

Grupo Temático 1: Dinámica del Mercado de Trabajo

Intensidad Empleo del Crecimiento Económico. La Experiencia Argentina en los últimos 20 Años.

Rodrigo González

Universidad Nacional de Cuyo
rodrigo_gzalez@yahoo.com

I. Introducción

La relación deseada entre crecimiento económico, empleo y productividad del trabajo aún es materia de debate en la literatura. Esta discusión toma mayor relevancia en el corto y mediano plazo, cuando los cambios estructurales y friccionales de la economía generan significativas dispersiones en la interacción entre estas variables.

El crecimiento económico usualmente impulsa la creación de empleo, sin embargo, el dinamismo de dicha creación depende de cuan intensivo en empleo resulte el crecimiento. En el corto plazo, un crecimiento económico basado en fuertes aumentos de productividad laboral da lugar a una muy baja generación de empleo debido a que el progreso tecnológico mejora la eficiencia en la producción y permite producir más con menos trabajadores. Sin embargo, a mediano plazo una mayor productividad también da lugar a la creación de empleo ya que la tecnología crea nuevos productos y procesos, cuyos resultados podrían ser la expansión de mercados y la creación de nuevas oportunidades de empleo en industrias, sectores o puestos diferentes.

Por lo tanto, el análisis de las compensaciones entre crecimiento en el empleo y crecimiento en la productividad resulta limitado si se realiza desde una perspectiva de corto plazo y no se tiene en cuenta una perspectiva más amplia, en la cual las empresas posean suficiente tiempo para adaptarse a las exigencias de la economía y la demanda.

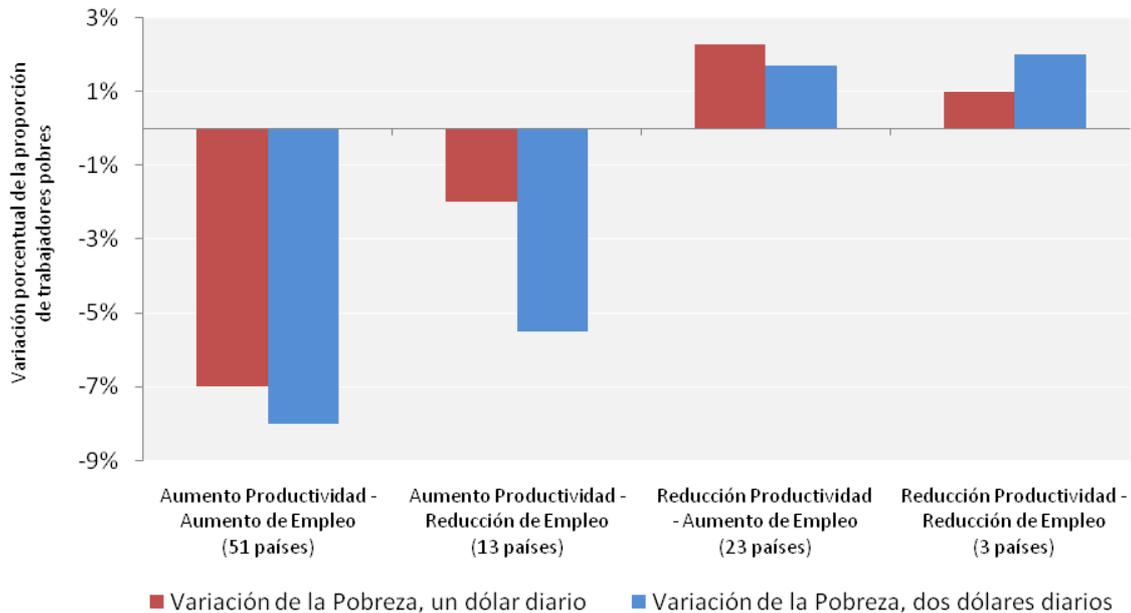
La evidencia empírica muestra que el crecimiento económico basado en aumento de empleo y productividad ha producido impactos deseados en el nivel de vida de la población y ha permitido reducir la pobreza ya que, en el largo plazo, la productividad es el principal factor determinante del crecimiento de los ingresos.

Aquellos países que experimentan largos períodos de crecimiento económico compensado entre creación de empleo y ganancias de productividad son los que mejores resultados obtuvieron en la reducción de la pobreza, ya sea definida en el nivel extremo de un dólar de EEUU de ingreso diario o del nivel menos extremo de dos dólares diarios. En los países donde se registró aumento de productividad pero no del empleo, la reducción de la incidencia de la pobreza fue menor. En contraste, la tasa media de pobreza no bajó en los países que no lograron aumentar la productividad, independientemente de su nivel de crecimiento en el empleo.

Gráfico N°1

Variación de la Pobreza en los Países, Agrupados por Resultados Relativos de Crecimiento de la Productividad y del Empleo.

Período 1991 - 2005.



Fuente: Conferencia Internacional del Trabajo, reunión 2008.

La relación entre producto, empleo y productividad no es tan simple de predecir ya que existe un conjunto muy amplio de factores que inciden en cuan intensivo en empleo puede resultar el crecimiento del producto.

Dentro de los factores más destacados por la literatura se encuentran el cambio tecnológico que induce una variación en la organización de la producción y genera nuevas intensidades en el uso del trabajo variando la relación empleo producto; el precio relativo entre trabajo y capital que induce un efecto sustitución entre factores de producción dentro de sectores económicos y/o un mayor dinamismo de actividades económicas que utilizan con mayor intensidad el recurso productivo relativamente más barato; y el empleo refugio o precario que durante períodos recesivos actúa con mayor relevancia y debilita muchas veces la relación entre el ciclo del producto y el empleo agregado.

Una definición básica y sencilla que relaciona cuantitativamente el crecimiento en el producto con el crecimiento en el empleo y el crecimiento en la productividad es la elasticidad arco empleo – producto. El valor otorgado por este indicador expresa cuanto crece el empleo ante una variación de un punto en el producto.

La evidencia empírica seleccionada muestra una elevada dispersión en las elasticidades empleo producto estimadas para diferentes economías; y para distintos períodos de tiempo en una misma economía. Mourre (2004) estima la elasticidad arco empleo – producto en la Eurozona y Estados Unidos para los períodos 1986/1990 y 1997/2000. El autor encuentra que la elasticidad en la Eurozona se incrementó de 0,4 a 0,6 mientras que en Estados Unidos disminuyó de 0,6 a 0,4 entre ambos períodos. Kapsos (2005) analiza la elasticidad empleo producto para 139 países entre 1991 y 2003. Utiliza métodos econométricos lineales que permiten estabilizar las sensibilidades obtenidas. El autor encuentra que el promedio ponderado de elasticidad empleo producto para toda la muestra alcanzó los 0,36 puntos durante la década del noventa, y tendió a disminuir a 0,30 durante el período 1999/2003. El trabajo ratifica la existencia de una gran dispersión en las elasticidades según regiones. Entre los extremos se encuentra África y los países del Este menos desarrollados quienes muestran los mayores niveles de elasticidad, indicando un muy bajo crecimiento en la productividad. De modo contrario se observa que los países de Asia del Este (China y Corea entre otros) basaron su crecimiento en elevados incrementos de productividad.

El presente trabajo analiza para Argentina indicadores básicos que permitan observar la relación que existe entre crecimiento, empleo y productividad en el corto y largo plazo. Se intenta contextualizar el análisis de los indicadores con el entorno macroeconómico e institucional predominante en los diferentes períodos de crecimiento económico para explorar las variables que podrían haber provocado cambios en la intensidad empleo del crecimiento.

II. Período 1991 – 2009. Síntesis del Contexto Macroeconómico

A inicios del año 1991 Argentina puso en marcha un programa de estabilización y reformas estructurales tendiente a atacar profundos desajustes macroeconómicos. El plan logró detener la inflación, fomentar el consumo, crear un clima favorable para la inversión, y atraer financiamiento internacional. Estas bases permitieron iniciar un proceso de expansión económica que se extendió hasta el año 1998.

El programa de estabilización estableció un tipo de cambio fijo entre el peso y el dólar de Estados Unidos; de tal modo, se crearon restricciones legales sobre la capacidad del Banco Central de la República Argentina para manejar la base monetaria, la liquidez y el crédito. Se buscó anclar el valor de la moneda local a la divisa con el fin de influir sobre la fijación de precios domésticos; esta medida, contribuyó a una rápida reducción de la inflación, se mejoró el poder adquisitivo de los trabajadores y esto (sumado a la restitución del crédito para el consumo) dinamizó la demanda interna durante los primeros años de la década.

Entre las políticas implementadas por el plan deben destacarse la eliminación y reducción de los derechos a las exportaciones y aranceles a las importaciones, y la suspensión de restricciones cuantitativas sobre el comercio exterior. La apertura comercial también estuvo acompañada por la flexibilización de las corrientes financieras internacionales, las cuales no estuvieron sujetas a ningún tipo de regulaciones. También se encaró un amplio programa de privatizaciones y concesiones de servicios públicos y empresas del Estado.

A pesar de que el plan logró abatir el problema de la inflación, la dinámica de precios domésticos, sumado a la política de fijación cambiaria, comenzó a generar una apreciación de la moneda nacional. Este hecho, en un contexto de profunda apertura comercial, afectó la competitividad de las actividades transables.

Recuadro N°1

El Concepto de Productividad

La productividad es un indicador que refleja cuan eficiente es el uso de los recursos de una economía para producir bienes y servicios. Una definición básica de la productividad es la que relaciona recursos utilizados y productos obtenidos.

Inicialmente, se consideró que la productividad dependía de los recursos trabajo y capital. Sin embargo, la evidencia empírica mostró que existe un gran número de factores que afectan el comportamiento de la productividad. Entre ellos se destacan las inversiones en infraestructura, la investigación y desarrollo científico tecnológico, la utilización de la capacidad instalada, las leyes y normas gubernamentales, las características de las maquinarias y equipos, los costos energéticos, la calidad de los recursos humanos, los sindicatos, entre otros.

Desde la perspectiva metodológica, existen dos formas de medir la productividad. Por un lado se encuentran las mediciones parciales que relacionan la producción con un insumo (trabajo, o capital). Por otro lado, están las mediciones multifactoriales que relacionan la producción con un índice ponderado de los diferentes insumos utilizados.

Las productividades parciales no muestran la eficiencia conjunta de la utilización de todos los recursos. De allí nace el concepto de productividad total de los factores, el cual es una medida simultánea de la eficiencia en la utilización conjunta de los recursos. Sin embargo, en términos de medición, la cuantificación de los recursos no siempre resulta sencilla. Por ejemplo, los cambios cualitativos (calidad de los productos, nuevos productos) asociados al mejoramiento tecnológico, no son identificables ni medibles tan fácilmente. En la cuantificación del capital, se involucran problemas técnicos al trabajar con activos físicos de diferente naturaleza (equipos, estructuras, tierra, inventarios), sobre los cuales también debe considerarse la depreciación.

La medición parcial de la productividad del trabajo, es una relación entre la producción y el nivel de empleo. Este indicador puede definirse como producto por hora trabajada o como producto por persona empleada, y aproxima el nexo de la productividad con el factor humano.

La productividad del trabajo aumenta con el crecimiento del valor agregado de la economía obtenido mediante una mejor utilización y coordinación de todos los factores productivos. El valor agregado puede aumentar porque la mano de obra mejora su eficiencia productiva (trabaja con mayor destreza, mejora los niveles de formación y calificación) pero también puede aumentar por la incorporación de capital en mayor cantidad y calidad, por innovaciones técnicas del proceso productivo, o por cualquier factor extra laboral que contribuya al crecimiento del producto.

El producto por trabajador es un indicador de crecimiento económico importante, el cual se encuentra muy relacionado con el desarrollo y el bienestar. La evidencia empírica muestra una elevada correlación entre el producto por trabajador y las condiciones de trabajo, la remuneración real y la pobreza.

Una de las variables claves para explicar el crecimiento económico del modelo implementado fue la entrada de capitales extranjeros. Precisamente, los ciclos que mostraron los mercados financieros externos durante este período explicaron en gran medida las fluctuaciones en el producto. En este régimen de caja de conversión, el saldo del balance de pagos determinaba la variación de reservas internacionales, el grado de liquidez de la economía, el crédito y su efecto multiplicador sobre la demanda agregada y la actividad. Para una tasa positiva de crecimiento, la economía necesitaba un flujo considerable de capitales externos, desde esta perspectiva se observó una gran inflexibilidad para absorber los shocks externos (Damill, Frenkel y Maurizio, 2002).

Durante los primeros años del programa, Argentina se benefició por la llegada de significativos flujos de capitales hasta que las sucesivas crisis externas (mexicana en 1994, asiática en 1997 y rusa en 1998) mostraron la vulnerabilidad de la dinámica productiva local a los ciclos financieros internacionales. Finalmente, el empeoramiento de las condiciones externas a partir de 1998, y posteriormente la pérdida de financiamiento, determinaron el colapso del régimen.

Esta década resultó difícil para el mercado de trabajo y la generación agregada de empleo. Durante la primera fase de crecimiento (período 1991/1994) el ajuste del sistema

productivo frente a las reformas estructurales y la apreciación cambiaria provocaron un muy bajo impacto de la expansión de la producción sobre la ocupación, esto contribuyó a elevar el desempleo que alcanzó en 1995 niveles inéditos para Argentina.

Si bien la mayor actividad económica de inicios de la década implicó más demanda de trabajo, el programa implementado mostró otros efectos negativos para la generación de empleo.

Por un lado, debe mencionarse el impacto de las privatizaciones, las cuales frecuentemente son seguidas por procesos de racionalización que se traducen en reducciones de personal. Las principales empresas del Estado privatizadas entre 1990 y 1993 ocupaban a comienzos de la década a más de 220 mil personas (2,1% de la población ocupada), mientras que en 1998 las mismas empresas privatizadas empleaban a 75 mil personas (0,5% de la población ocupada)¹. Estos efectos negativos sobre el empleo se produjeron principalmente al inicio del plan y por única vez.

Sin embargo, los efectos conjuntos de la apertura comercial y la apreciación cambiaria merecen especial consideración, en tanto que acarrearón consecuencias adversas más persistentes sobre el empleo. El mayor acceso a los bienes de capital, la facilidad de acceder a tecnología moderna y el incremento de la relación entre salarios y costo del capital motivó un proceso de restructuración en el cual se observó un sensible incremento en la productividad de la mano de obra basada en la sustitución de trabajo por capital e insumos importados. Esta situación ocurrió en un contexto en el cual existía amplia capacidad ociosa y un importante atraso tecnológico.

A nivel sectorial, el ciclo expansivo mostró un avance relativo de las actividades intensivas en capital, en insumos importados y en recursos naturales; de modo contrario, hubo un retroceso relativo de las actividades intensivas en trabajo.

¹ Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE). Revista Realidad Económica N°182.

Dentro de las unidades productivas, se registraron procesos de racionalización de la producción ahorradores de mano de obra y durante esta década se observó un muy elevado peso del crecimiento ocupacional ocurrido en empresas grandes, las cuales presentan una relación media entre trabajo y capital más baja que las empresas pequeñas y medianas (Altimir y Beccaria, 1999).

La salida de la convertibilidad se dio en medio de una significativa recesión económica que comenzó a finales del año 1998 y se extendió hasta el año 2002. En este período el producto cayó de manera significativa y sus efectos se derivaron con elevada intensidad sobre el mercado laboral, hubo una gran destrucción de empleo a tiempo completo y un aumento exponencial del desempleo y subempleo. Esta recesión derivó en eventos económicos, sociales e institucionales de extrema complejidad para el País que serían el preludio de un modelo macroeconómico diferente.

El primer hecho que generó un cambio de paradigma fue la devaluación económica del peso. La brusca depreciación del peso trajo aparejado un fuerte crecimiento de los precios internos en el año 2002 pero sin derivar en un proceso inflacionario debido a la debilidad de la demanda interna y a la falta de mecanismos de indización salarial. De este modo, la inflación resultó de menor magnitud que la devaluación, por lo cual el tipo de cambio real se había duplicado a mediados del año 2002. A partir de entonces se delineó una política de flotación administrada para el tipo de cambio nominal con la cual se logró estabilizar esta variable y desacelerar los índices inflacionarios.

Como consecuencia se consolidó una nueva estructura de precios relativos favorable para la producción de bienes transables. Esto otorgó competitividad al sector exportador y generó un proceso de sustitución de importaciones que incentivó la producción industrial aún con un mercado interno inicialmente reprimido y sin acceso al crédito. Por otro lado, el tipo de cambio también contribuiría a redefinir el rol del trabajo respecto de la tecnología y el capital.

Al nuevo nivel de precios relativos se sumó un contexto internacional de precios elevados para los principales commodities exportados por Argentina. Estos hechos otorgaron un fuerte incremento en la rentabilidad de actividades primarias y agroindustriales las que incrementaron sensiblemente la producción, las exportaciones y la capacidad de la economía de acumular divisas mediante el superávit comercial. Estos sectores lideraron la salida de la recesión y contribuyeron a una pronta recuperación de las cuentas públicas. En una segunda etapa, junto con la recuperación en los ingresos de los hogares y el mayor dinamismo del mercado crediticio, se observó la recuperación de sectores no transables.

La mayor parte del ciclo expansivo estuvo caracterizado por un precio relativo entre el trabajo y el capital favorable para el empleo, debido a la caída en las remuneraciones reales a partir del año 2002, y por un tipo de cambio real elevado y relativamente estable. Al mismo tiempo, el comienzo del ciclo se dio en un contexto de muy elevada capacidad ociosa de la economía ya que el Producto Bruto real había caído casi un 20% durante la recesión previa.

Capacidad instalada disponible, caída en el salario real y elevada competitividad fueron tres factores que se conjugaron y contribuyeron a explicar los cambios en la generación agregada de empleo a comienzos de este ciclo. A comienzos de período el empleo resultó muy sensible al crecimiento, aspecto que contribuyó para generar una profunda reducción en el subempleo demandante y en el desempleo, los cuales habían alcanzado en 2002 los valores más elevados de los últimos 20 años.

A nivel sectorial se observó un mayor dinamismo del empleo en los sectores de bienes (industria y construcción); sin embargo, sectores de servicios intensivos en mano de obra también mostraron tasas destacadas de crecimiento. Otro aspecto que debe destacarse en este ciclo es el elevado aporte de las unidades productivas medianas y pequeñas al crecimiento de la ocupación en relación a lo ocurrido la década previa de crecimiento.

III. Crecimiento, Empleo y Productividad. Hechos Estilizados.

Período Expansivo 1991 – 1998

Durante los años noventa, el Producto Bruto Interno de Argentina mostró un primer ciclo de crecimiento entre 1991 y 1998 (a excepción del año 1995) donde el producto se expandió a una tasa anual promedio del 7,3%². En el año 1998 el producto real resultaba un 63% mayor que en 1991.

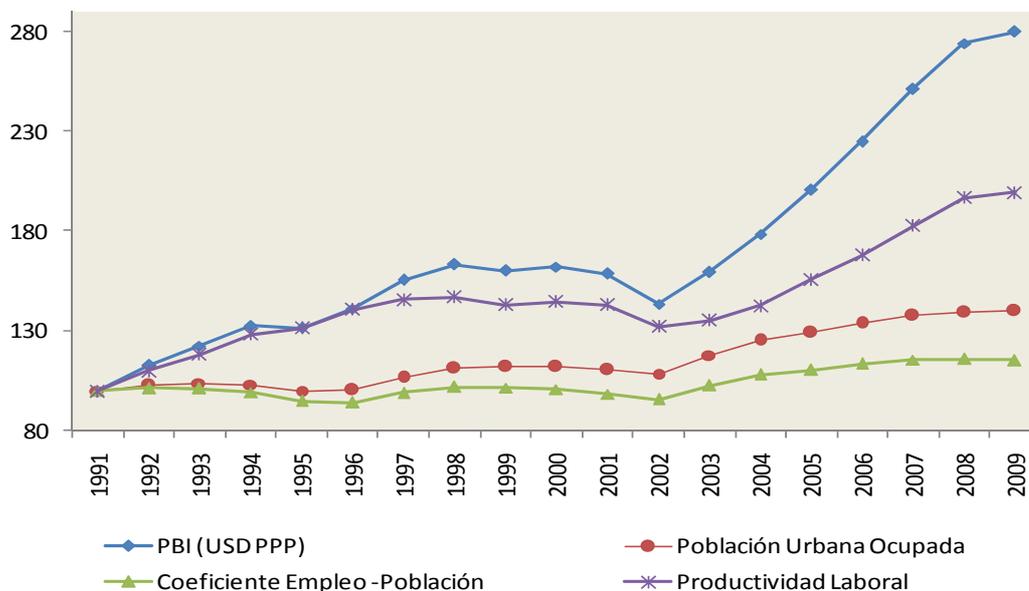
Este período expansivo no generó variaciones significativas en el empleo agregado. La población urbana ocupada en 1998 resultó apenas un 11% superior respecto del año 1991; y la población urbana con pleno empleo creció apenas un 5% durante estos años en un contexto de intenso crecimiento en la población sub ocupada demandante. El empleo creado durante estos años fue marginalmente mayor al crecimiento poblacional, por esta razón el coeficiente empleo – población se mantuvo casi estable (Gráfico N°2).

En este ciclo expansivo, el crecimiento del producto resultó elevado respecto a otros países de la región. Dentro del grupo de países considerados en el Cuadro N°1, Argentina fue la economía que más creció luego de Chile. Si se desglosa el crecimiento económico en aumento del empleo y aumento de la productividad laboral, puede advertirse que Argentina basó su crecimiento en una elevada productividad y en un muy bajo crecimiento en la participación de la fuerza laboral.

La elasticidad empleo producto durante este período alcanzó el valor de 0,21. Esta sensibilidad del empleo al crecimiento resulta muy baja si se advierte que en igual período la elasticidad media para un conjunto de países de la región alcanzaba 0,45 (Cuadro N°1, Panel A); o si se tiene presente que para el promedio de las últimas dos décadas la elasticidad media en Argentina alcanza 0,32.

² En este punto se analiza el Producto Bruto Interno en dólares a paridad poder adquisitivo con el fin de poder realizar comparaciones con otras economías de la región en base a un conjunto estándar de bienes y servicios.

Gráfico N° 2
Crecimiento del empleo y crecimiento del Producto en Argentina. En Número Índice: 1991=100.



Fuente: Según datos de Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. República Argentina.

Nota: la productividad del trabajo es estimada como el cociente entre el Producto Bruto Interno Real y el Total de la Población Urbana Ocupada por año.

Más allá de las generalidades que mostró este ciclo expansivo, la relación entre crecimiento, empleo y productividad mostró cambios a lo largo de los años que merecen ser destacados.

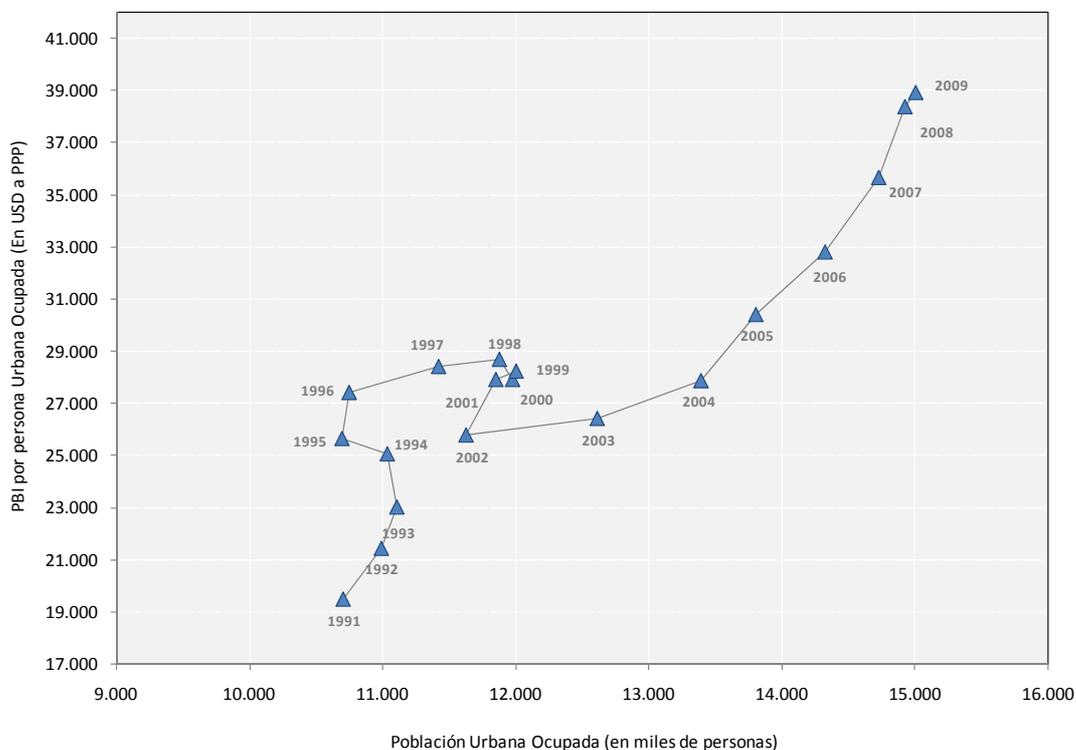
Las principales tensiones entre crecimiento de la productividad y crecimiento del empleo se observaron a comienzos de este período. Entre los años 1991 y 1994, existió una expansión de empleo muy baja (1% anual) en relación al crecimiento del producto (9% anual). En estos años parecería haber impactado de manera importante las reformas estructurales (que provocaron procesos de ajustes de personal en empresas públicas); la apertura comercial y la facilidad para acceder a bienes de capital; y la fuerte suba de la relación entre salarios y costo de capital. Justamente a comienzos de los años noventa la economía se enfrentó a menores tasas de protección efectiva como consecuencia de la reducción de los aranceles y las barreras para-arancelarias en un escenario de apreciación cambiaria.

Hasta mediados de la década los sectores transables, especialmente la industria, experimentaron caídas en los puestos de trabajo a pesar de que el producto creció. Diversos sectores mostraron cambios en la intensidad de uso del trabajo y en la tecnología incorporada que contribuyen a explicar el comportamiento del empleo y productividad. En el caso de la industria, la inversión real en equipos durables de producción creció a tasas del 13% anual mientras que al mismo tiempo se generaba una destrucción neta de puestos de trabajo. El sector servicios experimentó una baja creación neta de empleo, siendo las actividades Transporte y Comunicaciones; y Restaurantes y Hoteles las que mejor dinamismo mostraron. Sectores con importante peso relativo como Comercio o Servicios Sociales de Salud y Educación mostraron contribuciones casi nulas a en la generación de empleo. Este ciclo inicial del plan de convertibilidad es cuando más sensible resulta el aumento en la productividad laboral (Gráfico N°3).

En el año 1995 se experimentó una retracción en el PBI y hubo una disminución cercana al 3% en el empleo urbano como consecuencia del contagio de la crisis mexicana. Sin embargo, el período posterior de recuperación (1995/1998) la economía incrementaría capacidad de generar empleo; y el crecimiento económico mostraría una relación más equilibrada entre aumento de empleo y aumento de productividad. En esta recuperación el empleo urbano creció a una tasa anual promedio del 3,6% y el producto creció al 7,5% promedio. Se advirtió una recuperación significativa de sectores que poseen relaciones empleo/producto más elevadas como: Construcción, Comercio; Actividades Inmobiliarias y Empresariales; Restaurantes y Hoteles; y Transporte y Comunicaciones. El sector industrial continuó mostrando un modesto crecimiento en el empleo debido a la persistencia de la apreciación cambiaria y la apertura comercial.

En definitiva, si bien este período expansivo en su conjunto se caracterizó por un crecimiento intensivo en productividad y poco intensivo en empleo; los cambios en el comportamiento de estas variables observados entre 1991/1994 y 1995/1998 parecería indicar que las dificultades iniciales de la economía para generar empleo agregado tal vez resultaban transitorias y consecuencia del impacto de la reconversión productiva.

Gráfico N°3
Argentina. Relación entre Productividad Laboral y Empleo.
Años 1991 – 2009.



Fuente: Elaboración propia según datos de Indec y Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Período Expansivo 2002 - 2009

Finalizado el ciclo de crecimiento de los años noventa, la economía transitó por una significativa recesión donde el empleo urbano se redujo casi en un 3% y el pleno empleo se redujo en un 10%. En estos años existió una destrucción neta de empleo en todas las ramas de actividad, sin embargo, este proceso resultó más intensivo en los sectores productores de bienes, especialmente Industria y Construcción. La mayor pérdida en términos de empleo y productividad se produjo entre los años 2000 y 2002, período en el cual se registró una caída de más de 11 puntos en el Producto.

Este segundo ciclo de crecimiento transcurre entre los años 2003 y 2009, momento en el cual la economía creció a una elevada tasa anual que promedió el 10% (en USD a Paridad Poder Adquisitivo).

Durante estos años logró revertirse con relativa rapidez los problemas de desempleo y subempleo resultantes de la recesión experimentada entre 1998 y 2002. La tasa de subutilización de mano de obra³ que había alcanzado al 13,7% de la población en el año 2002 (valor más alto de los últimos 20 años) se redujo progresivamente hasta el 5,6% en el año 2008.

Este crecimiento mostró una alta intensidad en la generación de nuevos empleos, especialmente durante el inicio del período. Entre los años 2002 y 2009, el producto creció más de un 90% y la cantidad de ocupados urbanos aumentó un 29% (la población con pleno empleo creció un 44%). La tasa de creación de empleo resultó sensiblemente mayor al crecimiento poblacional y se observó un notable incremento en el ratio empleo/población.

El ritmo de aumento en el producto durante esta expansión resultó elevado respecto a otros países de la región (debe destacarse, sin embargo, que el país venía de experimentar una profunda caída en su producto bruto interno los 4 años previos a la recuperación). Si se desglosa el crecimiento económico puede advertirse que Argentina es uno de los países donde más creció el producto medio por trabajador (luego de Uruguay) y donde más creció la participación de la fuerza laboral (Cuadro N°1, Panel B).

La elasticidad empleo producto tomó valores muy elevados en los primeros dos años de este ciclo y fue perdiendo intensidad progresivamente. Para todo el período de crecimiento el indicador resultó de 0,37 (Cuadro N°1, Panel B). Este valor resulta relativamente

³ [(Desocupados + Sub-ocupados) / Población Total].

elevado respecto a la elasticidad promedio de otros países de la región (0,29), o respecto de la elasticidad promedio de Argentina durante los últimos 20 años (0,32).

La expansión económica de estos años mostró un aumento neto del empleo en todas las actividades productivas, sin embargo, el sector productor de bienes (especialmente Industria y Construcción) mostró tasas de crecimiento superiores al sector de servicios y aportaron un tercio del nuevo empleo generado. Los servicios como Comercio; Restaurantes y Hoteles; Transporte y Comunicaciones; y Actividades Empresariales también realizaron importantes aportes al empleo.

Dentro de este ciclo existieron particularidades que fueron modificando la relación entre crecimiento, empleo y productividad. Durante los primeros dos años de la recuperación (2003 y 2004), el aumento en la población ocupada resultó superior al 7% anual, indicando un proceso de crecimiento profundamente intensivo en generación de empleo. Si se tomaran en cuenta las horas en lugar de la cantidad de puestos de trabajo, la intensidad empleo del crecimiento resulta aún mayor.

En estos años, el crecimiento en el producto no solo creaba nuevos empleos con un elevado dinamismo, sino que también generaba una significativa caída en el subempleo demandante que afectaba en el año 2002 al 17% de la población ocupada y en 2004 se redujo al 10% de la población ocupada. La intensidad en la generación de empleo se fue atenuando a la baja progresivamente hasta estabilizarse durante los últimos años del ciclo en niveles más compatibles con los promedios históricos (Gráfico N°3).

Cuadro N°1
Descomposición del Crecimiento del PBI y Elasticidad Empleo Producto.

Panel A: Período 1991/1998

	Variación Anual Promedio				Elasticidad Empleo Producto
	Crecimiento Poblacional	Aumento en la Participación de la Fuerza Laboral	Aumento en la Productividad Laboral	Crecimiento del PBI (PPP)	
Argentina	1,3%	0,3%	5,8%	7,3%	0,21
Brasil	1,7%	1,3%	1,9%	4,9%	0,60
Chile	1,7%	0,3%	7,7%	9,7%	0,20
Colombia	2,0%	1,3%	2,5%	5,8%	0,56
México	1,8%	1,2%	1,9%	4,9%	0,62
Uruguay	0,7%	1,0%	4,9%	6,5%	0,25
Perú	1,9%	1,2%	3,9%	7,0%	0,44

Panel B: Período 2003/2009

	Variación Anual Promedio				Elasticidad Empleo Producto
	Crecimiento Poblacional	Aumento en la Participación de la Fuerza Laboral	Aumento en la Productividad Laboral	Crecimiento del PBI (PPP)	
Argentina	1,1%	2,6%	6,3%	10,0%	0,37
Brasil	1,2%	0,5%	4,4%	6,1%	0,28
Chile	1,1%	0,2%	5,0%	6,3%	0,21
Colombia	1,6%	1,0%	4,6%	7,3%	0,37
México	1,2%	0,5%	2,7%	4,4%	0,39
Uruguay	0,2%	1,3%	6,9%	8,4%	0,18
Perú	1,4%	1,5%	5,9%	8,8%	0,33

Panel C: Período 1991/2009

	Variación Anual Promedio				Elasticidad Empleo Producto
	Crecimiento Poblacional	Aumento en la Participación de la Fuerza Laboral	Aumento en la Productividad Laboral	Crecimiento del PBI (PPP)	
Argentina	1,2%	0,7%	4,2%	6,1%	0,32
Brasil	1,5%	0,8%	2,8%	5,2%	0,45
Chile	1,5%	0,2%	5,5%	7,2%	0,23
Colombia	1,8%	1,2%	2,7%	5,7%	0,52
México	1,6%	0,8%	2,3%	4,7%	0,51
Uruguay	0,4%	1,1%	3,8%	5,4%	0,29
Perú	1,8%	1,2%	4,1%	7,1%	0,42

Fuente: en base a CEPAL, FMI y Centro de Economía Internacional (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina).

Existen diversos argumentos que contribuirían a explicar la elevada intensidad empleo que mostró este ciclo expansivo en sus comienzos. Como primera hipótesis podría atribuirse el aumento en la elasticidad empleo al mayor dinamismo relativo de sectores más intensivos en trabajo. Sin embargo, los sectores más dinámicos y que más empleo crearon no estuvieron solo concentrados en aquellas actividades con elevadas relaciones empleo producto (como determinados servicios o construcción), sino que también existieron sectores más intensivos en capital que realizaron aportes importantes a la generación de nuevos puestos de trabajo (tal es el caso de Industria). Durante estos años los sectores relativamente poco intensivos en trabajo experimentaron mayores tasas de crecimiento que el promedio, por lo tanto, el crecimiento relativo a nivel sectorial parecería no explicar una mayor intensidad empleo del crecimiento.

Como segunda hipótesis podría mencionarse que la fuerte reducción de las remuneraciones reales en un contexto de sensible crecimiento podría haber incidido en un uso más intensivo del trabajo respecto de otros factores productivos. El efecto sustitución entre factores productivos depende de cuan flexible sea la función de producción dentro de cada actividad económica. Sin embargo, este proceso se desarrollaría predominantemente en contextos de pleno uso de la capacidad instalada, y durante períodos de mediano y largo plazo. Dado que la economía se encontraba al comienzo de este ciclo con una significativa subutilización del capital, esta hipótesis aislada podría resultar limitante para comprender la relación entre crecimiento, empleo y productividad del período.

Una tercera hipótesis se basa justamente en la significativa capacidad ociosa con que la economía comenzó este ciclo de crecimiento. En este contexto, el efecto del crecimiento económico habría impactado de manera intensiva en el empleo con el fin de realizar un mejor aprovechamiento de la capacidad instalada en la economía. A modo de ejemplo, puede destacarse que la capacidad instalada en la Industria resultaba del 55% en el año 2002, del 70% en el año 2004, y alcanzaría el mayor valor en 2008 con 74,8%.

Desde esta perspectiva, la mayor elasticidad empleo podría estar compensando la subutilización del capital y no necesariamente una nueva relación trabajo – capital en la producción. Esta explicación parecería más apropiada para explicar parte del cambio en la tendencia que presenta la relación empleo – productividad a partir del año 2004 (Grafico N°2).

Aquí debe destacarse que el estancamiento productivo de los años ochenta también provocó que el ciclo de crecimiento de principios de los noventa comenzara con una elevada capacidad ociosa, especialmente en los sectores transables. Sin embargo, la reconversión que debieron encarar las firmas en este período (ante el contexto macroeconómico y los cambios estructurales ya mencionados) tendieron al aumento de la eficiencia. El sector transable en este período se vio forzado a reducir sus costos para hacer frente a la creciente competencia extranjera en un contexto de apreciación cambiaria, mientras que el sector de servicios también experimentó un mayor acceso a bienes de capital importados junto con cambios en las estructuras de mercados (mayor tendencia a la concentración en algunos casos). En definitiva, estos hechos podrían haber operado en sentido contrario al observado en la recuperación pos devaluación y explicar las razones por las cuales el crecimiento resultó poco intensivo en empleo en un escenario de elevada capacidad ociosa.

Finalmente, un factor que también podría explicar la mayor elasticidad empleo en el ciclo expansivo pos devaluación es el mayor peso relativo de las unidades productivas medianas y pequeñas en la generación de empleo. Estas unidades, que poseen elevadas relaciones medias entre trabajo y capital, tuvieron una mayor contribución a la generación de empleo a comienzos del ciclo 2002/2009 respecto al ciclo expansivo de los años noventa (Beccaria, 2008).

La Dinámica del Empleo durante Recesiones y Recuperaciones

Si bien el crecimiento del empleo posee un componente pro cíclico, el ritmo de despidos y contrataciones de las empresas privadas ante períodos de recesión y recuperación posee

ciertos desfases del ciclo económico. Debido a los costos que posee para las empresas ajustar su mano de obra, es posible que las mismas no reaccionen inmediatamente a los ciclos. Durante los períodos de recuperación económica, las empresas muchas veces son reticentes a contratar nuevos trabajadores hasta no ajustar previamente las horas trabajadas de los planteles ya existentes y constatar la persistencia del incremento en la demanda.

En Argentina pueden advertirse 5 períodos recesivos a lo largo de las últimas dos décadas⁴. La primera recesión transcurre entre el 1° trimestre de 1995 y el 3° trimestre de 1995 (Gráfico N°4, Panel A). En este período se observa que la caída en el empleo privado registrado comenzó junto con la caída en el producto y continuó (aunque con una reducción muy leve) un trimestre posterior a la finalización de la recesión económica. Durante este ciclo, a partir del comienzo de la recuperación debieron pasar 5 trimestres para recuperar los niveles de empleo privado registrado previos a la recesión (Gráfico N°4, Panel B).

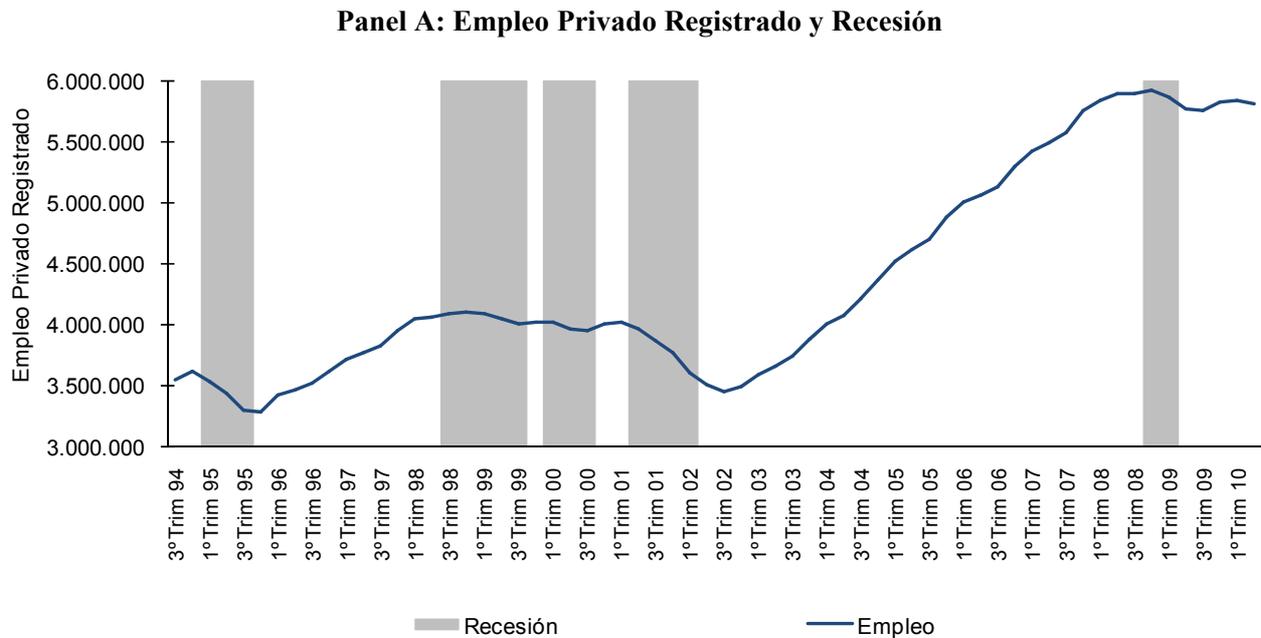
La segunda, tercera y cuarta recesión transcurren en períodos muy cercanos y se desarrollan entre el 3° trimestre de 1998 y 1° trimestre de 2002. Si bien en medio de estos años ocurrieron breves lapsos de recuperación en el producto, resulta difícil separar dentro de este período la fuerte contracción económica que sufrió la economía. El empleo privado, que previo al comienzo de la recesión crecía a tasas elevadas, se desaceleró un trimestre antes de comenzar la recesión, mantuvo una tendencia relativamente estable durante los primeros trimestres recesivos y comenzó un brusco descenso a partir del 2° trimestre de 2001. Finalizada la recesión económica, el empleo privado siguió descendiendo por dos trimestres consecutivos y a partir del comienzo de la recuperación en el PBI debieron pasar 9 trimestres para que el empleo recupere los niveles previos a la recesión.

⁴ Si bien no existe absoluto consenso acerca de la definición de recesión, uno de los métodos más utilizados y difundidos consiste en considerar el comienzo de un período recesivo cuando existen dos o más trimestres consecutivos de caída en el Producto Bruto Interno. Esta definición es la utilizada en el presente análisis.

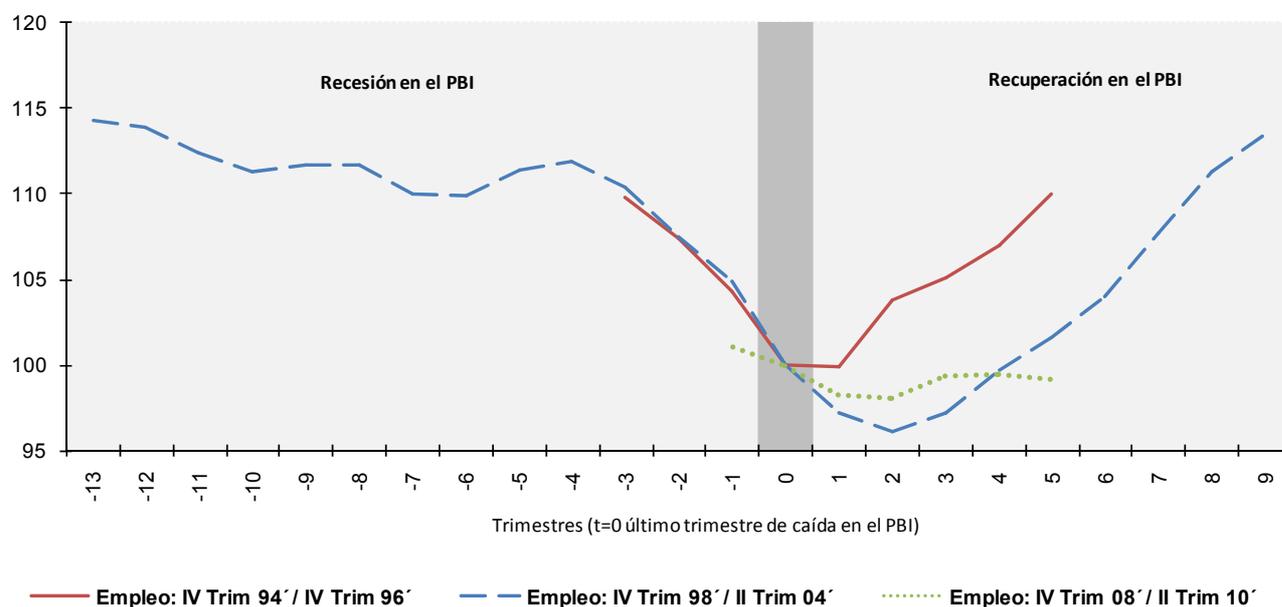
Finalmente, la quinta recesión identificada transcurre entre el 4° trimestre de 2008 y el 1° trimestre de 2009. El empleo privado registrado que venía creciendo a tasas considerables se había estabilizado un trimestre previo a la recesión, y comenzó a descender inclusive hasta un trimestre posterior a la salida de la recesión. Si bien durante este ciclo el impacto en el empleo resultó menos intenso que los anteriores; a partir del comienzo de la recuperación el empleo tardó en recuperar los niveles previos a la caída. Luego de transcurridos 5 trimestres de recuperación, el nivel de empleo aún permanecía por debajo de los niveles previos al comienzo del ciclo recesivo.

Gráfico N°4.

La Dinámica del Empleo Durante las Recesiones y Recuperaciones.



Panel B: Períodos de Recesión/Recuperación en el PBI y Dinámica en el Empleo Privado Registrado
(En Número Índice=100, último trimestre de caída en el PBI)



Fuente: en base a Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social e Indec (Dirección Nacional de Cuentas Nacionales).
 Nota. Recesión: dos o más caídas en el PBI trimestral respecto al trimestre anterior. Serie de PBI trimestral desestacionalizada.

La intensidad de respuesta del mercado laboral a los ciclos económicos se relaciona con diversos fenómenos macroeconómicos e institucionales. Algunos aspectos relacionados con el contexto macroeconómico fueron mencionados anteriormente y pueden haber incidido en los ciclos analizados.

Dentro de los principales aspectos institucionales que la literatura destaca como determinantes de la dinámica del mercado laboral ante ciclos económicos pueden destacarse (Boeri y van Ours, 2008):

- Costos de contratación y despido. La aplicación de leyes más estrictas de protección laboral debería dificultar el despido de trabajadores durante una desaceleración y la contratación durante una recuperación. Esto redundaría en una menor elasticidad del empleo ante los ciclos del producto.
- Prestaciones por desempleo. En determinados niveles de prestaciones por desempleo podría generarse un mayor dinamismo en la pérdida de puestos durante

la recesión y limitarse la creación de empleo durante la recuperación. Ante una recesión, a mayor tasa de reemplazo (cociente entre el monto de seguro y la remuneración habitual), las empresas poseen menores márgenes de ajuste salarial y podrían ocasionarse mayores pérdidas de empleo. Durante la recuperación, una tasa de reemplazo elevada podría generar mayores expectativas salariales entre los trabajadores potenciales limitando la creación de empleo. Esta política implicaría un efecto ambiguo en la elasticidad del empleo ante los ciclos del producto.

- Tipo de contratos. La mayor proporción de contratos temporarios respecto de los de tiempo indefinido generaría una mayor sensibilidad del empleo ante una recesión. Mientras más corto sea el plazo de los contratos temporarios mayor resultaría la elasticidad empleo producto.
- Empleo no registrado. La proporción de trabajadores no registrados refleja una situación de flexibilidad extrema en la relación laboral. Por lo tanto, a mayor proporción de trabajadores no registrados mayor elasticidad empleo producto.
- Flexibilidad salarial. La existencia de sistemas de negociación colectiva predominantemente descentralizados facilitarían mayor flexibilidad salarial ante las recesiones y se podrían reducir las pérdidas de empleo (mayor flexibilidad salarial, menor elasticidad empleo producto en la recesión). Contrariamente, ante la recuperación, una mayor flexibilidad salarial podría inducir a un mayor dinamismo en las contrataciones e incrementar la elasticidad empleo en la recuperación.
- Subsidios temporales para el mantenimiento de empleo en la recesión y para la contratación de nuevo empleo durante la recuperación. Durante la recesión, los subsidios que reducen los costos salariales limitan la destrucción de puestos de trabajo y disminuyen la sensibilidad del empleo durante la etapa descendente del ciclo. Durante la recuperación, dado que la incertidumbre macroeconómica suele reducir el crecimiento del empleo sujeto al repunte del producto, un subsidio

temporario que reduzca los costos de contratación para los empleadores podría estimular, en el margen, a las empresas a contratar nuevos trabajadores. Este efecto incrementaría la sensibilidad del empleo durante la etapa ascendente del ciclo.

En los años noventa, las reformas de las instituciones laborales tendieron a generar un comportamiento más flexible del mercado laboral. En este lapso se redujeron los costos de contratación y despido, se facilitó la contratación de empleo temporario y se tendió a la descentralización de las negociaciones colectivas. También se observó un aumento en la proporción de trabajadores asalariados no registrados. En definitiva, los cambios observados durante esta década podrían haber contribuido a incrementar la elasticidad del empleo ante los ciclos económicos.

A partir del año 2003 comienzan a revertirse muchos de los cambios legislativos ocurridos en el decenio anterior y se colocó un tope a las medidas de flexibilización laboral limitando los beneficios impositivos a la contratación de nuevos trabajadores y reduciendo los modos temporales de contratación. La política salarial se dinamizó mediante la recuperación y el fortalecimiento de la acción sindical; se redujo la flexibilidad salarial al concentrarse las negociaciones colectivas a nivel de sector de actividad y hubieron incrementos sistemáticos del salario mínimo que aumentaron su relación con el salario promedio total. El grado de cobertura de las prestaciones por desempleo resultó similar al observado durante la década anterior y su tasa de reemplazo fue decreciente. Finalmente, el empleo no registrado tendió a reducirse progresivamente a partir del año 2003 aunque tomaba valores aún considerables (cerca del 35% del empleo asalariado) en el año 2009. También caracteriza a este período la implementación de acciones de sostenimiento de empleo (Programa REPRO) implementadas durante el período recesivo tendientes a subsidiar la nómina salarial de trabajadores en empresas en situación de crisis. En síntesis, los cambios observados a partir del año 2003 podrían haber contribuido a reducir la elasticidad empleo ante los ciclos económicos.

En definitiva, el contexto institucional de los años noventa podría contribuir a explicar parcialmente la elevada intensidad en el proceso de destrucción y creación de puestos de trabajo acontecido durante los años 1994/1996. Las mismas consideraciones podrían esgrimirse para el proceso de destrucción de puestos de trabajo experimentado durante los años 2000/2002. De modo contrario, el contexto institucional del año 2008 y 2009, podría contribuir a explicar parcialmente porqué la crisis internacional ocurrida en este período impactó de manera moderada en el empleo y porqué la posterior recuperación económica muestra dificultades para recuperar los empleos que perdió la economía.

IV. Consideraciones Finales

Se observó que el ciclo de crecimiento experimentado durante la década del noventa fue poco intensivo en empleo y estuvo basado principalmente en mejoras de productividad. Por otro lado, el período de recuperación post-convertibilidad mostró un contexto de crecimiento con mayor intensidad en la generación de empleo.

A comienzos de los años noventa, en la medida que los salarios reales aumentaban, el tipo de cambio real se apreciaba, y el costo y la disponibilidad de capital eran favorables a la inversión, existió un proceso de reestructuración productiva en el cual se observó un sensible aumento en la productividad basada en la sustitución de trabajo por capital e insumos importados.

Contrariamente, desde mediados del año 2002, la economía adoptó un tipo de cambio real elevado y un nuevo nivel de precios relativos sobre el cual se basó la fase de expansión. En un contexto de alta subutilización del capital, caída en el salario real y elevada competitividad se creó un escenario propicio para que el empleo resultara muy sensible al crecimiento económico.

Por otro lado, el marco de las instituciones del mercado laboral podría haber generado una mayor sensibilidad del empleo ante los ciclos de recesión y recuperación durante el

período de convertibilidad del peso y, contrariamente, habrían generado una menor sensibilidad del empleo a los ciclos de recesión y recuperación en la etapa pos devaluación.

El entorno macroeconómico y los aspectos institucionales habrían incidido en las relaciones entre crecimiento, empleo y productividad en el corto plazo y perdieron fortalezas en el mediano plazo. Por lo tanto, las magnitudes observadas en la interacción entre producto, empleo y productividad resultarían muy sensibles en el corto plazo a un conjunto de particularidades coyunturales de la economía como la capacidad ociosa, los precios relativos entre el trabajo y el capital, el nivel de competitividad del sector transable, entre otros aspectos. Sin embargo, en el mediano plazo, al variar alguno de estas condiciones coyunturales la intensidad empleo del crecimiento parecería converger hacia niveles compatibles con los aspectos estructurales de la economía como por ejemplo el crecimiento de la oferta laboral, la importancia relativa del sector servicios y la incorporación de tecnología al sistema productivo.

Bibliografía

1. Altimir, O. y Beccaria, L. (1999). “El Mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”. Serie Reformas Económicas N° 28. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
2. Beccaria, L. y Groisman, F. (2008). “Argentina Desigual”. Capítulo I: Notas sobre la Evolución Macroeconómica y del Mercado de Trabajo en Argentina, 1975 – 2007. Universidad General Belgrano. Colección Libros de la Universidad N° 28.
3. Bruno, G., Falzoni, A. and Helg, R. (2003). “Measuring the Effect of Globalization on Labour Demand Elasticity: An Empirical Application to OECD Countries”. Hamburg Institute of International Economics. Discussion Paper 2.
4. Cahuc, P. and Zylberberg, A. (2004). “Labor Economics”. Massachusetts Institute of Technology. London, England.

5. Damill, M., Frenkel, R. y Maurizio, R. (2002). “Argentina, Una Década de Convertibilidad. Un Análisis de Crecimiento, el Empleo, y la Distribución el Ingreso”. Organización Internacional del Trabajo.
6. Damill, M. and Frenkel, R. (2006). “The Argentine labour market in a financially globalized world”. CEPAL REVIEW N°88. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
7. Ernst, C., Berg, J. and Auer, P. (2007). “Employment Challenges and Policy Responses in Argentina, Brazil and Mexico”. CEPAL REVIEW N°91. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
8. Freeman, R. 2004. “Trade wars: the exaggerated impact of trade in economic debate”. The World Economy, Vol. 27, No. 1.
9. Kapsos, S. (2005). “The employment intensity of growth: Trends and macroeconomic determinants”. Employment Strategy Department. International Labour Office.
10. Maurizio, R., Perrot B., y Villafañe, S. (2007). “Reducción de la Pobreza y Mercado de Trabajo en Argentina Post-Convertibilidad”. Asociación Argentina de Economía Política).
11. Novick, M., Tomada, C., Damill, M., Frenkel, R. y Maurizio, R. (2007). "Tras la crisis: El nuevo rumbo de la política económica y laboral en Argentina y su impacto". Organización Internacional del Trabajo. Instituto Internacional de Estudios Laborales. Serie de Investigación 114.
12. Panorama Laboral 2004. Capítulo: “Elevar la productividad del trabajo en la región: el reto del crecimiento y el bienestar”. Organización Internacional del Trabajo.
<http://www.oit.org.pe/WDMS/bib/publ/panorama/panorama04%5Bart-2%5D.pdf>
13. World Employment Report, 2004/05. Chapter 1: “Global trends in employment, productivity and poverty”. International Labour Organization.
<http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/wr04c1en.pdf>