

Productividad: mito o realidad

.....
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR
.....

Uno de los conceptos más recurrentemente utilizados por la teoría económica es el de la productividad. En gran medida, la importancia del concepto se asocia a su influencia como uno de los principales factores explicativos del crecimiento económico y como elemento determinante de los distintos niveles de desarrollo de las economías. Sin embargo, la frecuencia en el uso de un término no conlleva la existencia de un consenso sobre su significado, su medición y las implicaciones que desde el punto de vista de la política económica puede tener su evolución.

El debate sobre la relevancia de la evolución de la productividad es, si cabe, todavía más importante en la actual coyuntura económica internacional, especialmente, en el caso estadounidense donde la persistencia del crecimiento económico y de la generación de empleo no parecen estar generando presiones inflacionistas relevantes.

En la base de este hecho y de lo que algunos comienzan a definir como la nueva economía, subyace la idea de que el crecimiento de la productividad, derivado del crecimiento de ciertos sectores con un fuerte contenido tecnológico, es el principal responsable del crecimiento no inflacionista y, por lo tanto, del único crecimiento sostenible a largo plazo. De hecho, para los más optimistas, el que la irrupción de las nuevas tecnologías sea un fenómeno relativamente reciente permite suponer un futuro de productividad creciente con crecimientos no inflacionistas y aumento de la producción potencial de las economías.

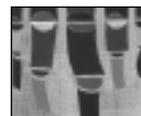
Sin embargo, para algunos críticos, la importancia del concepto está sobrevalorada, de forma que no todo crecimiento de la productividad, considerado de forma aislada, debe ser valorado posi-

tivamente ya que, en muchas ocasiones, la relevancia del concepto no es sino el reflejo de la propia incapacidad de la ciencia económica, que utiliza términos como el de competitividad o productividad para englobar aspectos que no es capaz de definir con precisión.

Qué es la productividad y cómo se mide

Uno de los elementos característicos de la economía internacional es su tendencia al crecimiento estable ni permanente y, por lo tanto, está sujeto a oscilaciones en el tiempo y a diferencias sustanciales entre países que incrementan las diferencias de desarrollo entre los mismos, pero, en cualquier caso, no cabe duda de que el nivel de producción per cápita de las sociedades actuales es superior al de hace tan sólo unas décadas, con independencia de las dificultades de medición y de la persistencia en los problemas de distribución de las rentas generadas.

A la hora de explicar este crecimiento, los economistas han utilizado, básicamente, tres argumentos. En primer lugar, la producción puede aumentar por un incremento de la mano de obra empleada en el proceso productivo, ya sea por la creación de nuevos empleos o por un mayor número de horas trabajadas por los que ya están ocupados. En segundo lugar, la producción puede aumentar por el incremento del capital instalado, es decir, por el crecimiento de todos aquellos activos que son capaces de generar renta y que, a su vez, han sido previamente producidos, tales como la maquinaria o, en general, todo el equipo productivo instalado. Finalmente, el aumento de la producción puede tener lugar sin que aumenten los factores productivos, sino por el progreso téc-



EN PORTADA

nico, que permite la aplicación de tecnologías y métodos de gestión más eficientes, es decir, lo que en la terminología económica se denomina cambios en la función de producción y no simples movimientos a lo largo de dicha función. En última instancia, la consecuencia del progreso técnico es la mejora de la productividad de los factores que intervienen en el proceso productivo.

En cualquier caso, al hablar de mejoras en la productividad total de una economía o de una empresa, no debe olvidarse que éstas no sólo se asocian a innovaciones tecnológicas, sino también a asignaciones más eficientes de los recursos productivos, como puede ser el caso de un desplazamiento de la mano de obra de actividades menos productivas a sectores más productivos. Un ejemplo de este tipo de incrementos de la productividad agregada sería el desplazamiento de activos desde sectores con desempleo encubierto, es decir, con retribuciones factoriales por encima de las productividades marginales, hacia sectores más modernos en los que las retribuciones están vinculadas a las productividades.

En su versión más simple y de uso más generalizado, la productividad se mide como la relación existente entre el nivel de producción y los factores de producción utilizados para la producción de los bienes o servicios. Dicha relación puede referirse a un único factor, por ejemplo, la productividad del factor trabajo o la productividad del capital, o bien puede referirse al conjunto de factores que intervienen en la producción. De hecho, es el incremento en la productividad del conjunto de factores el indicador más comúnmente utilizado a la hora de medir el progreso técnico.

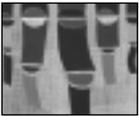
Esta relación que, en principio, puede resultar sencilla plantea muchas dificultades tanto desde el punto de vista de su medición como a la hora de interpretar su evolución. El planteamiento tradicional de medición del crecimiento económico, atendiendo a sus factores explicativos, descompone el crecimiento económico en aquél que depende de la contribución de los factores productivos, trabajo y capital, y el denominado residuo, que se asocia al progreso técnico.

En general, la mayoría de estudios realizados suele asignar al progreso técnico entre un tercio y la mitad del crecimiento económico, lo que es un

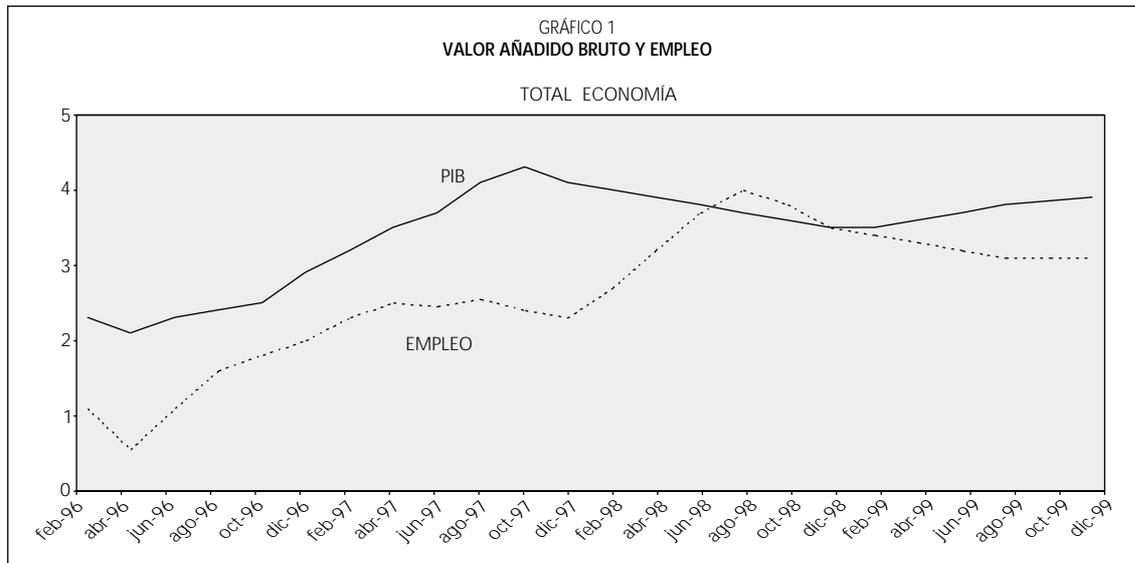
porcentaje muy significativo. Sin embargo, el hecho de que la medición de la contribución del progreso técnico y, por lo tanto, de la productividad de los factores sea identificada con el residuo de los estudios econométricos realizados ha sido objeto de profundas críticas sobre el verdadero conocimiento que se tiene del progreso técnico y de su importancia cuantitativa, dado que no parece excesivamente riguroso asignar al progreso técnico todo aquello que no somos capaces de explicar al analizar las fuentes del crecimiento económico.

De hecho, para los más críticos, es una prueba de que realmente no existe progreso técnico al margen de la contribución de los factores productivos. Dicho de otro modo, las mejoras de tipo técnico siempre acaban traducándose en un incremento de los factores productivos o en un cambio intrínseco en los mismos. Así, por ejemplo, la introducción de la informática en las tareas administrativas supone un avance sustancial respecto a las viejas máquinas de escribir o los viejos sistemas de archivo o de contabilidad, pero esas mejoras se acaban concretando en un capital ya sea físico y/o humano distinto.

Por otra parte, los planteamientos clásicos sobre el progreso técnico y las consiguientes mejoras en la productividad total de los factores consideran el cambio tecnológico como algo exógeno y en cierto modo accesible para todas las economías, lo que tampoco parece reflejar de manera fehaciente la realidad del mercado. Si el cambio técnico fuera exógeno y de libre disponibilidad, debería producirse una tendencia a la convergencia entre los países, en la medida en que las economías en desarrollo podrían ir adquiriendo las nuevas tecnologías y aplicarlas. Sin embargo, la realidad pone de manifiesto que dicho proceso de convergencia no tiene lugar, dado que, por un lado, la adquisición del progreso técnico es costosa y que, por otro, las mejoras tecnológicas se producen de forma continua, lo que supone que liderar el progreso de cambio técnico genera unas ganancias muy importantes. Adicionalmente, no debe olvidarse que, en la medida en que las dotaciones factoriales de las economías son distintas, las tecnologías aplicadas no son igual de apropiadas en unos países que en



EN PORTADA



otros. Dicho de otro modo, las tecnologías desarrolladas por los países avanzados obedecen a un determinado capital físico y humano que normalmente es sustancialmente distinto al de los países menos avanzados.

Las limitaciones de este planteamiento del progreso técnico han dado lugar al surgimiento de un nuevo paradigma de análisis e interpretación del cambio tecnológico cuya principal característica es que trata de endogeneizar dicho cambio. Según este nuevo paradigma, la convergencia entre los países no se produce debido a que los países tienen diferentes capacidades para crear nueva tecnología y adaptarse a ella. El progreso técnico y, por lo tanto, la productividad tienden a generar una serie de externalidades que se refuerzan mutuamente generando lo que podríamos definir como un círculo virtuoso. En ese círculo virtuoso intervienen aspectos como el capital humano, las infraestructuras, o la fluidez y la transparencia en la información. La importancia de estos factores permite a las políticas económicas desempeñar un papel destacado a la hora de fomentar el progreso técnico y su difusión.

¿Es positivo todo incremento de la productividad?

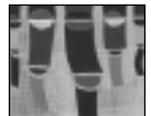
Dejando al margen las dificultades de carácter metodológico, existe una cierta tendencia a equiparar todo incremento de la productividad con un modelo de crecimiento no inflacionista y sosteni-

ble y toda reducción de la productividad con un modelo con el riesgo implícito de generación de inflación. Un análisis más detallado de la productividad permite apuntar que no todo incremento de la productividad debe ser valorado positivamente.

En gran medida, la valoración de la evolución de la productividad de una economía está condicionada por la evolución del empleo. Un incremento de la productividad que tenga lugar al margen de la creación de empleo debe valorarse de una manera mucho más negativa que un mismo crecimiento de la productividad que lleve asociado una mayor generación de empleo.

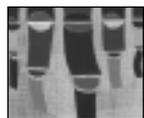
Es por ello por lo que la evolución que en los últimos tiempos está teniendo lugar en la productividad de la economía española, debe ser analizada e interpretada de manera conjunta al de la creación de empleo. Así, en el Gráfico 1 se recoge la evolución experimentada por la productividad «aparente» del trabajo, que es el resultado de la evolución del valor añadido y del empleo del conjunto de la economía. Puede observarse que a finales de 1999, la relativa desaceleración del crecimiento del empleo junto con el crecimiento experimentado por la producción han permitido una cierta recuperación de la productividad que en el último trimestre de 1999 creció un 0,4 por 100, por debajo del promedio de la última década.

Esto no quita para que, en un contexto caracterizado por la cada vez mayor interdependencia de las economías, la evolución de la productividad



EN PORTADA

sea un indicador fundamental de la competitividad de las empresas y de los países, de tal forma que las posibilidades de competir en los mercados e incrementar la tasa de penetración en los mismos viene condicionada por la evolución de la productividad respecto al crecimiento del precio de los factores productivos, de forma que el único modo de generar un crecimiento sostenible no inflacionario es a través de las mejoras en la productividad. De hecho, todo crecimiento del empleo que no vaya acompañado de mejoras en la productividad acaba generando tarde o temprano problemas de tipo inflacionario. En este sentido, uno de los indicadores de competitividad que se considera más adecuado es el de los costes laborales unitarios que es el resultado de ponderar la remuneración salarial por la productividad y que no deja de plantear problemas en la medida de que en función de que se utilice un indicador u otro de remuneración salarial, los resultados de la evolución de los costes laborales unitarios son completamente diferentes. Un ejemplo de esto lo constituye el caso estadounidense donde la tendencia de los costes laborales unitarios es absolutamente divergente según la fuente utilizada para los costes laborales.



EN PORTADA

En este sentido, en el caso español, en la medida en que existe un retraso en términos de desarrollo respecto al conjunto de los países de la Unión Europea, no cabe duda de que la única manera de acercarnos en términos de renta per cápita a la media comunitaria es incrementar nuestra productividad, si bien ello debe ir acompañado de un aumento de la tasa de ocupación y de actividad de nuestra economía. De hecho, el crecimiento de la productividad puede ser más que compensado por la contracción del porcentaje de ocupados o por la reducción de la tasa de actividad de la economía, siendo el resultado último una caída de la renta per cápita y, por consiguiente, una pérdida en términos de convergencia con el resto de países de la Unión Europea.

Al margen de la necesidad de analizar la situación del mercado de trabajo, los indicadores más sencillos de productividad, es decir, los que son el resultado de dividir la producción por la población ocupada, no tienen en cuenta las mejoras en la calidad derivadas del progreso técnico. En este

sentido, no todos los bienes y servicios son equivalentes y homogéneos, de modo que la mejora en la calidad en la producción no deja de ser una forma de mejora de la productividad. Por lo tanto, cambios en la composición de los bienes y servicios que integran la producción total conllevan un mayor nivel de desarrollo que, al menos a corto plazo, las estadísticas de producción convencionales no son capaces de reflejar adecuadamente.

Este hecho es especialmente relevante en un contexto como el actual donde los sectores que más están creciendo son aquellos más estrechamente relacionados con las innovaciones tecnológicas. De hecho, se estima que, a lo largo de la década de los años noventa, el crecimiento del valor añadido por trabajador en la denominada industria de las tecnologías y la comunicación ha aumentado por encima del 10 por 100, siendo particularmente espectacular el crecimiento en ordenadores y semiconductores donde en promedio se registraron tasas de crecimiento anuales por encima del 30 por 100. Estas cifras contrastan con los crecimientos experimentados por el resto de sectores, en los que el crecimiento de la productividad se ha situado claramente por debajo del 5 por 100. Estas diferencias tan espectaculares entre sectores pueden constituir un síntoma de debilidad del actual modelo de crecimiento.

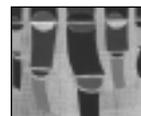
El aumento de la importancia relativa de los sectores tecnológicos no sólo conlleva el aumento de la productividad del conjunto de la economía, sino que también supone un cambio sustancial desde el punto de vista de las necesidades del mercado de trabajo y del tipo de trabajo que éste demanda, que se desplaza hacia una mano de obra con un mayor nivel de cualificación con el consiguiente impacto en términos salariales. Este impacto puede generar una situación de cierto dualismo en el mercado laboral, en el que por un lado aparezcan los trabajadores cualificados que trabajan en el sector de la tecnología y las telecomunicaciones y por otro el resto de trabajadores, con un nivel promedio de cualificación y remuneración inferior. En definitiva, la evolución de la productividad va a estar condicionada por el tipo de sectores que contribuyan al crecimiento, dado que no todos los sectores son susceptibles de experimentar, en las mismas condiciones, mejoras

en su productividad, siendo un ejemplo clásico de sector con menor crecimiento en su productividad el de los servicios, si bien es probable que buena parte del problema del menor crecimiento de la productividad en el sector servicios sea de tipo estadístico, tendiéndose a infraestimar la productividad de los servicios y a sobreestimar la del sector industrial.

Por otra parte, no debe olvidarse que el progreso técnico no sólo va acompañado de una mejora en la calidad de la producción sino también de una reducción de costes y, por lo tanto, de una tendencia a la baja de los precios. Esta disminución de precios debe ser descontada en los indicadores de productividad dado que de no ser así se estaría introduciendo una paradoja según la cual una mejora en la eficiencia productiva iría acompañada de una disminución de la productividad. Las dificultades de utilizar deflatores adecuados se acrecienta por el cambio en la composición de los bienes y servicios finalmente producidos, tal y como comentábamos con anterioridad.

Conclusiones

Uno de los lugares comunes más utilizados en la política económica es la necesidad de ser más productivos como único mecanismo que garantiza un crecimiento sostenible a largo plazo. Aun siendo evidente la importancia del concepto, máxime en un entorno cada vez más competitivo y abierto, su uso reiterado tiende a no considerar la existencia de factores que condicionan mucho su utilidad. Entre estas dificultades, cabe mencionar, fundamentalmente, por un lado, las dificultades metodológicas que conlleva su medición y, por otro, la necesidad de tener en cuenta la evolución del empleo así como el tipo de modelo de crecimiento que conlleva, atendiendo al tipo de sectores que están creciendo y a los empleos que se están generando. Precisamente, este hecho debe ser considerado por los gestores de la política económica como un punto de referencia a la hora de poner en marcha políticas sectoriales y de trabajo.



EN PORTADA