstico, debido a que su medición se realiza por indicadores de ocupación dada la inexistencia de información básica o a la falta de representatividad de las encuestas disponibles. Ello resulta en indicadores de productividad laboral constante para estos sectores distorsionando su medición. Se excluyen además Pesca y Servicios Empresariales, Inmobiliarias y de Alquiler por presentar problemas de captación tanto de su producción como del empleo.

El indicador por excelencia que permite analizar los diferenciales de productividad sectoriales es el indicador de productividades relativas. Este indicador relaciona la productividad media por rama de actividad económica respecto de la productividad media del conjunto de la economía. Por lo general, se supone que las productividades sectoriales presentan una relación estable y estructural, sin grandes oscilaciones temporales como consecuencia de la estabilidad de las características tecnológicas e institucionales estructurales de los sectores analizados.

En esta sección se presenta brevemente la evolución de las productividades relativas intersectoriales y algunas vinculaciones con las características estructurales de los sectores.

Para analizar la evolución y el grado de estabilidad que presentan las productividades relativas sectoriales, en el siguiente cuadro se presenta un ranking comparando el cambio de ordenamiento de los sectores entre 1993 y 2004:

CUADRO 2 | PRODUCTIVIDAD MEDIA LABORAL RELATIVA POR SECTOR DE ACTIVIDAD-RANKING 1993-2004

Sectores	1993	Sectores	2004(*)
	Productividades relativas		Productividades relativas
MINERIA	3,59	ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA*	4,12
INTERM. FINANC.	2,64	MINERIA	3,83
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	2,51	INTERM. FINANC.	2,46
INDUSTRIA	1,08	INDUSTRIA	1,23
TRANSP. Y COMUNICACIONES	1,00	TRANSP. Y COMUNICACIONES	1,09
CONSTRUCCION	0,99	CONSTRUCCION	0,86
HOTELES Y RESTAURANTES	0,79	AGRO*	0,74
COMERCIO	0,68	HOTELES Y RESTAURANTES	0,73
AGRO	0,62	COMERCIO	0,62

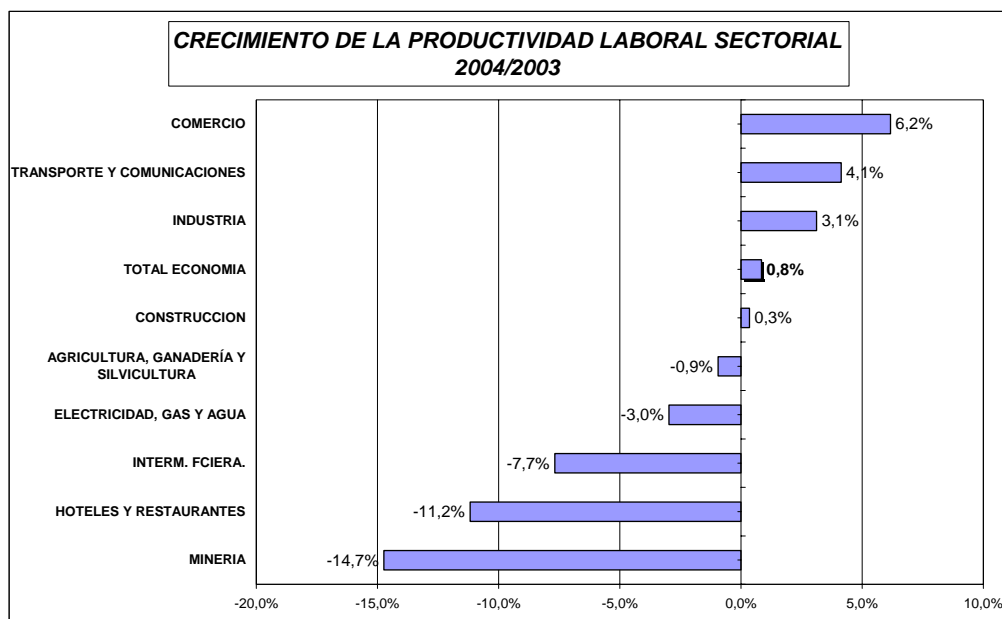
Fuente: SSPYTEL en base a del INDEC.

*Indica cambios de orden de más de dos rangos.

Con la excepción del sector Agropecuario y Suministro de Electricidad, Gas y Agua ninguna rama presenta cambios apreciables en los rangos de ordenamiento (cambios de orden de más de dos rangos), entre 1993 y 2004. De aquí puede inferirse el carácter estructural del indicador de productividades relativas.

La estabilidad estructural del indicador de productividades relativas de la economía argentina resulta de suma importancia si se toma en cuenta el cambio considerable del diferencial de precios relativos de los dos períodos considerados: el año 1993 presentaba un tipo de cambio real reducido en tanto que el año 2004 presenta un tipo de cambio real elevado.

Tal como vimos anteriormente en la sección 2.1, la productividad laboral del conjunto de la economía argentina registró un reducido dinamismo entre los años 2003 y 2004. Sin embargo, el reciente desempeño de la productividad laboral presenta resultados disímiles a nivel sectorial:



Los sectores que presentaron un desempeño positivo de la productividad laboral entre los años 2003 y 2004 fueron comercio (6,2%), transporte y comunicaciones (4,1%), industria manufacturera (3,1%) y construcción (0,3%): este conjunto explica el 46,8% del empleo agregado¹⁴ y el 50% del PBI. El resto de los sectores presenta pérdidas de productividad laboral, como consecuencia de un mayor crecimiento del empleo respecto del crecimiento de su producción.

Las ganancias de productividad laboral durante el año 2004 no estuvieron asociadas necesariamente con el carácter de transabilidad de los sectores. Además del sector industrial se produjeron incrementos de productividad en sectores no transables tales como Comercio y Transporte y Comunicaciones, en tanto que las caídas de productividad laboral se produjeron en sectores transables tales como Minería y en el resto de los sectores no transables.

3. El costo laboral relativo por sector de actividad económica

La evolución de la productividad y de los costos laborales inciden directamente en la rentabilidad empresarial. Tomando en cuenta que las decisiones de incorporación de personal por parte de las empresas se basan, entre otros, en este tipo de indicadores (además del estado de la demanda de sus productos y de la demanda agregada) puede inferirse que dicha evolución tiene un impacto directo en el mercado de trabajo.

Desde el punto de vista macroeconómico, un mayor dinamismo de la productividad laboral permite que el dinamismo de los salarios no se traduzca en un proceso inflacionario. Por ejemplo, una suba de salarios no generará necesariamente una suba en el precio de los productos siempre y cuando se vean compensados con incrementos en la productividad laboral.

¹⁴ El sector comercio es el sector que más participa en el stock de empleo total, 19,4% para el año 2004.

Desde el punto de vista de la distribución funcional del ingreso, las ganancias de productividad permiten morigerar el conflicto distributivo. Por ejemplo una suba de salarios no implica automáticamente una suba en los costos laborales o una reducción equivalente del excedente empresario, siempre y cuando se vean compensados con una mayor dinámica del crecimiento de la productividad laboral.

Se debe tomar en cuenta que las subas de salarios pueden ser compensadas no sólo por ganancias de productividad laboral o traslados a precios sino también con cargo a rentabilidades extraordinarias. Si los niveles de rentabilidad previos a los aumentos salariales se encuentran en niveles extraordinarios por algún evento transitorio (suba de precios internacionales, etc.) o se originan en cuasi rentas que no se volcaron a la inversión, un aumento salarial puede producirse con cargo al excedente extraordinario heredado sin provocar necesariamente inflación.

Se debe puntualizar que el concepto de salario en esta sección se refiere al salario real en términos de costo empresario, denominado costo laboral unitario, y se estima a partir de deflactar la remuneración promedio (más contribuciones patronales) por un índice de precios representativo de la producción de la firma, sector o país analizado¹⁵.

La estimación de salarios incluye ponderadamente los ingresos laborales de los asalariados registrados y no registrados por sector de actividad económica. Los datos de los asalariados registrados (salario bruto más contribuciones patronales) proviene del SIJP y de los niveles de salarios no registrados provenientes de la EPH. Ello permite estimar el verdadero costo laboral de las empresas por sector de actividad económica tomando en cuenta el impacto ponderado de la no registración de una parte de la masa salarial.

Los niveles de precios sectoriales utilizados son los índices de precios implícitos de los valores agregados brutos sectoriales (a un dígito de la CIIU) del PBI de las Cuentas Nacionales. Estos índices de precios resultan consistentes con el grado de apertura al comercio internacional de cada sector de actividad económica, debido a que ponderan implícitamente los precios de los productos de exportación por su participación en el valor de producción, el traslado de la devaluación a los precios de las ventas al mercado interno de la producción doméstica así como también el efecto de los mayores costos de los insumos importados sobre el precio implícito del valor agregado¹⁶. En otros términos, estos índices de precios del valor agregado permiten estimar la verdadera rentabilidad de los sectores, ponderando el efecto de la

15 Este concepto no resulta necesariamente equivalente con el salario real percibido por el trabajador o poder adquisitivo del salario, resultante de deflactar la remuneración neta (de aportes personales) del trabajador por un índice de precios representativo de su costo de vida. La comparación del salario real en tanto costo laboral empresario con el poder adquisitivo del salario percibido por el trabajador resulta clave a la hora de las negociaciones salariales entre trabajadores y sector empresario, cuestión que se analizará en la sección 3. En el anexo se presenta el método de estimación de los indicadores de costo laboral.

16 Las cuentas nacionales actualizan los mayores costos de los insumos mediante índices de precios específicos y la actualización del vector de insumos intermedios de la Matriz de Insumo-Producto, tomando en cuenta el efecto sobre los costos de las posibles sustituciones de importación insumos intermedios. Ver Informes de Avance de Nivel de Actividad-INDEC.

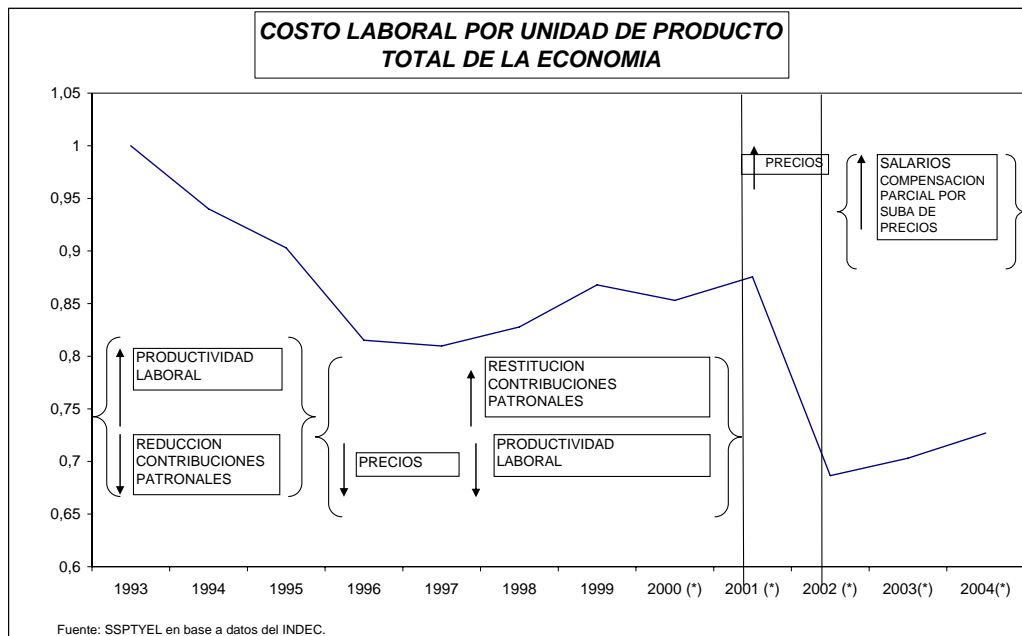
devaluación sobre los precios de los productos vendidos y sobre los costos de los insumos intermedios.

Este capítulo presenta dos secciones principales: en la primera se presenta un análisis del costo laboral para el conjunto de la economía argentina y sus principales determinantes, con especial énfasis en el período 2002-2004, en tanto que en la segunda se presenta un análisis del costo laboral por sector de actividad económica. Por último, se analiza el impacto de la evolución reciente del costo laboral en el excedente empresarial.

3.1. El costo laboral del conjunto de la economía argentina

Tal como se presenta en el anexo metodológico, el concepto de costo laboral relevante para el empresario resulta ser el costo laboral por unidad de producto. Este indicador refleja la evolución del peso de la masa salarial respecto del valor de los productos vendidos o producidos por la firma, o costo laboral relativo, en términos de números índices. Este índice se calcula como el ratio entre los salarios y el índice de precios representativo de la producción o ventas de una firma y el índice de productividad laboral media. Por ejemplo, dados los salarios, el costo laboral por unidad de producto puede caer (el excedente empresarial puede subir) como consecuencia de una suba en los precios percibidos por los productos vendidos o por ganancias de productividad laboral¹⁷.

En el siguiente gráfico se observa la evolución de los costos laborales por unidad de producto para el conjunto de la economía argentina entre los años 1993 y 2004:



17 Para mayor detalle del cálculo del costo laboral relativo, ver Anexo 1

La evolución del costo laboral relativo presenta cuatro períodos claramente definidos, 1993-1997, 1997-2001, 2001-2002 y 2003-2004. En el siguiente cuadro se puede observar la desagregación de la evolución del costo laboral relativo en sus principales componentes:

CUADRO 3 | COMPONENTES DEL COSTO LABORAL POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA (TASA DE VARIACION PUNTA A PUNTA)

	Costo laboral por unidad de producto*	Costo laboral unitario	Salario por ocupado**	Precios* **	Productivid ad laboral
	CLQ=CLU/(Q/L)	CLU=w/p	w	p	Q/L
1993- 1997	-19,0%	-7,0%	-1,9%	5,6%	14,8%
1997- 2001	8,1%	4,5%	0,7%	-3,6%	-3,4%
2001- 2002	-21,6%	-21,8%	2,0%	30,6%	-0,3%
2002- 2004	5,9%	2,9%	24,2%	20,6%	-2,8%
2001- 2004	-17,0%	-19,6%	26,7%	57,5%	-3,1%

Fuente: SSPYTEL en base a del INDEC.

* Costo laboral por unidad de producto o costo laboral relativo.

**incluye contribuciones patronales.

*** Deflactor del PBI: este índice de precios representa el nivel de precios de la suma de valores agregados sectoriales. Por lo tanto, sus variaciones son netas de las variaciones de precios de los insumos intermedios importados (además de las compras intermedias de insumos nacionales=0 para toda la economía).

Durante el período 1993-1997, el costo laboral presenta una tendencia decreciente principalmente como resultado de la reducción y exención de contribuciones patronales; y en parte por ganancias procíclicas de productividad, originadas en el escaso dinamismo del empleo. Estas tendencias permitieron compensar parcialmente las pérdidas de competitividad generadas por la apreciación de la moneda doméstica del período del Plan de Convertibilidad.

Durante el período 1997-2001, el costo laboral aumenta como consecuencia del incremento del costo laboral unitario y la tendencia negativa de la productividad laboral. El incremento del costo laboral unitario se produce como consecuencia de la deflación originada en la depresión económica y la restitución de las contribuciones patronales ante salarios nominales constantes.

La devaluación del año 2002 produce una importante caída en el costo laboral relativo (y consecuente recuperación del excedente empresario) originada en el importante crecimiento de los precios implícitos del PBI y los salarios nominales casi constantes.

En cambio, la dinámica del costo laboral relativo al período 2002-2004 resulta diferente. En este período se produce un aumento del costo laboral, sin retornar a los mayores niveles del año 2001 o de comienzos de la década de los noventa. En este período, el costo laboral aumenta 5,9% como consecuencia de importantes aumentos

de salarios nominales, compensados en parte por incrementos en los precios de producción¹⁸. Sin embargo, estos aumentos de salarios aún no compensan totalmente la pérdida de poder adquisitivo desde la devaluación.

Aun cuando a partir de 2003 y 2004 los costos laborales comenzaron a crecer (5,9% acumulado desde 2002), todavía se encuentran por debajo de los niveles promedio de la década pasada. Los costos laborales por unidad de producto o costo laboral relativo se encontraban en 2004 un 17% por debajo de los niveles de 2001, año de salida del Plan de Convertibilidad.

3.2. El costo laboral relativo por sector de actividad económica

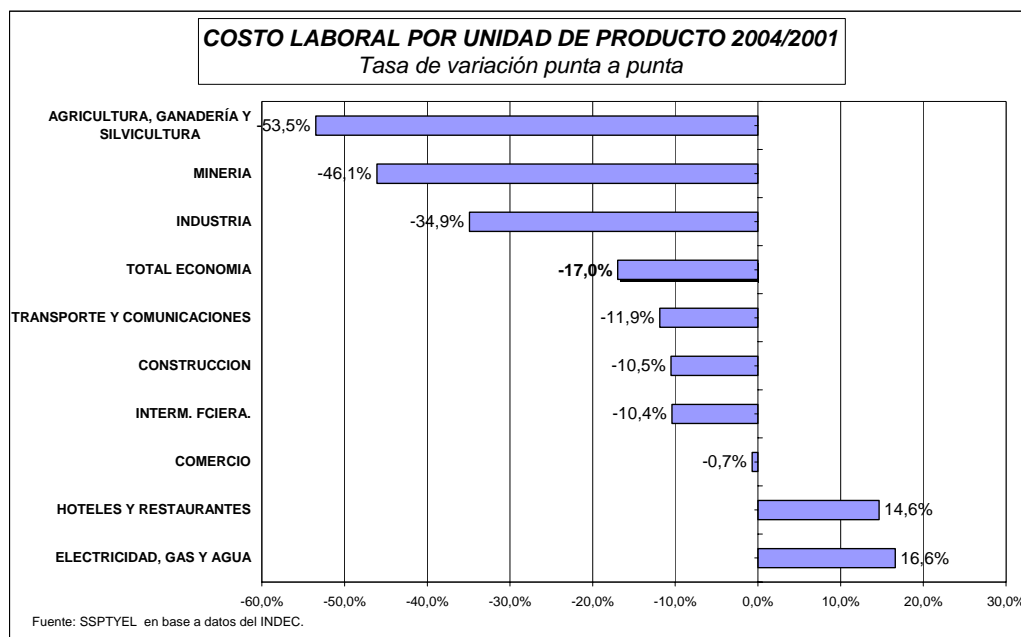
En esta sección se analiza la evolución del costo laboral por unidad de producto por sector de actividad económica durante el período 2001-2004. El objetivo de esta sección es verificar si se reproduce en el nivel sectorial, la evidencia de persistencia de la reducción de los costos laborales detectado para la economía argentina en su conjunto.

Se excluyen de este análisis los siguientes sectores: Pesca, Actividades Empresariales, Inmobiliarias y de Alquiler, Administración Pública y Defensa, Enseñanza y Salud, Otros Servicios Sociales, Personales y Servicio Doméstico, por presentar problemas de captación tanto de su producción como del empleo, que implican una distorsión en los componentes de la productividad y de su costo laboral relativo¹⁹.

Si se compara el año 2004 con el año 2001, los costos laborales empresarios se encuentran todavía por debajo de los niveles previos a la devaluación en la mayoría de los sectores de la economía:

¹⁸ Cabe mencionar que por primera vez en los últimos once años se produce un incremento del costo laboral en el conjunto de la economía argentina como consecuencia de aumentos en los salariales nominales.

¹⁹ Aunque no se excluyeron del análisis agregado del total de la economía.



El gráfico demuestra que los costos laborales en la mayoría de los sectores continuaban a fines del año 2004 por debajo de los niveles previos a la devaluación. Para el total de la economía, los costos laborales por unidad de producto se encontraban en 2004 en un nivel de 17% inferior a los de 2001. Por lo tanto, los incrementos salariales otorgados por el sector privado e incentivado por la política pública desde el año 2003, no tuvieron un impacto importante sobre la incidencia de la masa salarial en los costos empresarios.

La importante caída del costo laboral por unidad de producto tras la devaluación de 2002 detectada a nivel macroeconómico se replica en casi todos los sectores de actividad, excepto en Hoteles y Restaurantes y en Electricidad, Gas y Agua. Los sectores transables Agro (53,5%), Minería (46,1%) e Industria (34,9%) son los que presentan las mayores reducciones, pero también los no transables tales como Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones (11,9%), Construcción (10,5%), e Intermediación Financiera (10,4%) se encontraban a fines del año 2004 con costos laborales relativos por debajo de los niveles del año 2001.

De acuerdo al cuadro 4, en todos los sectores de la economía, excepto Hoteles y Restaurantes, la persistencia en los menores niveles de costo laboral hacia el año 2004 comparado con 2001, se debe a que los aumentos de precios sectoriales de la producción generados por la devaluación no se trasladaron completamente a los salarios sectoriales.

CUADRO 4 | COMPONENTES DEL COSTO LABORAL POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA 2001/2004 (TASA DE VARIACION PUNTA A PUNTA)

	Costo Laboral por Unidad de Producto*	Costo Laboral Unitario	Salario por Ocupado**	Precios***	Productividad Laboral
	CLQ=CLU/(Q/L)	CLU=w/p	w	p	Q/L
TOTAL ECONOMIA	-17,0%	-19,6%	26,7%	57,5%	-3,1%
SECTOR AGROPECUARIO	-53,5%	-52,5%	65,1%	247,4%	2,2%
MINERIA	-46,1%	-56,7%	54,1%	255,7%	-19,6%
INDUSTRIA	-34,9%	-31,2%	37,3%	99,5%	5,7%
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	16,6%	32,2%	31,5%	-0,5%	13,4%
CONSTRUCCION	-10,5%	-8,2%	18,0%	28,6%	2,6%
COMERCIO	-0,7%	-9,8%	27,2%	41,0%	-9,1%
HOTELES Y RESTAURANTES	14,6%	1,5%	32,6%	30,7%	-11,5%
TRANSPORTE Y COMUNIC.	-11,9%	-10,3%	29,8%	44,8%	1,7%
INTERM. FINANC.	-10,4%	-33,5%	29,9%	95,1%	-25,7%

Fuente: SSPYTEL en base a datos del INDEC.

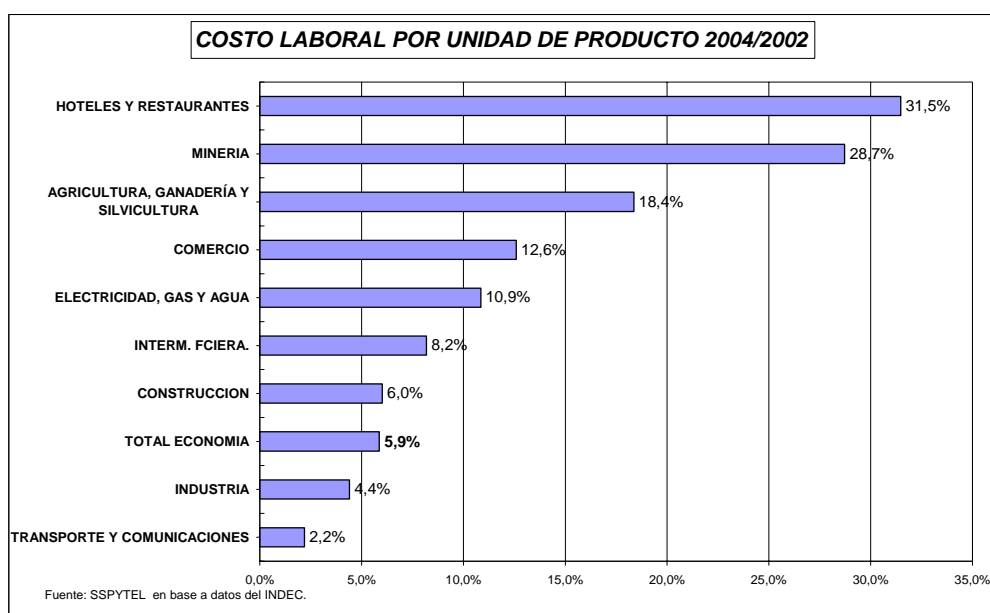
** Costo laboral por unidad de producto o costo laboral relativo.

*** Incluye contribuciones patronales.

**** Deflactor del PBI: este índice de precios representa el nivel de precios de la suma de valores agregados sectoriales. Por lo tanto, sus variaciones son netas de las variaciones de precios de los insumos intermedios importados (además de las compras intermedias de insumos nacionales que suman 0 para toda la economía).

Particularmente importante resulta analizar la dinámica de los costos laborales por sector de actividad económica durante la etapa postdevaluación.

En el siguiente gráfico se presenta la situación sectorial para el costo laboral unitario para el período 2002/2004:



Los costos laborales por unidad de producto para el conjunto de la economía argentina aumentaron un 5.9% entre 2004 y 2002. Los sectores que aumentaron sus costos laborales más que el promedio de la economía fueron: Minería (28,7%), Agro (18,4%), Comercio (12,6%), Electricidad, Gas y Agua (10,9%), Intermediación Financiera (8,2%) y Construcción (6%). En tanto que los sectores que vieron aumentados sus costos laborales relativos por debajo del promedio fueron Industria Manufacturera (4,4%) y Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones (2,2%).

En el siguiente cuadro se presenta un análisis de la evolución del costo laboral por unidad de producto y sus componentes para la economía argentina en su conjunto y por sector de actividad económica para el período postdevaluación:

CUADRO 5 | COMPONENTES DEL COSTO LABORAL POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA 2002/2004 (TASA DE VARIACION PUNTA A PUNTA)

	Costo laboral por unidad de producto*	Costo laboral unitario	Salario por ocupado*	Precios** *	Product ividad laboral
	CLQ=CLU/(Q/L)	CLU=w/p	w	p	Q/L
TOTAL ECONOMIA	5,9%	2,9%	24,2%	20,6%	-2,8%
SECTOR AGROPECUARIO	18,4%	17,6%	52,4%	29,6%	-0,7%
MINERIA	28,7%	3,5%	26,3%	22,1%	-19,6%
INDUSTRIA	4,4%	7,0%	29,3%	20,8%	2,5%
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	10,9%	9,4%	24,8%	14,1%	-1,3%
CONSTRUCCION	6,0%	12,6%	41,7%	25,9%	6,2%
COMERCIO	12,6%	12,1%	25,6%	12,0%	-0,4%
HOTELES Y RESTAURANTES	31,5%	4,6%	37,1%	31,1%	-20,5%
TRANSPORTE Y COMUNIC.	2,2%	0,2%	32,2%	31,9%	-1,9%
INTERM. FCIERA.	8,2%	-13,4%	13,5%	31,0%	-19,9%

Fuente: SSPYEL en base a datos del INDEC.

** Costo laboral por unidad de producto o costo laboral relativo.

*** Incluye contribuciones patronales.

**** Deflactor del PBI: este índice de precios representan el nivel de precios de la suma de valores agregados sectoriales. Por lo tanto, sus variaciones son netas de las variaciones de precios de los insumos intermedios importados (además de las compras intermedias de insumos nacionales=0 para toda la economía).

De acuerdo al cuadro 5, la principal causa de los incrementos de costos laborales relativos para casi todos los sectores de la economía (con excepción de Industria y Construcción) ha sido el aumento salarial, parcialmente compensado con mejoras en los precios relativos sectoriales. En el caso de la Industria y la Construcción, los costos laborales por unidad de producto se compensaron en parte con importantes incrementos de la productividad laboral.

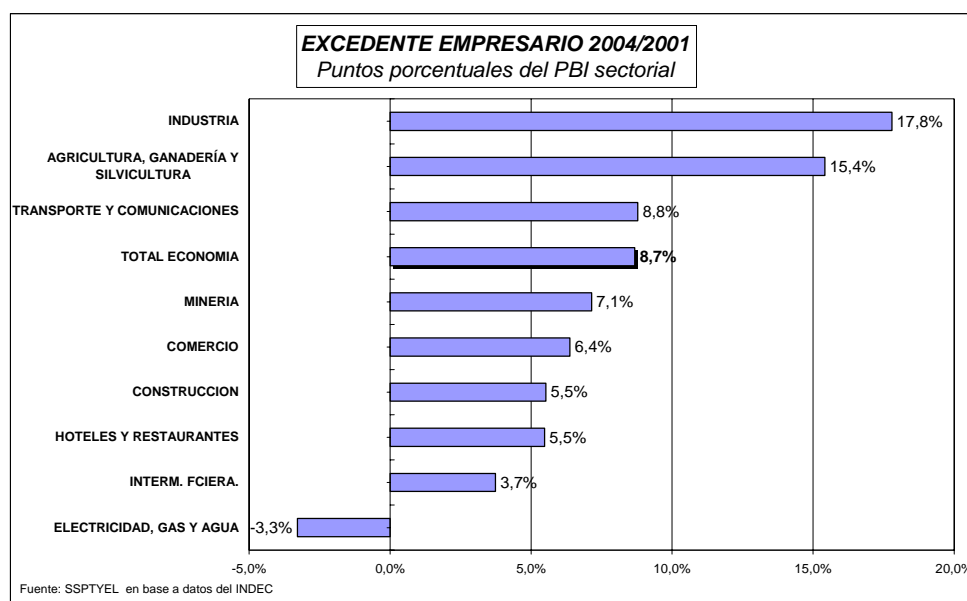
3.3. El impacto del costo laboral en el excedente empresario

El excedente empresario representa la masa de utilidades obtenidas en la producción. El monto del excedente es la diferencia entre el valor de la producción

(descontando el valor de los insumos intermedios) y la masa salarial pagada, además de descontar la masa de ingresos obtenidas por los no asalariados²⁰.

Dados los menores niveles de costos laborales en el año 2004 respecto de los niveles del año 2001, ello se tradujo necesariamente en mayores niveles de excedente empresario²¹.

En el siguiente gráfico se presenta cómo el impacto de la persistencia de la reducción en los costos laborales se refleja en incrementos de la participación del excedente empresario en puntos porcentuales del PBI y del valor agregado de cada uno de los sectores de actividad económica:



Como consecuencia de la reducción del 17% en los costos laborales, durante 2004 el excedente empresario se encontraba 8,7% puntos porcentuales por encima de su participación en el PBI en 2001.

Desde el punto de vista sectorial, en 2004 la participación del excedente en el PBI se encontraba por encima del nivel de 2001, no sólo en los sectores transables tales como Industria, Agricultura y Minería sino también en la mayoría de los sectores no transables excepto Suministro de Electricidad, Gas y Agua. Los sectores que presentan rentabilidades por encima del promedio de la economía son Industrial, Agropecuario y Transporte y Comunicaciones.

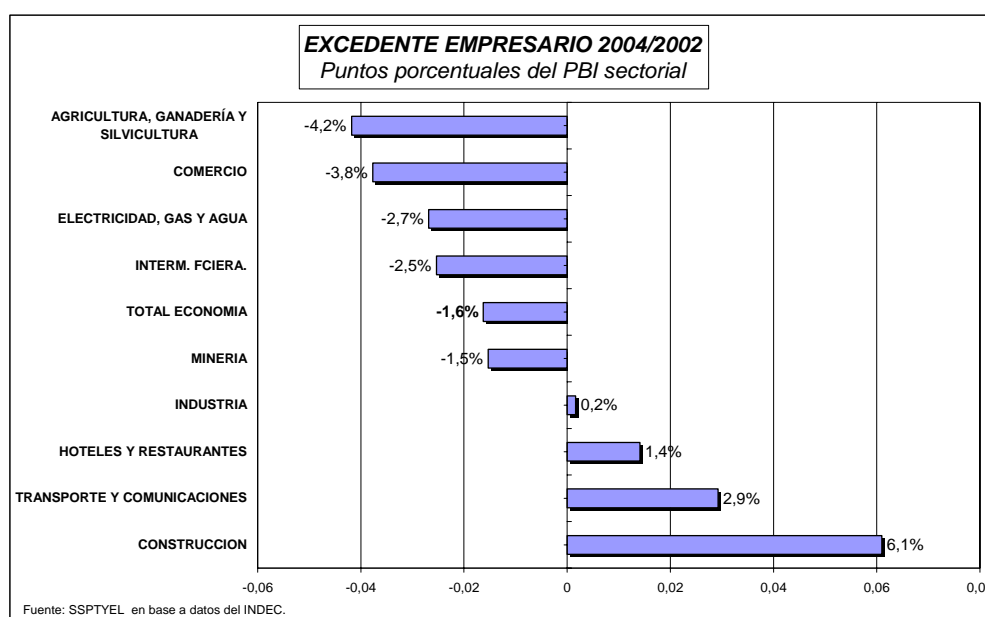
En otros términos, a pesar de los aumentos salariales otorgados por el sector privado y la autoridad pública desde mayo 2003, la rentabilidad empresaria continuaba en niveles significativamente más elevados respecto de

²⁰ La estimación aquí realizada se basó en los valores agregados brutos sectoriales de las Cuentas Nacionales a precios de productor, dado que no se disponía de información sectorial a precios básicos.

²¹ Una vez descontada la masa de ingresos de los no asalariados del ingreso de la producción sectorial.

los niveles predevaluación, no sólo en los sectores transables sino también en casi todos los sectores no transables.

De acuerdo al esquema de análisis de la sección anterior, el costo laboral relativo durante los años 2003 y 2004 se recuperó parcialmente para toda la economía, sin compensar los menores niveles generados por la devaluación. Particularmente importante resulta analizar el impacto de la dinámica de los costos laborales en el excedente empresario para el período posdevaluación. En el siguiente gráfico se presentan las variaciones acumuladas del excedente empresario por sector de actividad acumuladas entre 2004 y 2002, en puntos porcentuales del PBI y del valor agregado sectorial:



El moderado incremento en el costo laboral por unidad de producto de la economía argentina (5,9%, entre los años 2004 y 2002) que se produjo como resultado de los incrementos en los niveles salariales, no resultó en una pérdida de magnitud considerable de la participación del excedente en los ingresos empresarios (1,6% del PBI).

Los sectores que perdieron participación del excedente en su valor agregado más que el promedio de la economía fueron el sector Agropecuario, Comercio, Suministro de Electricidad, Gas y Agua e Intermediación Financiera²². La Industria Manufacturera no presenta cambios, el excedente en Minería cayó menos que el promedio, en tanto que los sectores Hoteles y Restaurantes, Transporte y Comunicaciones y Construcción incrementaron la participación del excedente en su valor agregado.

²² Una caída en la participación del excedente en el valor agregado sectorial o en el PBI no representa necesariamente una menor masa de utilidades sino un menor incremento relativo de la masa de utilidades respecto del incremento del ingreso o valor agregado de la actividad de producción.

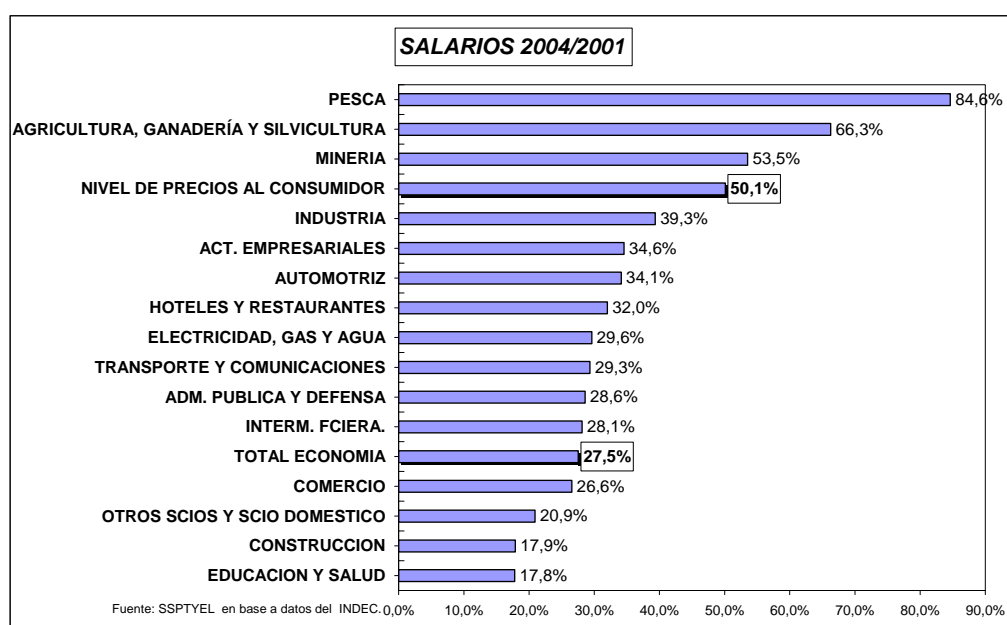
4. El poder adquisitivo del salario

El salario real percibido por el trabajador o poder adquisitivo del salario resulta de deflactar la remuneración neta (de aportes personales) del trabajador por un índice de precios representativo de su costo de vida.

Si bien no es el objeto principal de este documento, resulta particularmente importante analizar brevemente si los importantes aumentos salariales otorgados durante los años 2003 y 2004 por las autoridades públicas y las negociaciones colectivas sectoriales tuvieron un impacto efectivo en términos de aumentos en el poder adquisitivo. La comparación entre costo laboral y poder adquisitivo del salario resulta clave a la hora de las negociaciones salariales entre trabajadores y sector empresario.

En la estimación presentada en este informe, además de los niveles salariales registrados en el SIJP, se incluye una estimación de los salarios no registrados en base a la EPH, permitiendo calcular el verdadero salario promedio por sector de actividad económica tomando en cuenta el impacto ponderado de la no registración de una parte de la masa salarial cobrada por la población ocupada.

El indicador de poder adquisitivo del salario se calcula como el cociente entre la remuneración promedio y el nivel de precios al consumidor²³. En el siguiente gráfico se presenta una comparación entre la variación acumulada de salarios por sector con la variación acumulada del nivel de precios al consumidor para el período 2004-2001:



A pesar de que los salarios nominales de la economía argentina crecieron sustancialmente respecto de los niveles predevaluación, el poder adquisitivo del

²³ No con los precios de la producción como en el caso de los costos laborales.

salario se encuentra todavía por debajo de esos niveles. El salario nominal promedio creció un 27,5% entre 2001 y 2004, pero el nivel general de precios al consumidor registró un incremento del 50,1% en el mismo período.

Los incrementos salariales otorgados desde el año 2003, tanto por parte del sector privado como los otorgados por la autoridad gubernamental, impactaron en aumentos en los salarios nominales de todos los sectores de la economía. Los sectores en donde se recuperó totalmente la pérdida de poder adquisitivo generada por la devaluación son los sectores transables tales como Pesca, Agricultura, Ganadería y Silvicultura y Minería. Sin embargo, en la Industria y en el conjunto de los sectores no transables, los salarios crecieron menos que el nivel de precios al consumidor.

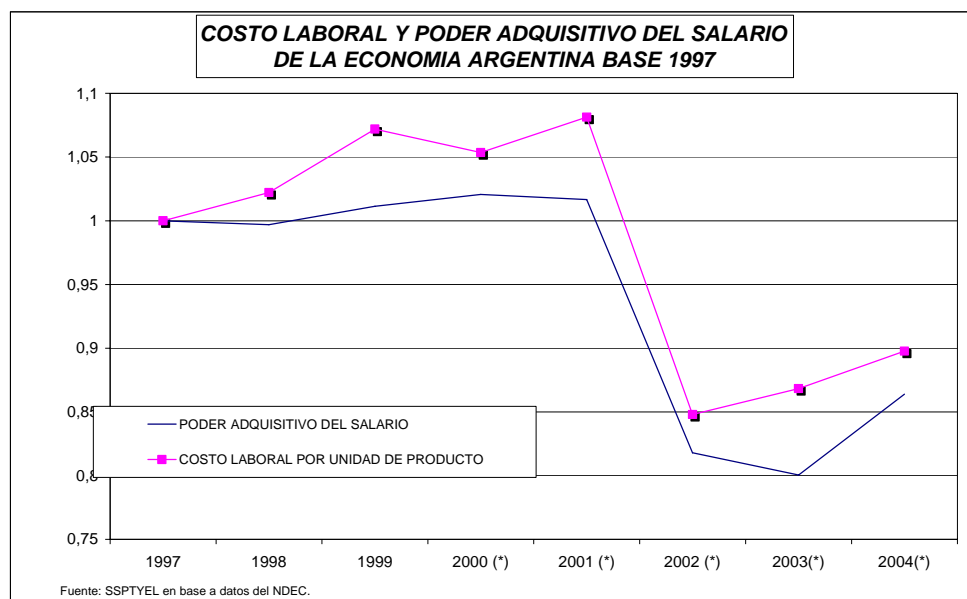
Los aumentos salariales otorgados no afectaron significativamente la rentabilidad empresarial (comparando 2004 y 2001) en la mayoría de los sectores de la economía, demostrando que todavía existen márgenes para otorgar aumentos salariales con el propósito de recuperar poder adquisitivo respecto de 2001, sin afectar los márgenes de ganancia previos a la devaluación.

5. El poder adquisitivo del salario y el costo laboral en el año 2004

En esta sección se analiza brevemente la comparación entre el poder adquisitivo del salario y el costo laboral.

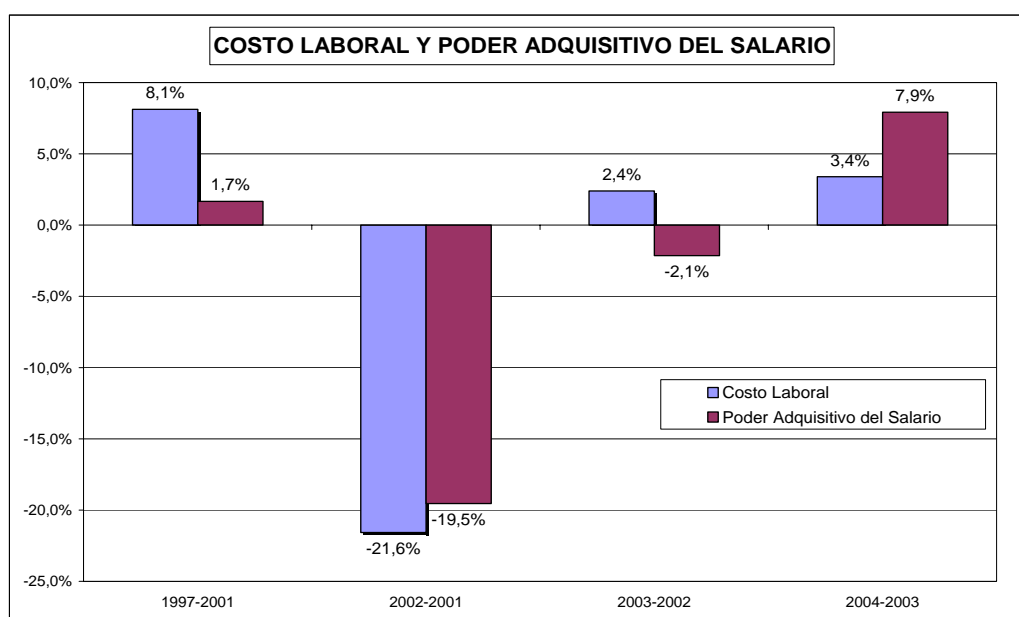
Como se indicó anteriormente, el poder adquisitivo representa el salario real percibido por el trabajador, en tanto que el costo laboral representa el salario real percibido como costo por el empresario. Por lo tanto la evolución diferencial de ambos indicadores resulta clave en el análisis del conflicto distributivo entre el sector empresario y los trabajadores.

De acuerdo al siguiente gráfico, tanto el poder adquisitivo del salario como el costo laboral y por lo tanto el excedente se encuentra hacia el año 2004 sustancialmente por debajo de los niveles predevaluación del año 2001.



Del gráfico se desprende que durante el período 1997-2001 los costos laborales presentaban una tendencia creciente como consecuencia de la deflación de precios asociada a la recesión y la restitución parcial de las contribuciones patronales eliminadas durante el primer período del Plan de Convertibilidad, con un poder adquisitivo del salario relativamente constante. Durante el período 2002-2004, el cambio de estructura de precios relativos originado por la devaluación del año 2002, permitió recomponer los niveles de rentabilidad sectoriales, reduciendo fuertemente los costos laborales; en tanto que el poder adquisitivo del salario comienza a recuperarse durante el año 2004.

La discrepancia en la evolución del costo laboral y el poder adquisitivo presenta tres períodos claramente definidos de acuerdo al siguiente gráfico:



Durante el período 1997-2001, el costo laboral creció más rápido que el poder adquisitivo del salario. En el año 2002, se reducen apreciablemente tanto el poder adquisitivo del salario como el costo laboral, aunque con mayor caída para este último. Durante 2003, el costo laboral se incrementa un 2,4% en tanto que el poder adquisitivo del salario cae un 2,1%. Durante el año 2004, el poder adquisitivo del salario crece más rápidamente que el costo laboral, un 7,9% y un 3,4% respectivamente, como consecuencia de la política económica implementada por las autoridades públicas hacia fines de 2003.

6. Conclusiones

Este documento describe la evolución de la productividad laboral y el costo laboral relativo, el poder adquisitivo del salario y el excedente empresarial por sector de actividad económica para la República Argentina durante el período comprendido entre los años 1993 y 2004, con especial énfasis en el período 2003-2004.

El análisis se basó en datos de producción y empleo provenientes de la misma fuente de información. Ello tiene como ventaja la consistencia de los datos de producción que incorporan la economía no registrada y de los datos del empleo que

incluye los puestos y horas trabajadas del conjunto de la fuerza de trabajo: asalariados registrados y no registrados y no asalariados por sector de actividad económica. La desagregación presentada permite analizar la productividad laboral del conjunto de los sectores, al contrario de la práctica habitual de extrapolación de la evolución de la productividad laboral del sector industrial al total de la economía.

La productividad laboral para el conjunto de la economía argentina presenta un claro comportamiento procíclico durante el período analizado, arrojando ciertas dudas acerca de la existencia de una tendencia positiva de largo plazo en la productividad laboral de la economía argentina. Durante la década de los noventa, los indicadores de productividad laboral del conjunto de la economía argentina (incluyendo los sectores primarios y de servicios, además del sector industrial) reflejan un reducido dinamismo de su tasa de crecimiento anual promedio para el período 1993-2001.

Con la recuperación económica postdevaluación, el crecimiento de la demanda agregada y la reducción del costo relativo del trabajo tanto respecto del precio de la producción como respecto del precio de los insumos y de los bienes de capital, generaron un cambio estructural de la elasticidad empleo-producto durante los años 2003 y 2004, ubicándola en niveles sustancialmente mayores respecto de la década de los noventa.

No obstante la recuperación paulatina de la productividad laboral del conjunto de la economía argentina a partir del año 2004, la productividad laboral del sector transable creció más rápidamente que en el sector no transable durante los años 2003 y 2004, resultando en una mejora en las ventajas competitivas implícitas, permitiendo reducir la vulnerabilidad externa de la economía argentina.

La profunda reducción de los costos laborales relativos durante el año 2002 se originó en el cambio de precios relativos vía devaluación de la moneda doméstica. Las mejoras en la rentabilidad se produjeron no sólo en los sectores transables sino también en casi todos los sectores no transables con excepción de Electricidad, Gas y Agua.

Durante los años 2003 y 2004, los salarios nominales crecieron a ritmos mayores que el crecimiento de los precios de la producción, impactando en un incremento moderado del costo laboral por unidad de producto. En los casos de Industria Manufacturera y Construcción, los incrementos salariales se vieron parcialmente compensados con un importante incremento en la productividad laboral. Si bien el aumento del costo laboral por unidad de producto implicó una leve caída en la rentabilidad empresarial, la participación del excedente en el PBI durante el año 2004 presentaba niveles significativamente elevados respecto de los niveles previos a la devaluación.

A partir del año 2004 el poder adquisitivo del salario se recupera más rápidamente que los costos laborales como consecuencia de la política pública implementada por las autoridades.

Por lo tanto, las futuras mejoras en los salarios reales se podrán compensar no sólo con ganancias de productividad sino que necesariamente también en una importante proporción mediante reducción del excedente empresarial, dado que el mismo presenta magnitudes elevadas respecto de los niveles previos a la devaluación.

Ello no implica que necesariamente se afecte la inversión. Si se toma en cuenta como parámetro el año 1998: máximos niveles del PBI y de la Inversión alcanzados de los últimos doce años, la tasa de inversión (IBIF/PBI) de ese mismo año alcanzaba un nivel del 21,1% con una participación del excedente en el producto o ingreso del 45,5%. En cambio hacia fines del año 2004, la tasa de inversión superó el 18% con un excedente mucho mayor (49,7%).

En otros términos, dada la evolución paulatina de la productividad laboral, en el corto plazo habría margen para aumentar salarios reales a costa del excedente sin afectar la tasa de inflación y la tasa de inversión (ni la creación de empleo). En la medida que la salida del default genere una reducción apreciable en la incertidumbre y por lo tanto en el costo del capital, se reducirá la rentabilidad exigida para invertir y por lo tanto disminuirá la participación del excedente en el ingreso sin afectar la deseada dinámica creciente de los salarios y de la tasa de inversión.

7. Anexo

Este documento se basa en estimaciones sobre costo y productividad laboral realizadas por la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (SSPYTEL) en base a datos de producción, empleo y remuneraciones por sector de actividad económica tomando en cuenta información proveniente de la EPH, del SIJP, de las Cuentas Nacionales-INDEC. Estas estimaciones incluyen una desagregación sectorial del empleo y de las remuneraciones por categoría ocupacional, incluyendo asalariados registrados y no registrados y no asalariados. Las series de Cuentas Nacionales incluyen sectores no captados en la EPH)de la economía primaria como sector agropecuario y minero. La disponibilidad de la información de producción, salarios y empleo proveniente de la misma fuente estadística permite la homogeneización metodológica y consistente con los datos del PBI, permitiendo un análisis consistente de la productividad laboral agregada y sectorial. Los datos de empleo sectorial incluyen estimaciones de los puestos de trabajo corregidos por doble ocupación por categoría ocupacional y las horas trabajadas del total de la fuerza de trabajo. El nivel de los ingresos salariales incluye las contribuciones patronales para el caso de los salarios registrados y una corrección por subdeclaración de ingresos para las categorías de asalariados no registrados y no asalariados basado en el método del consumo en base a la Encuesta General de Gasto de los Hogares 1997 (EGH97).

7.1. Indicadores de productividad laboral

Para analizar la productividad laboral existen tres indicadores generalmente utilizados: la productividad laboral en términos de ocupados, en términos de puestos de trabajo y la productividad laboral horaria.

La primera expresa el crecimiento de la producción en relación con la cantidad de ocupados utilizada:

$$PMO = \frac{Q_i}{O_i}$$

Siendo

PMO: productividad media por ocupado

Q_i : niveles de producción del sector i
 O_i : ocupados del sector i

Sin embargo, la PMO presenta dos dificultades que distorsionan el análisis:

1. En primer lugar, en el contexto de un análisis agregado y sectorial, el insumo trabajo se debe medir en términos de puestos de trabajo utilizados en cada sector y no en términos de número de personas ocupadas. Este ajuste se debe realizar tomando en cuenta que un grupo importante de las personas empleadas presentan múltiples ocupaciones. De no tomarse en cuenta este ajuste en la medición del insumo trabajo para el total de la economía (en el denominador de la fórmula) se estaría contabilizando doblemente el aporte del trabajo al crecimiento de la producción, sesgando positivamente el aporte del empleo y negativamente la evolución de la productividad.

El indicador corregido sería el siguiente:

$$PMO = \frac{Q_i}{L_i}$$

Siendo L_i , la cantidad de puestos de trabajo por sector corregida por doble ocupación.

2. En segundo lugar desde el punto de vista de la incorporación del insumo trabajo al proceso productivo, el mismo se debería medir en términos de hora/hombre y no en términos de ocupación. Por ejemplo, al inicio de una fase positiva del ciclo económico, es probable que el empresario ajuste las necesidades del insumo trabajo aumentando primero las horas trabajadas y luego la cantidad de ocupados una vez que se afianza la fase expansiva del ciclo; en otros términos, el ajuste hacia la utilización óptima del insumo trabajo puede darse mediante aumentos en la intensidad laboral, aumentando la cantidad de horas por ocupado. En este contexto una medición de la productividad laboral basada exclusivamente en la cantidad de ocupados como aproximación del insumo trabajo repercutiría en una subestimación del insumo trabajo y por lo tanto en una sobreestimación de la productividad laboral.

Por lo tanto la medida correcta de productividad laboral sería la siguiente:

$$PMH = \frac{Q_i}{H_i} = \frac{Q_i}{h_i L_i}$$

Siendo
 PMH: productividad media por hora de trabajo
 Q_i : niveles de producción del sector i
 H_i : horas de trabajo totales

$$h_i: \text{intensidad laboral: } h_i = \frac{H_i}{L_i}$$

L_i : cantidad de puestos tomando en cuenta doble ocupación

Por lo tanto, la evolución del insumo trabajo estará dada por el crecimiento de las horas totales como producto de la evolución de la intensidad laboral y la cantidad de puestos.

7.2. Indicadores de costo laboral

El costo laboral relativo expresa la relación entre la masa salarial y el valor de la producción. En otros términos, el costo laboral relativo es la proporción de la remuneración al trabajo asalariado en el valor de producción de la firma, sector o país analizado.

En términos analíticos, este concepto se puede expresar de acuerdo a la siguiente ecuación:

$$CLR = \frac{w(1+t)L}{PQ}$$

Siendo

CLR: costo laboral relativo

w: salario bruto promedio por trabajador pagado por el empresario (sin netear aportes personales)

t: las contribuciones patronales como tasa porcentual sobre el salario bruto

L: insumo trabajo: horas totales trabajadas o puestos de trabajo por intensidad laboral

P: precio de los productos vendidos y/o producidos

Q: cantidades de productos vendidos y/o producidos

La ecuación indica que el costo laboral relativo varía directamente con los salarios promedios, las variaciones en las contribuciones patronales y la magnitud física del insumo trabajo, e inversamente con la variación en el precio del producto producido y el volumen de producción.

Por ejemplo, desde el punto de vista sectorial, una mejora en el precio relativo del sector analizado, dada la masa salarial, provoca una disminución en el peso de la masa salarial en el valor de la producción, es decir una baja en el costo laboral relativo sectorial.

El costo laboral relativo expresado anteriormente, representa la incidencia de la masa salarial en el valor de producción de cada sector. En los hechos, dados los datos disponibles publicados de las Cuentas Nacionales, este indicador se calcula como el ratio de la masa salarial respecto del valor agregado bruto sectorial, cuya evolución se expresa en puntos porcentuales del valor agregado sectorial.

El costo laboral relativo se puede expresar también como costo laboral por unidad de producto. Este indicador resulta del cociente entre el costo laboral unitario y la productividad laboral, fórmula equivalente a la anterior:

$$CLR = \frac{w(1+t)/P}{Q/L}$$

Siendo:

CLR: costo laboral relativo

$w(1+t)/P$: costo laboral unitario o CLU

Q/L : productividad laboral media

Por ejemplo, un aumento en el costo laboral unitario como consecuencia de alzas en el salario promedio o en las contribuciones patronales, no implica necesariamente un alza en el costo laboral relativo o por unidad de producto, si estos aumentos se ven exactamente compensados por aumentos en el precio de los productos vendidos y/o producidos y por incrementos en la productividad laboral.

Esta última ecuación permite analizar las fluctuaciones en el costo laboral relativo en función de los componentes del costo laboral unitario y productividad laboral, estimando la magnitud de costos laborales en términos de variaciones de índices, en lugar de puntos porcentuales del valor agregado.