

## La industria aún no logró el nivel de empleo de precrisis de fines de los 90 y creció en base a productividad.

El denominado “modelo productivo” que caracterizó al ciclo de reactivación generalizado de la economía desde 2003 a 2008 se sustentó, en el caso del sector manufacturero, en las ganancias de productividad del trabajo y no tanto en la generación de puestos de trabajos.

Esa dinámica explica por qué frente a la nueva crisis que provocaron el cambio del escenario internacional y algunos desaciertos en la política nacional, una de las variables de ajuste parece ser la mano de obra.

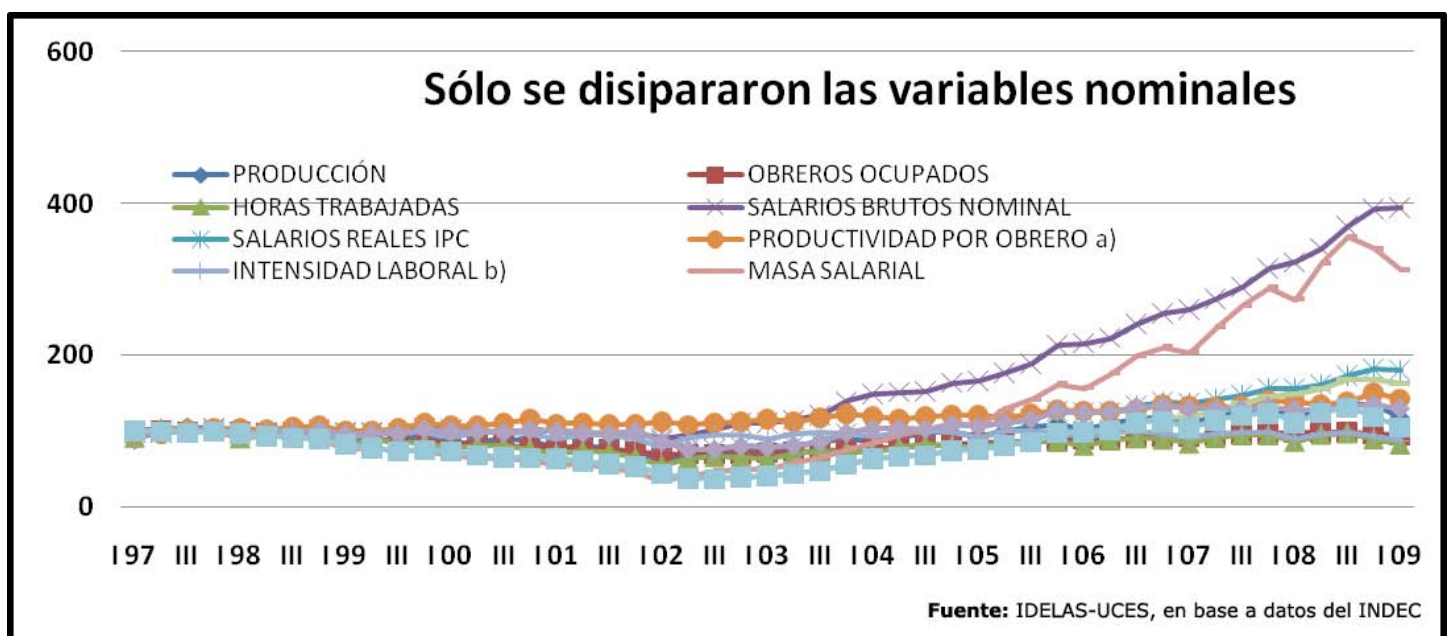
En el presente trabajo el Departamento de Investigación del Instituto de Estudios Laborales y Sociales de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales analiza el desempeño de los indicadores laborales en la industria manufacturera a partir de los últimos datos del INDEC.

Sin duda, aquella no fue la única variable de ajuste a la que tuvieron que echar mano los empresarios al ver que disminuían a tasas de dos dígitos anuales sus niveles de ventas al mercado externo y también al interno, aunque claro es la más sensible porque afecta a personas, con el consecuente costo social.

También se debilitó, hasta llegar a índices extremos la inversión en máquinas y equipos y construcción, fenómeno que contribuyó a que en varios casos se registrara la aparente paradoja de mejora de los resultados en los balances.

Esto constituyó para muchos dirigentes pocos avezados un despropósito, porque no percibieron que se trata de un beneficio que oculta uno de los efectos de la gravedad de la crisis: el envejecimiento del acervo productivo por falta de horizonte de corto y largo plazo. Por lo tanto, si desaparecen o disminuyen las erogaciones en inversiones fabriles aumentan la utilidades finales.

La buena noticia es que las importantes inversiones ejecutadas en el ciclo previo de bonanza maduraron con fuerza en la faz siguiente del ciclo y posibilitaron



a la salida de la crisis de fines de los 90 principios de la corriente década notables avances en el rendimiento productivo de la masa de trabajadores, quienes recibieron como premio un sustancial aumento de sus ingresos en términos de poder de compra en el mercado interno, tanto ajustados por la inflación real, como más aún por la informada por el INDEC.

Pero todo proceso tiende a agotarse si no se lo realimenta con decisiones de política económica que tiendan a consolidar ese cuadro virtuoso, como alentar la conquista de mercados externos, reducir la presión tributaria, bajar los costos laborales, en particular de las pequeñas y medianas empresas y de reafirmar la seguridad jurídica que aliente la formación de un mercado de capitales dinámico e incentive la bancarización de la población.

Fueron, justamente las carencias en ese frente, además de decisiones en contrario que predominaron en los últimos tiempos no sólo en el orden nacional, sino también provincial y municipal, las que al sumarse a un drástico cambio de escenario en el contexto internacional por la crisis financiera que se insinuó en septiembre de 2007, pero que se expresó con todo rigor un año después, las que derivaron en un acelerado deterioro de las variables laborales.

## Entre la fotografía y la película

En momentos en que comienzan a emerger los discursos de campaña, de cara a las próximas elecciones nacionales para reemplazar una parte de las cámaras legislativas, se advierte un generalizado uso y abuso de la defensa y crítica del denominado “nuevo modelo productivo” que se puso en marcha desde la salida de la convertibilidad del peso en una proporción de 1 a 1 con el dólar. De ahí que el IDELAS-UCES consideró apropiado analizar qué pasó en el sector manufacturero desde el anterior ciclo de bonanza de la actividad hasta la actualidad, a la luz de los datos que provee el INDEC en forma trimestral. A tal efecto, advirtió cuatro referencias:

**Visión retrospectiva de largo plazo, 11 años:** Las variaciones entre puntas de los índices de producción, empleo y salarios del primer trimestre de 2009 en comparación con su similar de 1998, cuando casualmente culminaba la anterior faz expansiva de la economía local arroja un cuadro de resultados con ganadores y perdedores.

Entre los primeros se destaca la sustancial mejora de

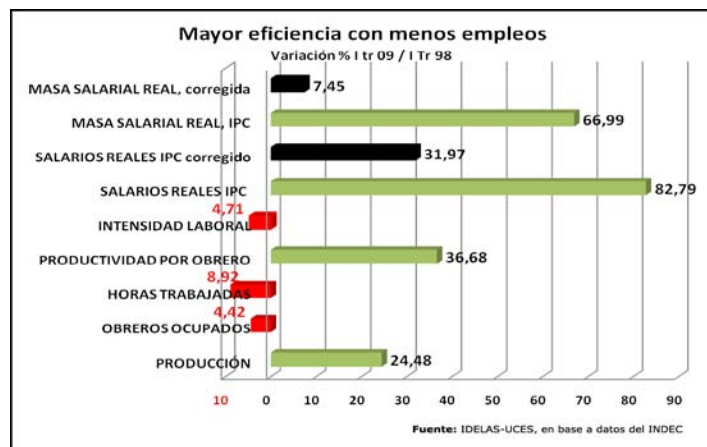
los salarios reales de la masa de trabajadores que no sufrió en el período la pérdida de su empleo, habida cuenta de que acusaron un sustancial aumento del 83%, a un ritmo promedio de 5,6% por año, según los cálculos oficiales y de 32%, a una tasa equivalente acumulativa anual de 2,6%, si desde mediados de 2006 se deflaciona la variación de las remuneraciones por el índice general de precios al consumidor del promedio de las provincias.

Semejante mejora de los ingresos de trabajadores de la industria fue posible a partir de las ganancias de productividad en el uso de los factores de producción que lograron las empresas, con un acumulado de 37%. Es decir que “bien medido”, las manufacturas volcaron en sus nóminas casi la totalidad de los beneficios alcanzados por el uso más eficiente de sus recursos, puesto que superó con creces al incremento registrado en la generación neta de riqueza por el total de las industrias, esto es en la producción.

Por el contrario, entre los segundos sobresalen las sendas caídas verificadas en la dotación de personal en el conjunto de las manufacturas, un poco más marcada en las horas trabajadas y consecuentemente en la intensidad laboral que surge de la relación de esas dos variables.

Si bien por su magnitud, inferior a 5% en 11 años, aunque superior a 15% si se lo ajusta por el crecimiento vegetativo de la población, en el caso de la nómina, y de 9 y 20% respectivamente en el de las horas ocupadas, la baja respondería a la no cobertura de vacantes que deja el retiro natural del personal por jubilación o pasaje a otra actividad, no deja de ser un factor inquietante.

**Recuperación o crecimiento genuino:** Esta es una las discusiones que por ahora parece no tener fin entre los que acostumbran a analizar las estadísticas sin

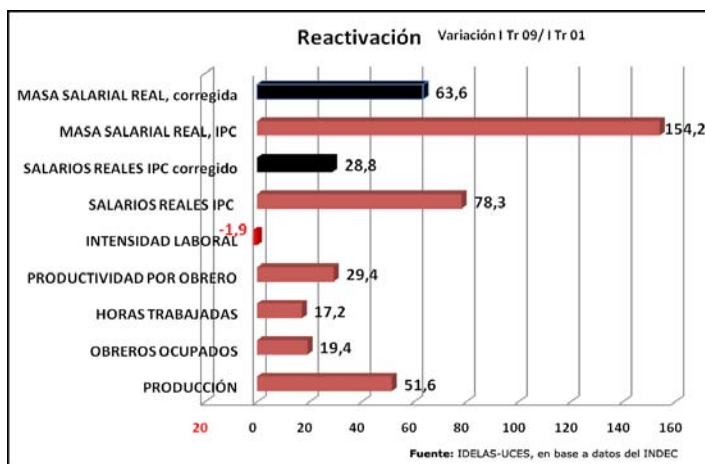


reparar en los antecedentes y entre quienes no se olvidan del contexto. Surge cuando se comparan los números actuales con un momento histórico como fue la caída de un gobierno democrático, a manos de un partido opositor.

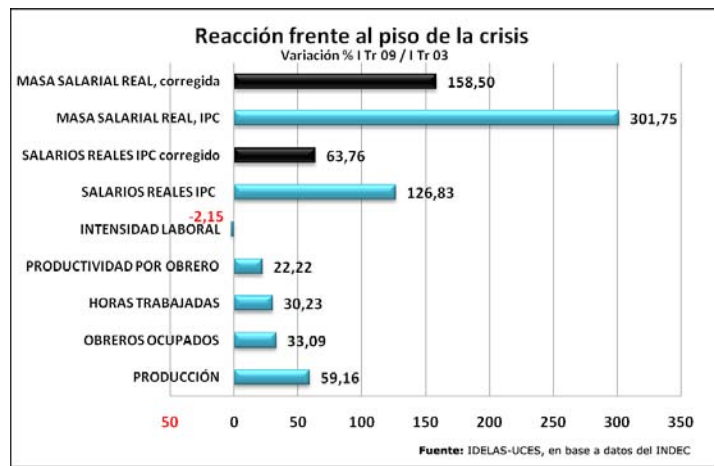
En este caso, las principales variables bajo análisis acusaron sustanciales mejoras, con la única excepción de la intensidad laboral, que es el cociente entre el índice de horas trabajadas y el índice de obreros ocupados, aunque de manera muy modesta.

Una de las principales conclusiones que IDELAS-UCES saca de la lectura de este período es que lejos de muchas de las grandes críticas que hacen a menudo varios dirigentes políticos y en especial sindicales, sobre la “insensibilidad” de los empresarios frente a la realidad social, en ese período la masa salarial, es decir el múltiplo entre la cantidad de personas empleadas en la industria y el nivel promedio de remuneraciones, se elevó en valores reales, es decir deducido el efecto de la erosión que provocó la inflación, en 154% en el cálculo oficial y 64% en las estimaciones corregidas por la variación real de promedio de precios de la economía, en este caso a un ritmo equivalente anual de 4,6 por ciento.

La reactivación que caracterizó al mercado interno, juntamente con la tonificación del mercado internacional, generaron el marco propicio para que en ese período se reabrieran las negociaciones en paritarias de los salarios, y pudieran revitalizarse tanto las remuneraciones como el empleo, determinando un escenario saludable de muy reducida conflictividad laboral en los establecimientos.



**Valores extremos:** La tercera referencia es la que toma como punto de partida el inicio de la normalización institucional, con la asunción de



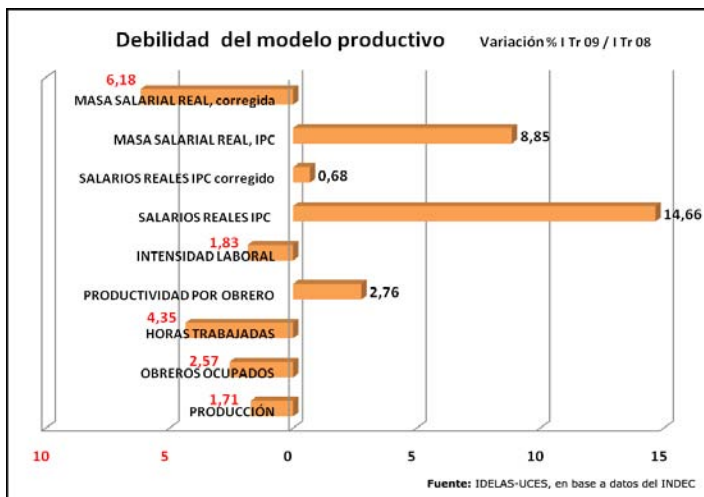
Néstor Kirchner a la presidencia de la Nación, electo por las urnas en el segundo trimestre de 2003. Por razones de estacionalidad de los indicadores, UCES-IDE LAS decidió tomarse la licencia de mantener las comparaciones de los respectivos primeros trimestres de entonces y de ahora, por entender que no cambia las conclusiones finales.

Estas son que, como en el caso anterior, todas las variables exhiben singulares tasas de incremento, aunque en magnitudes sustancialmente mayores, con la excepciones de la intensidad laboral que conserva el signo negativo, y la productividad laboral, que lo hace en siete puntos porcentuales menos.

La explicación es que los valores del período que ahora se tomaron como base fueron muy similares a los registrados en el peor momento de la crisis, esto es entre el primer y tercer trimestre de 2002, cuando la economía acusaba en pleno los efectos del default, la devaluación, la pesificación asimétrica y los paupérrimos precios de las materias primas en el mercado internacional.

**La hipercoyuntura:** La denominada prueba ácida, que consiste en analizar cuál fue la reacción de la actividad productiva al primer escenario adverso en cinco años, arrojó como resultado que el horizonte de los negocios para las empresas nunca estuvo tan extendido como para provocar un salto en la frontera de producción de la mano del crecimiento del empleo y de las horas trabajadas en sus establecimientos, sino que se apoyó preponderantemente en las ganancias de productividad. De ahí que cuando éstas se debilitaron se resintió la ocupación y más aún la jornada de trabajo.

Esa fue la variable que parecen haber elegido los empresarios, antes que haber recortado las mejoras salariales, las cuales ahora sólo se limitan a acompañar



locales ya incluidos en el operativo a fin de mantener la vigencia del criterio de «actividad principal».

## Características de los indicadores presentados

Índice de Obreros Ocupados (IOO) 1997=100. El IOO expresa la cantidad de obreros ocupados en un trimestre en relación al año base. Comprende al personal con categoría no superior a la de supervisor afectado al proceso productivo del local, ya sea en la elaboración de bienes, control de calidad, acarreo dentro del local, tareas auxiliares a la producción, mantenimiento de equipo de producción, almacenaje y reparación de bienes producidos en el local. Se considera al personal mensualizado o jornalizado, en relación de dependencia o contratado a término. Se excluye a los propietarios, empleadores y socios activos que no perciben sueldo, familiares y otros asalariados y al personal obrero de agencia, al personal técnico o administrativo, a los trabajadores a domicilio, contratistas y sub contratistas.

Índice de Horas Trabajadas (IHT) 1997=100. El IHT expresa la cantidad de horas trabajadas en un trimestre por el personal especificado en el punto anterior, con relación a las horas trabajadas en el año base. Comprende las horas normales y extras.

Índice de Salario por Obrero (ISO) 1997=100. El ISO expresa la evolución del salario por obrero en el trimestre en relación al del año base. Se refiere al salario devengado por el personal especificado en el IOO. Comprende los conceptos de salarios por horas trabajadas normales y extras, por feriados no trabajados y pagados, premios y bonificaciones de convenio y fuera de convenio (habituales o especiales), vacaciones, licencias por enfermedad y accidentes de trabajo, montos pagados correspondientes a meses anteriores, etc.

No incluye aguinaldo ni indemnizaciones por despido. Se consideran las retribuciones brutas, es decir sin deducir aportes jubilatorios, por obra social, etc., y no se incluyen las contribuciones patronales; tampoco se consideran los pagos por asignaciones familiares.

Índice de Productividad laboral en la Industria: Se calcula como cociente entre el índice de producción y el índice de obreros ocupados en cada período. Sintetiza los cambios en la eficiencia en el uso del conjunto de los factores que intervienen en el proceso productivo.

a la tasa de inflación, dado que no se observa margen financiero para sostener el ritmo expansivo de antaño, que sólo se ve, aunque también acotado en el cálculo con el dato oficial de inflación.

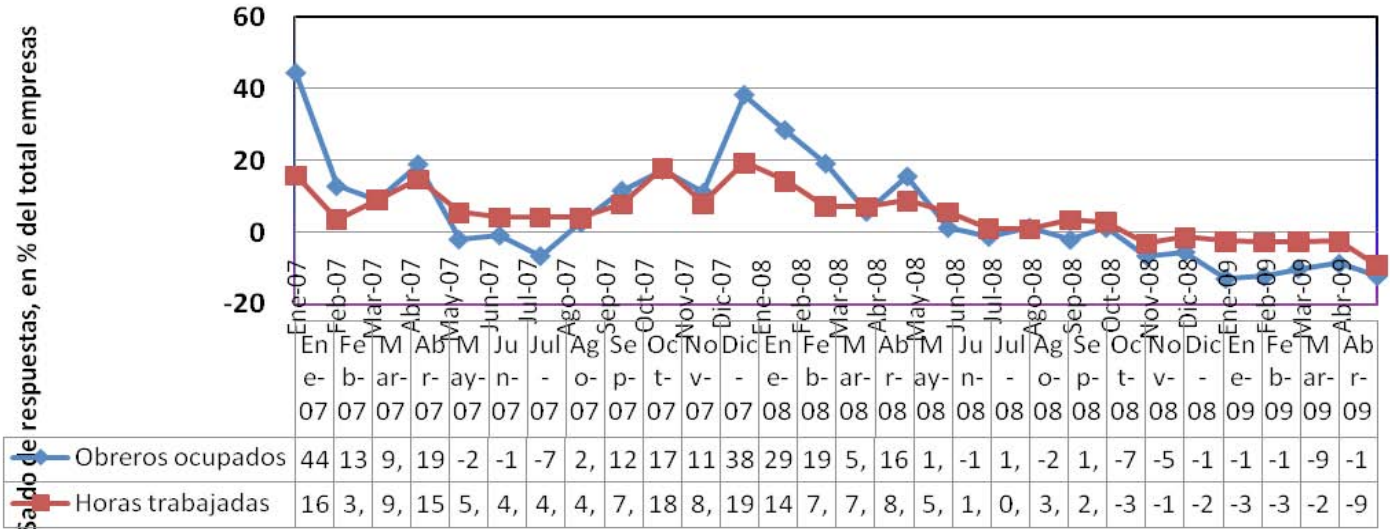
El panorama para el corto plazo no luce favorable, a la luz de las expectativas que de los empresarios recogió el INDEC para el segundo trimestre, las cuales reafirmaron la tendencia declinante que ya se insinuó desde la crisis iniciada con el campo, con la infortunada Resolución 125 de marzo de 2008, pese a que en el escenario internacional comienzan a percibirse indicios de que el piso de la crisis ya se habría tocado y empiezan a aparecer tímidas señales de reactivación.

## Síntesis metodológica de la Encuesta Industrial Mensual del INDEC (EIM)

La EIM se realiza con la finalidad de obtener información acerca de la evolución de la producción, las horas trabajadas, la ocupación y los salarios industriales en el ámbito del territorio nacional. Se trata de un operativo de cobertura nacional, que todos los meses recoge información proveniente de una muestra de más de 3.000 locales industriales originalmente seleccionados a partir del Censo Nacional Económico 1994 y actualizados en base a la información de la Matriz Insumo Producto 1997.

Este último operativo ha contribuido a la elaboración y puesta en marcha de la nueva Encuesta Industrial Mensual con base 1997=100, posibilitando actualizaciones tanto en la estructura de ponderación de cada rama de actividad como en los factores de expansión de los locales industriales incluidos en la muestra, además de reforzarla con nuevos locales y realizar nuevas asignaciones sectoriales para algunos

## Expectativas empresarias



Fuente: IDELAS-UCES, en base a datos del INDEC

**Índice de Intensidad laboral:** Se calcula como cociente entre el índice de horas trabajadas y el índice de obreros ocupados. Permite detectar los cambios en la política laboral, en materia de incorporación de personal y en la jornada laboral promedio.

**Índice de Salario Real:** Es el cociente entre el índice de salarios nominales y el índice de precios al

consumidor. Se diferencia del poder de compra, en que éste se calcula con el desfase de un mes hacia delante del índice de precios, porque el ingreso devengado en un mes se gasta en el siguiente. Este indicador pierde relevancia en los tiempos de baja inflación y tasas con baja volatilidad.

Fuente: UCES - IDELAS

Se permite la reproducción total o parcial citando la fuente