

HECHOS Y CONJETURAS

Las recientes medidas adoptadas en materia salarial y los cambios anunciados en el régimen laboral han estado insólitamente desprovistos de una consideración detenida de dos factores claves a la hora de convertir crecimiento en bienestar, como objetivo último a perseguir pública y privadamente: la estructura de incentivos que un determinado marco institucional (leyes, regulaciones y organizaciones) lleva a los agentes económicos a desarrollar conductas apropiadas para la generación de riqueza; y los determinantes de la productividad factorial y agregada a través de cuyo nivel se forman (mejor o peor, dependiendo de las imperfecciones en los mercados de capitales y trabajo) las participaciones de los propietarios de esos recursos. Este último aspecto centra la atención de las siguientes líneas.



Francisco Vivancos C.

EL SIGNIFICADO DE LA PRODUCTIVIDAD

La noción de productividad está mediada por actitudes y cargas culturales que en colectivo o individualmente pueden otorgarle distinta valoración al esfuerzo y al disfrute. En parte por ello, las sociedades optan por distintos sistemas de reconocimientos (monetarios y no monetarios) que terminan incentivando o penalizando las aportaciones de sus miembros y el sentido de responsabilidad sobre los resultados alcanzados.

Junto a esos ingredientes, la comprensión de lo que la productividad significa pasa por dos aspectos claves. En primer lugar, una actividad es productiva no tanto por el contenido técnico en esfuerzo, capital o gastos materiales que haya involucrado como por la valoración o atribución del carácter útil y necesario que otros individuos (los demandantes) le otorgan a ese bien o servicio generado. Es, estrictamente, productividad de valor. Se podrá discurrir larga e ingeniosamente sobre la formación de valoraciones y necesidades, el contenido de trabajo (vivo y muerto, por decirlo al viejo modo) de la mercancía o el extrañamiento entre quien la produce y quien se la apropia. Nada de eso altera el núcleo duro del concepto: sólo será productiva aquella actividad para la que los consumidores estén dispuestos a sufragar sus costos y mantener permanentemente el volumen de factores requeridos en su elaboración.

En estrecha vinculación con lo anterior, en las sociedades de mercado la regla central de participación en la riqueza generada está en función de la contribución (o productividad marginal del factor en cuestión) que se haya realizado. El derecho a disfrutar de mayor bienestar es proporcional al valor de lo aportado a la producción agregada. Es evidente que toda sociedad complementa esta regla distributiva básica con pagos (subsidios y transferencias sustentados en impuestos) no vinculados a la productividad, con base en la solidaridad y/o la

persecución de objetivos igualitaristas. Por supuesto, existe un delicado equilibrio entre el monto de estas transferencias y el mantenimiento de estímulos a la productividad. Alterar las proporciones entre remuneraciones y transferencias desvinculadas a la productividad tiene profundas implicaciones en la asignación de recursos, el crecimiento potencial y el bienestar intertemporales. Por elemental que parezca, no en todo tiempo y lugar se entiende este principio central. Y ello, aunque no sólo ello, es responsable del decepcionante desempeño de las últimas décadas en América Latina y, en su caso extremo, de los siniestros históricos descomunales de las economías planificadas centralmente.

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD EN VENEZUELA: LOS HECHOS...

La evolución reciente de la productividad factorial en Venezuela está marcada por tres períodos diferenciados¹: a) altas tasas de crecimiento, en especial en el producto medio de la mano de obra y valores estables asociados al stock de capital, desde 1968 a 1977; b) una fase de contracción prolongada en los indicadores conjuntos desde finales de los setenta hasta 1989 (si bien el aporte del capital comienza a repuntar ya en 1986); c) un ciclo corto de recuperación (1990-92) y caída en el último trienio. Para 1996, el valor del indicador de productividad del trabajo se encontraba en su mínimo histórico: 25 puntos por debajo del nivel de 1968 (año base seleccionado) y 35 puntos alejado de la cifra récord de 1977. Por su parte, la productividad del capital era 30% menor que la de 1968, si bien ha recuperado poco más de 5% en la última década.

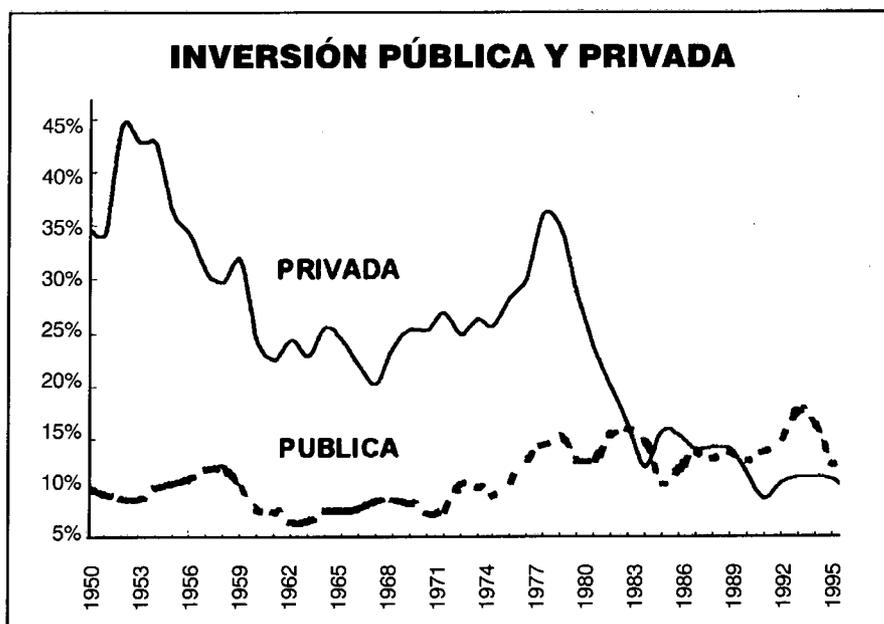
La senda seguida por el valor agregado asociado a factores distintos al trabajo y capital (la llamada productividad multifactorial²) es similar. El importante esfuerzo de inversión en los setenta, con las innovaciones tecnológicas asociadas a ella, se detiene en torno a 1978 y es seguido de variaciones negativas por siete años. Primero los esfuerzos de in-

fraestructura y luego las reformas económicas iniciadas en 1989, tentativamente pueden explicar el repunte hasta 1993 del indicador.

...Y LAS CONJETURAS

Preguntarse sobre las causas por las que la productividad ha seguido esta senda remite a las variables que han afectado el producto, la ocupación y la inversión. Las conjeturas fundamentales que aquí pueden exponerse son: la pérdida de vigor y calidad del crecimiento económico, para un nivel creciente de inestabilidad macroeconómica (superiores desequilibrios en precios, brechas fiscales y volatilidad de los flujos externos) han sido respondidos de manera rezagada e incompleta por las políticas públicas. Choques externos inapropiadamente amortiguados y baja calidad de la gerencia macroeconómica han afectado negativamente el argumento de la función de crecimiento económico y con él se han transmitido severos impactos sobre la productividad factorial, el ingreso real y la distribución de la renta.

Contamos con escasos intentos de explicar el colapso de la inversión privada a inicios de los ochenta, salvo la hipótesis de la saturación del espacio no petrolero, y ella, proyectada contra un tejido industrial y de servicios incompleto como el que se disponía década y media atrás, luce poco más que un ejercicio mecánico de aplicar relaciones capital/producto rígidas provenientes de contextos y ciclos económicos diferentes. La sistemática reducción del esfuerzo privado de acumulación de capital debe apuntar más bien a la formación de un cuadro peculiar de expectativas desfavorables de inversión, donde el riesgo cambiario, la constatación de la aleatoriedad del ingreso petrolero, precios relativos entregando insuficiente información sobre rentabilidades a largo plazo, políticas públicas de baja calidad y, más en general, el incremento del riesgo-país; terminan por, primero, hacer retroceder la inversión privada y, a continuación, producir una masiva recom-



posición de la riqueza doméstica a favor de activos externos.

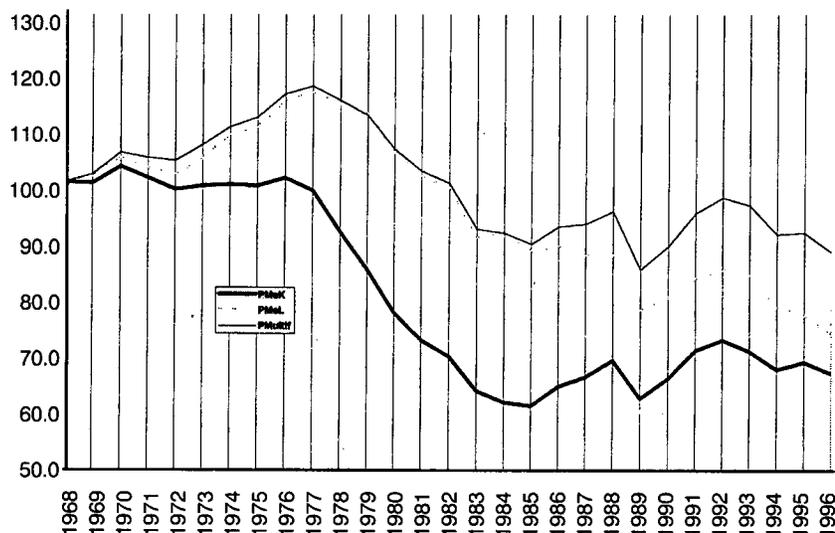
La inhibición de la inversión privada (y la absorción asociada de innovaciones tecnológicas) refuerza la concentración de formación de capital en fuentes públicas en el periodo (al punto que la relación FBCF/PIB en los sectores privado y público pasa de, respectivamente, 30% y 10% en 1978 a 4% y 8% en 1996) no detiene el deterioro de la productividad básica. Con la excepción del componente petrolero, el esfuerzo público selecciona proyectos con rentabilidades precarias, extremadamente sensibles a cambios en las tasas de interés, el costo de la divisa y bajos precios de transferencia en la provisión de insumos básicos; en lugar de hacerlo en áreas de in-

fraestructura básica con fuertes efectos positivos (externalidades) sobre el sector productivo interno.

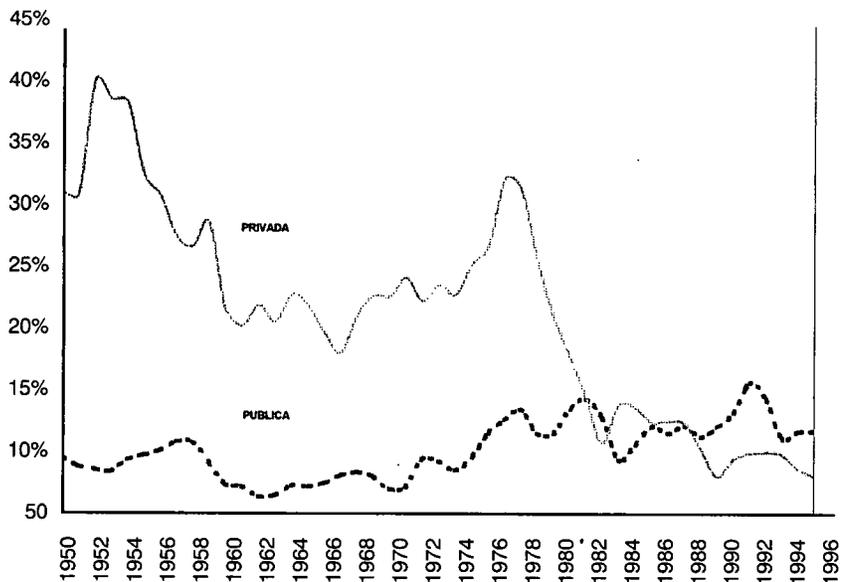
Con las restricciones presupuestarias posteriores (donde el servicio de la deuda externa y las rigideces impuestas por la forma de construir la gestión fiscal), los recursos destinados a inversión básica (que no a "empresas básicas") y a formación de capital humano (afectando el otro componente clave del crecimiento) se reducen a su mínima expresión.

Este bajo dinamismo del producto resulta en la insuficiente generación de empleo en el sector moderno que se observa a lo largo de los ochenta. Por supuesto, cómo convertir el estancamiento en la precarización laboral de los noventa guarda relación con las instituciones

PRODUCTIVIDAD TRABAJO Y CAPITAL



INVERSIÓN PÚBLICA Y PRIVADA



y políticas con las que se dotó el país para abordar el tema del empleo y las remuneraciones. Altos impuestos a la nómina, barreras fuertes a la salida de mano de obra (por lo general simétricas en el flujo de entrada), incentivos distorsionantes a la antigüedad y alta discreción en la formación del costo laboral; son claves para entender la informalización creciente del mercado laboral, la caída en la calidad de la mano de obra (dado que una parte sustantiva de la inversión en capacitación se realiza en la empresa) y en su productividad.

EL LEGADO DE UNA DÉCADA DE CAÍDA EN LA PRODUCTIVIDAD

Por mucho rezago que hayan exhibido los salarios acompañando la caída en las productividades generales y específicas mostradas antes era evidente que a larga iban a ajustarse a la baja, con independencia de los esfuerzos públicos por protegerlos. Esta protección, además, ha estado (y lamentablemente parece continuar estando) doblemente desenfocada. En lugar de afectar los determinantes de la productividad, las causas, se dirige a sus consecuencias: los bajos salarios erosionados por la inflación. Esto es,

afecta el numerador como residuo y no la principal variable que lo determina. Pero, además, exhibiendo todas las debilidades posibles al inhibirse de un verdadero esfuerzo de reducción de la inflación utilizando, más allá del anclaje cambiario, los instrumentos clásicos: disciplina monetaria y, sobre todo, disciplina fiscal. Esto es, no coloca ningún esfuerzo sobre el denominador y por tanto debilita la esperanza sensata de tener valores rápidamente decrecientes en la tasa de inflación.

La caída en la productividad, se simpatice o no con las hipótesis previas, significa que, incluso con inflación cero, el valor del producto marginal del trabajo (el salario desde el lado del trabajador) no puede ser sino alrededor de un cuarenta por ciento menor que el que se disfrutaba veinte años antes. Si a eso se le agrega cualquier tasa de inflación, el resultado es devastador. Detener esta tendencia debería quitarle el sueño a los decisores públicos, y quizás en esa vigilia atendieran las dos realidades básicas para la resolución de este enigma: la estabilidad macroeconómica (baja inflación de verdad, no más de 10%) y la reconstrucción microeconómica e institucional de la productividad. ■

Francisco Vivancos C. economista, profesor de la UCV y de la UCAB

1. Los valores utilizados se basan en Vivancos, F., Para Recuperar el Crecimiento Perdido en Venezuela, Seminario Visión Nacional, UCAB-IILDIS, junio 1996.
2. Sin distraer al lector con las complicaciones analíticas del concepto, la literatura económica reconoce otros factores distintos a los insumos básicos: trabajo y capital, afectando el valor agregado de la economía. El cambio tecnológico (el famoso "Residuo de Solow"), modificaciones en la calidad de los factores y productos finales, la inversión en infraestructura básica y las externalidades positivas que se le imputan y modificaciones en el régimen de política económica (entre ellos, por ejemplo, reformas comerciales); son algunos de los determinantes no factoriales básicos del producto agregado. Estadísticamente se recoge como la diferencia entre variaciones en el PIB y variaciones en los stock de capital y ocupación, dadas las participaciones o elasticidades producto de estos insumos (de 0.28 y 0.52 de acuerdo a nuestros cálculos).