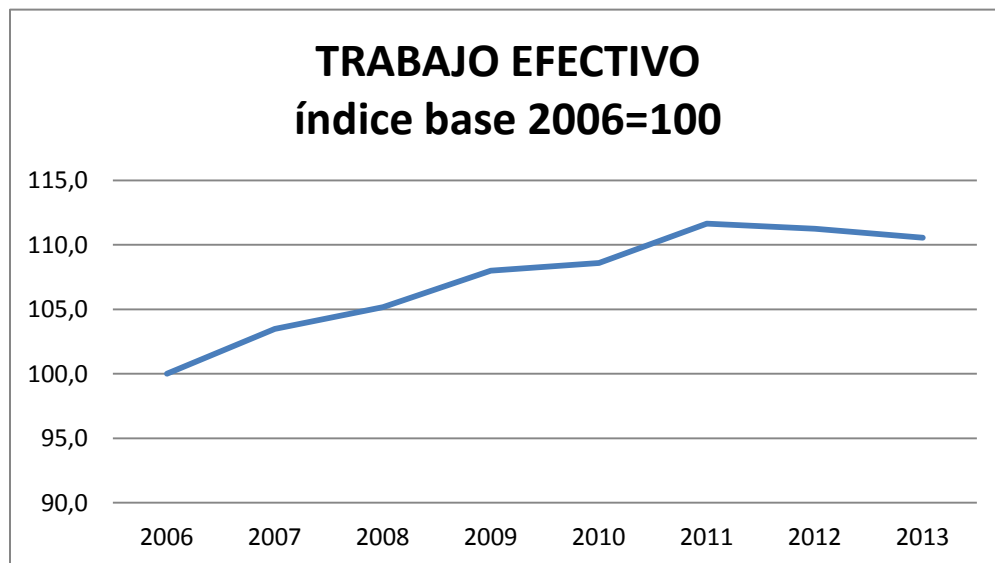


INVERSIÓN, CRECIMIENTO, PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS

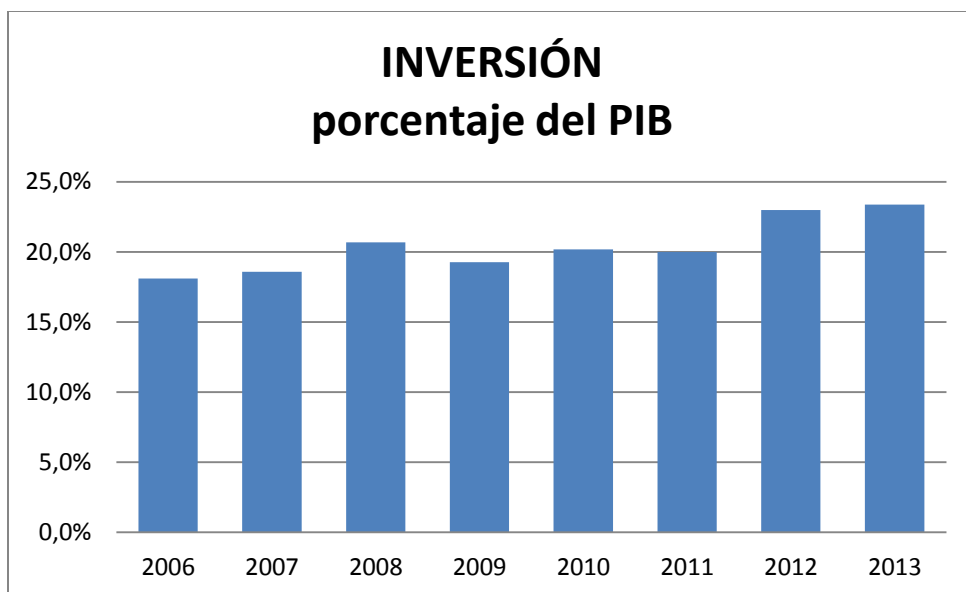
Ec. Carlos Sténeri, Gustavo Michelin y Horacio Bafico, diciembre de 2014

En la última década la economía uruguaya experimentó un crecimiento muy importante, que en parte se explica por la salida de una profunda crisis y el consiguiente rebote. Pero una vez recuperados los niveles pre crisis, el crecimiento continuó siendo elevado.

Ello se explica en buena medida por la mayor dotación de factores productivos. Entre 2006 y 2013 la cantidad total de trabajo (total de trabajadores por horas trabajadas) aumentó 10,5 % al tiempo que la inversión bruta de capital fijo trepó del 18% al 23% del PIB.



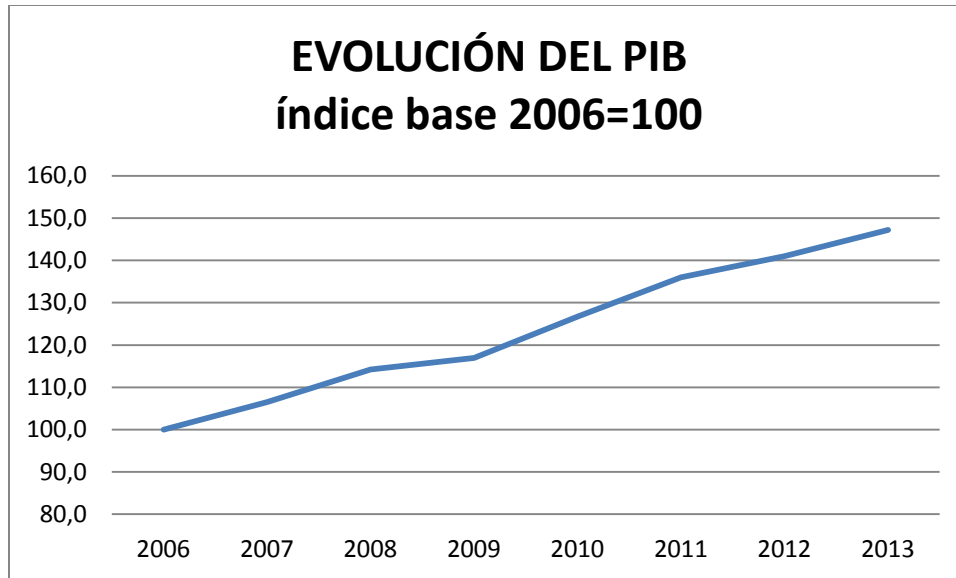
Fuente: en base a datos del INE



Fuente: en base a datos del INE

Son dos dimensiones distintas, pero ambas señalan un incremento en la dotación de factores. Los números relativos al empleo refieren a la cantidad efectiva de trabajo (stock), mientras que la inversión, íntimamente relacionada al capital, refiere a un flujo bruto. No se disponen de datos de stock de capital, pero una inversión creciente, superior al 20% del PIB, más que compensa la depreciación del capital existente, por lo que también aumentó la dotación de este factor.

La acumulación de factores productivos contribuyó al crecimiento del PIB, que en el período analizado creció 47,2%. Ese es un valor superior al incremento que registraron los factores productivos.



Fuente: en base a datos del INE

PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS. De hecho el nivel de producción de una economía viene dado por una función que tiene en cuenta la dotación de factores existente (stock de capital acumulado y oferta de trabajo) y la productividad total de los factores (PTF).

Por consiguiente, si una economía crece a un ritmo mayor al que se incrementa su dotación de factores productivos, ello se debe a mejoras en su productividad, que es la relación entre la cantidad producida y los recursos utilizados para obtener dicha producción. En tal sentido debe ser vista como el indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de recursos utilizados con la cantidad de producción obtenida. Esta medida de eficiencia es el fruto de la propia combinación, de mejoras en la organización, de adelantos tecnológicos, etc.

Hay que distinguir entre productividad media y productividad marginal. La productividad media relaciona la cantidad producida con el total de factores utilizada. Por ejemplo la productividad media de la mano de obra es el resultado de comparar la producción obtenida con la dotación de trabajo utilizada.

Por su parte, la productividad marginal es la variación en la cantidad producida de un bien debido al empleo de una unidad adicional de ese factor productivo, permaneciendo constante la utilización de los restantes factores. Por ejemplo, la variación en la producción de un determinado bien cuando se emplean seis personas en lugar de cinco.

Conceptualmente la productividad marginal es la variable asociada a la retribución del factor productivo en cuestión. Intuitivamente es fácil entenderlo. Ante un nivel salarial dado, una empresa incorporará más mano de obra en la medida que esa unidad adicional de trabajo tenga una productividad cuyo valor de mercado alcance para pagar su retribución.

La mejora en la productividad es clave para permitir un crecimiento sostenido a lo largo del tiempo. Asimismo es el único camino que asegura una mayor remuneración de los factores productivos. Supóngase una economía simple, en la que el único factor de producción es el trabajo. Si en esa economía se incrementa la dotación de trabajadores, digamos en un 10%, y la producción aumenta también 10%, no es posible incrementar las remuneraciones, ya que cada trabajador sigue produciendo lo mismo que antes, es decir no hubo aumentos de productividad.

Pero si se organizan mejor las tareas y se contrata personal más calificado, ese 10% más de trabajo puede contribuir a aumentar la producción en un porcentaje mayor. Ahí sí estamos ante una mejora en la productividad, que es la que permite incrementar los salarios.

Los números entre 2006 y 2013 son muy elocuentes en cuanto a las mejoras de productividad que registró la economía. En particular a nivel de la mano de obra se constata que la productividad media se incrementó 33% (1,472/1,105, variación del PIB y la fuerza laboral respectivamente). A lo largo de ese período, el salario real promedio aumentó 34%.

Incrementos de productividad y de salarios reales tan importantes (del orden del 4% anual) deben contextualizarse, ya que difícilmente puedan ser sostenidos a lo largo del tiempo. Una parte importante del crecimiento real de los salarios se explica por la recuperación de la economía tras la profunda crisis que sufrió a comienzos de siglo. En promedio los salarios reales cayeron 22% durante la crisis. Comenzaron a recuperarse en el año 2004, al igual que el empleo, aprovechando una importante capacidad ociosa existente en la economía.

En tal sentido, detrás del fuerte crecimiento de los salarios se esconde la recuperación tras una crisis profunda, y por consiguiente no debe asociarse esa tendencia a un nuevo estadio de desarrollo sostenible a lo largo del tiempo.

Para poder tener una idea más acabada de la evolución de variables tan importantes, es necesario analizar un período de tiempo más largo, que diluya el impacto negativo de la crisis y la posterior recuperación.

Un estudio de Cepal, *“El crecimiento económico y la productividad en América latina y el Caribe”* analiza, como lo indica su nombre, la contribución de la productividad al crecimiento económico en el hemisferio desde el año 1990 al 2013.

En el estudio se estima cuanto contribuyeron al crecimiento el incremento de la fuerza laboral, el stock de capital y la PTF a través de dos metodologías. En una cuantifica el stock de capital a través de las series de formación bruta en capital fijo a precios constantes y el trabajo por las horas totales trabajadas. En el segundo método las horas trabajadas se ponderan de acuerdo al nivel educativo, al tiempo que el stock de capital se desagrega de acuerdo a sus componentes, a quienes se calcula el costo de uso.

En los cuadros siguientes se muestran los resultados correspondientes a ambas metodologías para una serie de países latinoamericanos, entre ellos Uruguay. Se observa que en ambas metodologías el crecimiento a largo plazo en América Latina se explica por acumulación de factores y no por una mayor productividad de los mismos.

CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL PIB 1990-2013				
método tradicional de contabilidad de crecimiento				
	Crecimiento promedio anual PIB	Contribución al crecimiento		
		Capital	Horas trabajadas	PTF
Uruguay	3,4	0,7	0,7	2,0
Argentina	3,9	1,0	1,0	2,0
Brasil	2,5	0,9	1,2	0,4
Chile	4,9	2,3	0,8	1,8
Colombia	3,5	1,2	1,4	1,0
Perú	4,4	1,4	1,9	1,1
América latina	3,8	1,5	1,6	0,7

Fuente: El crecimiento económico y la productividad en América Latina, Cepal, 2014

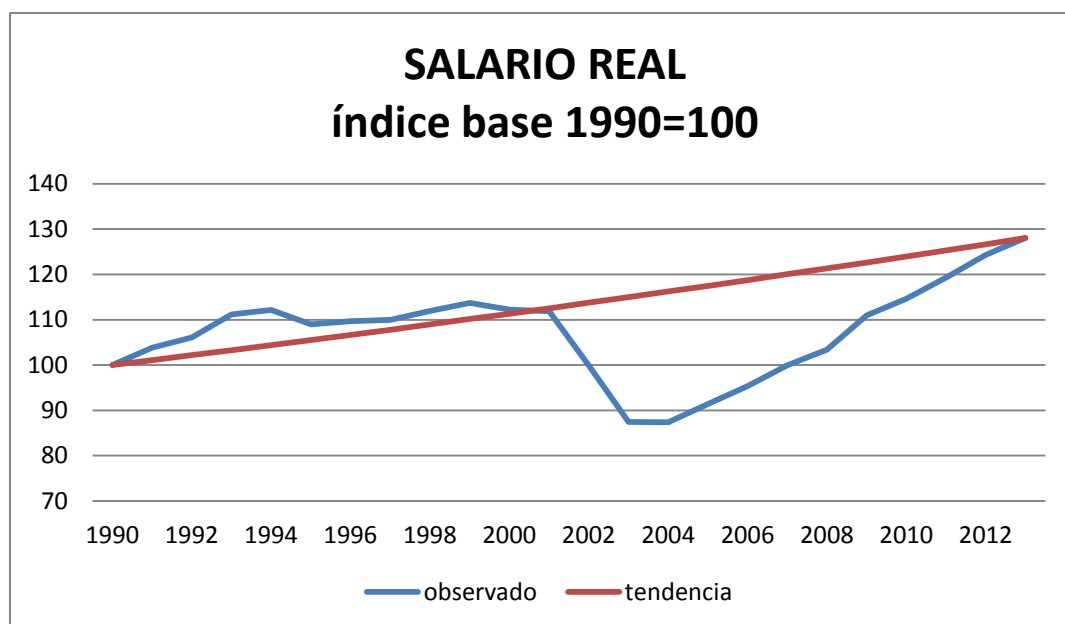
CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL PIB 1990-2013				
método de contabilidad de crecimiento modificado				
	Crecimiento promedio anual PIB	Contribución al crecimiento		
		Servicios de capital	Horas trabajadas ponderadas	PTF
Uruguay	3,4	1,5	1,1	0,9
Argentina	3,9	1,7	0,9	1,4
Brasil	2,5	2,3	2,0	-1,8
Chile	4,9	3,6	1,2	0,0
Colombia	3,5	3,1	2,1	-1,6
Perú	4,4	2,2	2,4	-0,3
América latina	3,8	2,6	2,1	-0,8

Fuente: El crecimiento económico y la productividad en América Latina, Cepal, 2014

Esa es una explicación del porqué del rezago relativo de la región. Existe evidencia de que los países que más crecen son aquellos que registran los mayores incrementos en la PTF. Un estudio de Beyer y Vergara¹ que analiza el crecimiento y los factores que contribuyeron al mismo en 107 países entre los años 1980 y 2000, encuentra que los países que más crecen son precisamente los que muestran el mayor crecimiento de la PTF, la que explica la mitad del crecimiento total.

No obstante el mal desempeño global de América latina en términos de productividad, Uruguay cuyo PIB creció a una tasa promedio del 3,4% anual en el período (una buena aproximación a la tasa de crecimiento de largo plazo) fue, después de Argentina, el país que registró las mayores ganancias de productividad, entre 0,9% anual y 2% anual según el método empleado.

Ese sería el rango al que deberían crecer los salarios a largo plazo, dada la dotación de factores y tecnologías disponibles. Si se analiza la evolución del salario real en Uruguay desde 1990 a la fecha, se constata un incremento del 28%, equivalente al 1,1% acumulativo anual.



Fuente: en base a datos del INE

¹ BEYER, H; VERGARA, R (2002) *Productivity and Economic Growth: The case of Chile* en *Economic Growth: Sources, Trends and Cycles*, Ediciones N Loayza y R Soto, Banco Central de Chile

Crecimientos mayores del salario deben resultar de mayores ganancias en la PTF. Y las ganancias de productividad están íntimamente asociadas a una mayor inversión. Una mano de obra más productiva sólo es posible si mejora la educación de la población (inversión en capital humano), al tiempo que las mejoras tecnológicas vienen de la mano de un aumento en la formación bruta de capital.

En última instancia es crecimiento es el resultado del incremento en la dotación de factores productivos, la calidad de los mismos y la forma en que se combinan.

INVERSIÓN EXTRANJERA. Uno de los aspectos que han caracterizado al crecimiento que experimentó la economía en la última década, y que lo diferencia de anteriores períodos de expansión, es el importante flujo de inversión directa extranjera (IED) que recibió el país. Se trata de un fenómeno muy importante ya que refleja la confianza y las perspectivas favorables a futuro que ven los extranjeros en algunos negocios a desarrollar en nuestro país y al funcionamiento institucional del mismo.

Por su magnitud (aproximadamente 5% del PIB en los últimos años), composición, e incorporación de nuevas tecnologías, la IED contribuyó de manera fundamental en el incremento que registró la tasa global de inversión e incidió positivamente en el aumento que registró la productividad, lo que permitió mejorar la retribución de los factores productivos y por ende mejorar el ingreso de la población.

Cuando se analizan los flujos de IED y los sectores hacia los cuales se dirigen, se trata de actividades que producen bienes o servicios para la exportación. Este es un punto relevante, ya que no es el mercado interno el que atrae a los inversores, sino un entorno amigable que les permita producir en condiciones favorables para exportar al resto del mundo.

En tal sentido el desafío que enfrenta Uruguay para seguir captando IED de calidad que contribuya al incremento de la inversión total y a la mejora de la productividad, pasa por contar con un ambiente favorable a los negocios y mejorarlo por lo menos al mismo ritmo que lo hacen otros potenciales destinos. También desde un punto de vista relativo con nuestros competidores resulta vital mejorar las condiciones de competitividad. Y en un contexto global menos favorable, el acceso en condiciones privilegiadas al mayor número posible de mercados pasa a ser fundamental.