

**ESTRUCTURA Y DINAMICA DE LA PRODUCTIVIDAD  
DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO  
EN AMERICA LATINA-CARIBE  
ANALISIS Y PROPUESTAS**

**Luis Beccaria**

**Versión resumida de un documento para discusión  
de OIT-ACTRAV, 2014**

**I.PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO**

**1. Comparación mundial .**

**1.1 Nivel actual.** En un enfoque comparativo mundial, ALC tiene niveles de productividad similares al promedio, pero ello implica niveles tres veces menores a la productividad de los países desarrollados. También su situación es bastante inferior a los países de industrialización más reciente, en el Oriente Medio, ya que la productividad de esta región es 50% mayor.

**1.2 Dinámica.** Entre 1991 y 1997 la productividad creció al 1.5% anual (decreciente hasta , seguido de un estancamiento hasta 2002 y desde entonces un nuevo subperíodo de crecimiento (hasta el último año analizado,2012). El crecimiento fue de 1.3% en el promedio

2002-2012, aunque había alcanzado 1.9% hasta 2007, y luego se desaceleró, por la crisis internacional.

La tendencia en el tiempo es a un aumento de la brecha de productividad con Europa y A.del Norte, ya que en veinte años la productividad en ALC ha crecido 1% anual, contra 1.8% de aquellos. También se ha reducido la diferencia positiva que se registraba respecto de los países asiáticos.

## **2. Relaciones entre Productividad, nivel de actividad y empleo**

Del análisis para 20 años, surgen tres conclusiones:

2.1. los cambios en la productividad están asociados a la marcha del nivel de actividad, con interacciones mutuas: a. por un lado, una productividad elevada facilita la expansión de la producción al reducir costos y mejorar la competitividad del país; b. pero a su vez, resultaría difícil avanzar en mejoras en la eficiencia económica en contextos recesivos o de escaso crecimiento, en tanto ellos desalientan la inversión.

2.2 a su vez, en el corto plazo, la productividad tiende a disminuir durante una contracción del nivel de actividad, y a crecer durante una expansión, debido a que la ocupación usualmente varía más lentamente. Ello obedece a diversas razones que dan origen al fenómeno conocido como de “atesoramiento laboral”.

2.3 En términos generales, no existe una asociación negativa entre la variación de la productividad y la del empleo, es decir, no es necesario que las ganancias de eficiencia sean a costa de una menor expansión de la ocupación.

Por el contrario, el crecimiento más acelerado de la productividad no conspira contra la generación de puestos de trabajo.

### **3. Productividad sectorial**

Las estimaciones se han efectuado para tres grandes sectores: primario (Agricultura y Minería), secundario (Industria manufacturera; Electricidad, gas y agua y Construcción) y terciario (servicios). Ante las dificultades para medir el producto en este último sector, la comparación más segura debe establecerse entre los dos primeros:

**3.1 Niveles.** La productividad es mayor en la industria, a no mucha distancia del sector terciario. El rezago del sector primario se debe al peso de la agricultura, porque cuando la actividad minera (incluyendo el petróleo) es importante (Chile, México y Venezuela), la productividad del sector supera por mucho no sólo a la de los otros dos, sino también al promedio regional tanto total como del ámbito primario.

En el análisis por país, se aprecia una clara asociación entre las productividades de los tres sectores: en aquellos donde su valor medio es relativamente elevado ocurre lo mismo con los correspondientes a cada una de las ramas. Casos algo diferentes en este sentido son Panamá y en alguna medida Perú, en los cuales la productividad de sus sectores primarios se separa marcadamente de la de los otros, y Venezuela, donde son los servicios que en promedio cuenta con un valor agregado por ocupado relativamente reducido respecto al de los otros dos sectores.

**3.2 Dinámica.** El crecimiento global de la productividad se basó fundamentalmente en el sector primario que, dada la importancia relativa de sus componentes, parecería obedecer

primordialmente a lo sucedido en la agricultura. Ello constituye un hecho auspicioso dado lo mencionado sobre que es el sector que mantiene aún la menor productividad, y que había enfrentado tradicionalmente serías restricciones para mejorar su eficiencia. En cambio la productividad del sector secundario (donde prima la industria manufacturera) ha tenido un ritmo muy reducido de crecimiento, lo que significa una seria limitación a las posibilidades de crecimientos más intensos dado el papel crítico que desempeña ese sector en los esfuerzos por mejorar la competitividad de un país.

Considerando subperíodos. a, la mejora en la productividad de las actividades primarias fue más acelerada en los años noventa pero mantuvo ritmos elevados posteriormente, especialmente entre 2002 y 2007; b. la productividad tuvo su mayor dinamismo en la primera parte de los noventa, cuando creció a un muy elevado ritmo del 2.3% anual; c. el aumento de la productividad de los servicios fue muy reducido a lo largo de todos los subperíodos, aunque se eleva en alguna medida entre 2002 y 2007.

#### **4. Productividad por estratos productivos.**

Si bien en toda economía existe cierto nivel de estratificación de su tejido productivo, en el cual coexisten empresas de diferentes tamaños y niveles de eficiencia, el grado con el cual esta situación se hace presente en la región es muy intenso. Esto se refleja en dos aspectos:

a. por un lado, el peso que en el empleo tienen las unidades de muy bajo tamaño, que operan generalmente bajo lógicas de supervivencia y con escaso o nulo equipamiento, tecnología y, por tanto, muy reducida productividad.

b. en la amplia brecha que existe entre las productividades de los distintos estratos, y no sólo entre las microunidades, muchas veces unipersonales, y las más grandes, sino entre esta últimas y las de pequeño y mediano tamaño.

Estos estratos se han reducido (de 48% a 43%), casi en su totalidad entre 2002 y 2010. En Argentina, Brasil y Chile, la disminución también abarcó a los noventa. No obstante ello, la proporción sigue siendo muy elevada para la mayoría de los casos con más de la mitad de los países superando (o cerca) del 50%.

El otro rasgo de la estructura desequilibrada es la existencia de amplias brechas en la productividad entre estratos, definidos básicamente por el tamaño de las unidades. Un estudio de CEPAL calcula la situación de tres estratos: a. el alto está compuesto por actividades de exportación y empresas de gran escala operativa (con más de 200 trabajadores); b. el intermedio comprende a las pequeñas y medianas empresas (pymes), es decir, a los trabajadores y empleadores de empresas que tienen entre 6 y 49 ocupados (pequeñas) y entre 50 y 199 ocupados (medianas); c, el bajo es a partir de 5 ocupados.

Para el promedio de la región, la brecha entre el estrato alto y bajo es de 16 veces. Pero incluso supera a las cuatro veces cuando se compara el estrato alto con el medio.

Comparado con los años sesenta, la brecha de productividad se redujo algo (de 4,1 veces a 3.4), por haber avanzado la concentración en el estrato alto. No se registran, en cambio, modificaciones significativas en la concentración del empleo en el sector de baja eficiencia<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> CEPAL tiene una estimación alternativa para 2000 y 2008, con base en datos de ramas de actividad desagregadas. Los tres estratos surgen ahora de agrupar conjuntos de

La heterogeneidad productiva se ha mantenido como un rasgo estructural de las economías latinoamericanas, sin que se aprecien cambios sustanciales en las últimas décadas.

### **III.RESULTDOS SOBRE DISTRIBUCION**

**III.1 Comparación internacional.** Al igual que con la productividad, también existen importantes brechas con los países industrializados para este indicador. El promedio ponderado para doce países es de 45.1%, lo que se compara con 58%-62% en Europa y América del Norte.

2. Para un promedio simple, la cifra desciende a 39.8%, en buena medida explicada por el valor más elevado correspondiente a Brasil.

3. El ajuste de los Ingresos Mixtos para seis países lleva la medida simple al 55% que se compara con el 38% que es el de la participación de la RA en el VAB para ese mismo conjunto de naciones.

4. Diferenciando variables explicativas de la evolución de la distribución, Para una variación promedio negativa de 2.4% los aumentos de productividad han contribuido, de manera negativa en -6.3%. El incremento de las remuneraciones compensaron parcialmente este efecto (4.7%). El aumento del grado de asalarización de la fuerza laboral también indujo a una elevación de la participación (1.5%)

---

ramas que muestran similares grados de productividad: a. el estrato alto incluye los sectores de transporte, electricidad, finanzas y minería; b. el bajo incluye los sectores de la agricultura y los servicios; c. el estrato mediano está integrado por los sectores del comercio, la construcción y la industria, incluyendo el segmento de pequeñas y medianas empresas formales”.

En este caso, las diferencias de productividad son menores ya que no se contempla la heterogeneidad al interior de cada una de las ramas identificadas. Sin embargo, también emerge un cuadro de mantenimiento de las brechas de productividad entre los segmentos así como una mayor concentración de la producción en los sectores donde prevalecen las grandes firmas.

Al separar la situación entre los noventas y los 2000s se comprueba que desaparece cualquier efecto positivo de las remuneraciones en el primero de ellos y toda la caída del indicador de la distribución funcional está asociada en este período al aumento de la productividad.

5. La distribución del ingreso real, lleva a una caída adicional de 2.3%, comparando la variación entre la masa de bienes y servicios que reciben los trabajadores (suponiendo que no ahorran) en relación al con el total de los producidos en el país.

Desde principios de en los años 2000s la distribución funcional a precios corrientes se reduce o crece menos como consecuencia de una disminución de la relación entre el índice de precios al consumidor y el de precios implícitos.

De cualquier manera, no parece deducirse de esta simple asociación una causalidad (de la norma a la remuneración efectiva) ya que tal relación no se extiende a otros países sea porque también promovieron mejoras en el piso salarial (en ese período o en los noventas) sin que se elevase el ingreso efectivo o porque éste se expandió aún sin crecimientos del salario mínimo. Esa falta de relación sistemática refleja múltiples fenómenos como puede ser el grado efectivo de cobertura de la norma, que depende no sólo de cuestiones relativas a los alcances de este instituto sino también del grado de informalidad presente. Pero además, aun cuando existe tal asociación positiva ella puede ser producto, simplemente, de cierta endogeneidad de los salarios mínimos respecto de la situación del mercado de trabajo (se lo hace crecer en contexto de mejoras de las remuneraciones efectivas).

Se señalaba más arriba que las fluctuaciones de corto plazo que a veces experimentan algunas de las cuatro variables que se están analizando pueden llevar a cambios también coyunturales en la distribución funcional. Un caso típico es lo acontecido durante la crisis de 2009 cuando la participación de la RA en el VA muestra un brusco aumento. Este comportamiento se encuentra en alguna medida relacionado con lo ocurrido con la productividad la que, de acuerdo a lo ya analizado en la primera sección, se redujo también en ese año. Esto último refleja el hecho que la contracción del nivel de actividad asociada a la crisis internacional no fue seguida por un comportamiento similar por el empleo (o éste cayó en menor proporción). Todos países analizados (11) aumentaron el indicador de la distribución funcional. De ellos, en ocho se redujo también la productividad, y en este conjunto, la caída en esta variable explicaría 1.5 de los 1.7 puntos porcentuales en los que creció la participación.

13.La evolución del porcentaje de asalariados en el empleo total ha tenido menos impacto también a nivel de países, resultado esperable dado que, en principio es una variable que se mueve lentamente.

Durante los períodos de complicaciones económicas de fines de los 90s y principios del decenio siguiente, en algunos países se registraron disminuciones del grado de asalarización que impactaron negativamente sobre la distribución funcional.

14.Un corolario de este ejercicio es que el uso de la participación de las RA en el VAB debe utilizarse en el contexto de un conjunto más amplio de evidencias a fin de avanzar hacia un panorama más completo de la situación distributiva de un país. Fueron frecuentes los procesos de

marcada mejora de las remuneraciones reales junto con disminuciones de aquel indicador.

15. Desde el punto de vista de la influencia específica en la distribución de las pequeñas unidades productivas, ello sucede de dos maneras: 1. al no efectuársele aportes a la seguridad social ni ser elegibles para ciertos derechos, la RA de estos asalariados consiste exclusivamente en su salario neto o líquido. Por lo tanto, un eventual inscripción de ellos en la seguridad social, con sus mismas remuneraciones líquidas, elevaría las RA en el monto las contribuciones patronales y personales.

16. existe evidencia de segmentación en términos de esta dimensión; esto es, los sueldos y salarios netos de los asalariados informales son inferiores a los correspondientes a asalariados formales similares (similares en términos de variables tales como edad, educación, género, región, rama de actividad o tamaño de establecimiento). Por lo tanto, la eliminación de la segmentación también elevaría la masa de las RA en la proporción del premio a la formalidad. Este último se entiende como la brecha en los salarios exclusivamente atribuible a la condición de informalidad y no a la que puede provenir de estar comparando trabajadores diferentes. En principio, es la diferencia que existiría entre dos individuos exactamente iguales en lo que hace a aquellas características que determinan sus remuneraciones, salvo que uno es formal y el otro informal.

Un ejercicio en que se supone que todos los asalariados no registrados pasasen a ser formales, lleva a que se incremente en casi 10 puntos porcentuales, es decir, como consecuencia de la formalización de los mercados de trabajo.

El aumento de la formalización debería ir acompañado de otros movimientos que lleven, entre otras cosas, a modificar el VAB, que en este ejercicio ha sido considerado como fijo.

**Diferenciales entre mujeres y hombres.** Al disponerse de estimaciones de los salarios y de la cantidad de asalariados por género, es posible derivar la masa de las RA y su proporción en el VAB, de hombres y mujeres. Se observa un crecimiento, pero sólo lento; el peso de las RA de las mujeres en el VA habría crecido de algo más del 12% de mediados de los 90s a casi el 15% a fines de los 2000s. En términos relativos, ello significó pasar de representar el 29% de la masa salarial, al 36%.

Esta dinámica obedece fundamentalmente a la creciente participación de las mujeres entre los asalariados ya que fue escaso el cambio en los salarios relativos.

### **III. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES DE POLITICA**

1. La anterior descripción de los indicadores de productividad y distribución funcional da cuenta de los insatisfactorios niveles actuales así como de los escasos avances realizados en las dos últimas décadas en América Latina.

2. La productividad sigue rezagándose relativamente respecto de los países más industrializados y también de aquellos de desarrollo más reciente. Ello aparece como resultado de una evolución errática y, en promedio, lenta aún en fases de crecimiento sostenido como aconteció en los 2000. La performance fue incluso menos positiva en lo que hace a la productividad del sector industrial, Por el contrario, cabe destacar los avances en la agricultura.

3. No obstante ese lento crecimiento de la productividad, la participación de los asalariados en el ingreso se mantuvo, como promedio de la región, en valores aproximadamente constantes desde inicio de los noventa. A ello contribuyó una mejora también escasa en las remuneraciones reales y al efecto de los precios relativos, especialmente en algunos países.

4. Lograr mejoras en ambas variables constituye un desafío para la política económica de los países de la región. Estos objetivos se encuentran claramente interrelacionados en tanto es difícil mejorar de manera sostenida y sostenible la participación de los ingresos de los asalariados en el conjunto de aquellos generados en el país sin una también elevación persistente de la productividad.

Por otro lado, avances en esos indicadores sólo serán resultados de cambios significativos en las estructuras productivas de los países de la región y en un comportamiento macroeconómico estable –no sólo en el sentido nominal, sino fundamentalmente real– que brinde las condiciones para avanzar en las transformaciones que requieren los aparatos productivos y los mercados de trabajos de esas economías.

5. Expresado de otra manera, mejoras en la productividad y la distribución funcional serían evidencia de éxito de las políticas de desarrollo productivo y laboral así como de manejo macroeconómico. La discusión de incluso los rasgos generales de tales estrategias, que requiere consideraciones de la realidad económica y social de cada país, está más allá de los alcances de este documento. Lo que sigue es un apretado conjunto de reflexiones sobre ciertos componentes y orientaciones compatibles con el crecimiento económico sostenido y que permitan avances en la esfera distributiva.

6. La baja productividad, y su lento crecimiento, reflejan el escaso desarrollo tecnológico que caracteriza, con mayor o menor intensidad, a los aparatos productivos de los países latinoamericanos. La incorporación de tecnología ha sido, salvo en algunos casos o sectores (como el agrícola, el minero o determinadas ramas manufactureras de ciertas naciones), limitado y las bajas tasas de inversión resultan compatibles con este panorama. Esto último obedece en una medida importante a la elevada inestabilidad que viene caracterizando el comportamiento macroeconómico de la región. Especialmente en los noventa, pero también en la década siguiente, muchos países de América Latina fueron sometidos a shocks derivados de dificultades internas asociadas a regímenes macroeconómicos insostenibles, o a los provenientes de fluctuaciones en la economía mundial. Por lo tanto, una condición que aportará a lograr un contexto más estable y favorable para las decisiones de inversión es el despliegue de políticas macroeconómicas consistentes y de medidas anticíclicas que mitiguen los efectos de eventos internacionales. Las economías de la región son, y lo seguirán siendo, dependientes en algún grado de mercados internacionales sea de mercancías como financieros. La estabilidad real de las economías, al tener un efecto positivo sobre la tasa de inversión, también influyen positivamente sobre el ritmo de crecimiento económico.

7. Un marco macroeconómico estable no es, sin embargo, suficiente para esperar avances en la incorporación de tecnología: las políticas productivas activas tienen un papel significativo. Se está haciendo referencia a un complejo conjunto de acciones dirigido a incentivar la inversión en sectores o, especialmente, en redes o tramas que cuenten con buenas posibilidades de desarrollo. Pueden abarcar diferentes instrumentos, como los de tipo fiscal, financiero,

arancelario, tecnológico y de capacitación. Los sectores o complejos con mayores potencialidades deberán ser identificados a partir de una amplia discusión en cada país teniendo en cuenta los avances que ya se hayan logrado.

8,La inversión pública constituye un factor clave en tanto se oriente a aumentar y mejorar la infraestructura económica y social necesaria a efectos de incentivar la inversión privada y para potenciar los efectos de las otras políticas.

9.Dada la elevada heterogeneidad productiva de las economías latinoamericanas, convendría que una faceta de las intervenciones tendientes a incrementar la productividad global sea el apoyo a ciertos segmentos de empresas pequeñas y medianas. Ello implicará en algunos casos contar –o mejorar e intensificar– conjuntos de medidas específicas para elevar el grado de eficiencia con la cual están operando. En otros, en cambio, cabría promover la participación de estas unidades de menor tamaño y eficiencia en las políticas ligadas a ciertos complejos o *clusters* productivos, lo cual le brinda un marco más adecuado para avanzar en inversiones y apoyos más específicos.

10.La puesta en práctica de este tipo de medidas enfrenta, sin embargo, la limitación derivada del hecho que muchas de las unidades pequeñas se encuentran trabajando bajo diferentes niveles de informalidad. O bien no están inscriptas en los registros tributarios y de seguridad social, o si lo están, subdeclaran sus niveles de ventas y/o no registran a parte de sus asalariados. En ocasiones, ello refleja la intención de reducir los costos en un contexto donde el riesgo percibido por esta infracción es bajo; pero en la mayoría de los casos, probablemente, dicha conducta por parte de estas unidades estaría motivada precisamente por la dificultad para afrontar los costos regulatorios originada en su baja productividad.

Por tanto, toda estrategia dirigida a elevar la eficiencia del sector de pequeñas y medianas empresas mejorará las probabilidades de que ellas se formalicen.

11, Los posibles instrumentos destinados a este segmento de unidades debería, por tanto, orientarse a la reducción de la no registración laboral junto con la elevación de la productividad. Ellos se pueden agrupar en:

- i) acciones tendientes a simplificar la registración, y reducir los costos fiscales y de seguridad social, incluidos los referidos a la contratación de trabajadores. Abarca el establecimiento y/o expansión de esquemas tributarios especiales para unidades pequeñas como existen en varios países;
- ii) apoyo productivo: incluye políticas destinadas a facilitar el acceso a crédito para capital de giro, promover mejoras en las tecnologías de procesos de modo de reducir costos, y/o en las tecnologías de productos que eleven la capacidad de competencia de la unidad en el mercado. También es conveniente apoyar los esfuerzos por capacitar a los planteles de las firmas (incluidos los propietarios), así como para mejorar el acceso a mercados (adicionales a los que significaría operar a menores costos y/o ofrecer mejores productos y/o contar con personal más calificado). Las políticas de compras públicas podrían jugar también un papel significativo.
- iii) mejoras en la inspección laboral e impositiva: establecer una estrecha coordinación entre los responsables de la inspección laboral y el control impositivo resulta importante. También cabe incorporar (o hacerlo más sistemáticamente) a los sindicatos en las tareas de inspección del trabajo, no sólo en lo que hace al desarrollo de la misma en cada

empresa, sino en la planificación de tales acciones en tanto pueden contribuir con información relevante sobre áreas y/o casos particulares en los que se sospecha de la incidencia del fenómeno.

12.Cabe señalar que avanzar en temas de inspección laboral no sólo apunta a elevar la registración de los asalariados de empresas informales o pequeñas, sino también la de aquellos que trabajan en aquellas medianas y grandes, proporción que no es desdeñable en algunos países de la región.

12.La aplicación de los diferentes instrumentos, así como su combinación, deberían diferir entre distintos ámbitos, definidos en base a la rama de actividad y/o el tamaño de la firma.<sup>2</sup>

Pero también se hace necesario combinar las políticas macroeconómicas y productivas con otras que acentúan su consistencia con los objetivos distributivos. Sin duda la falta de dinamismo en la productividad da cuenta de una parte de la insuficiente expansión de las remuneraciones, por lo que políticas como las comentadas anteriormente dirigidas a aumentar la eficiencia –o a generar las bases que posibilite dicho incremento– favorecen mejoras en los ingresos del trabajo. En principio, debería procurarse que el incremento de los sueldos y salarios medios resulte al menos de la misma intensidad del alza de la productividad laboral. Cuando ello ocurre, la masa global adicional de ingresos generada por esta mejora se distribuye entre el trabajo y el capital en las mismas proporciones que participaban cada uno de ellos en el PIB y mantiene, por tanto, fija la distribución funcional. Si bien como se apreció anteriormente, el comportamiento de la productividad *vis a vis* las

---

<sup>2</sup> Por ejemplo, en algunos países de América Latina (pero también en Europa) se ha avanzado en el establecimiento de incentivos fiscales para que los hogares registren al personal doméstico.

remuneraciones reales no constituyó un factor determinante de la dinámica de la distribución funcional en la región, se observa que a lo largo de las última décadas no se produjo un traslado de la mejora en el producto por hombre ocupado hacia los ingresos de los asalariados (Gráfico 15). Por tanto resulta necesario desde la política pública el impulso de medidas que favorezcan este proceso.

13. En este sentido, contemplar que los ajustes del salario mínimo no sólo tengan en cuenta las variaciones de precios sino también los cambios en la productividad media de la economía es una de las alternativas. La promoción de las negociaciones colectivas constituye otro pilar de una política que tenga ese objetivo, lo que pasa en muchos países no sólo por el marco institucional correspondiente sino por medidas destinadas a fortalecer a los sindicatos. Se han hecho también propuestas sobre tributos que penalicen a las firmas que establezcan incrementos de remuneraciones que no tengan en cuenta las ganancias de productividad.<sup>3</sup> La reducción de la jornada laboral puede ser otro mecanismo de distribución de los aumentos de la productividad aunque no se traduzca en los niveles de remuneraciones.

15. Pero dadas las bajas proporciones de las remuneraciones en los PIBs de la mayoría de los países de la región también se requeriría que, en contextos económicos favorables, se desplieguen políticas tendientes a elevar la masa de los ingresos de los asalariados por encima del aumento del PIB. Existen alternativas para orientarse hacia este objetivo, una de las cuales es la reducción de la informalidad entre los asalariados, que elevaría la cobertura de seguridad social y de los derechos laborales y tendería, a su vez, a incrementar

---

<sup>3</sup> Véase, por ejemplo, Hoffer, F. **Impuestos por Equidad (T4E) Colocando los salarios nuevamente en marcha**. Global Labour Column, GLU, 2013 ([http:// column.global-labour-university.org](http://column.global-labour-university.org))

el agregado de RA por encima de los aumentos del salario medio más la cantidad de asalariados. Párrafos más arriba se ha señalado algunas intervenciones públicas que pueden implementarse o reforzarse en búsqueda de ese objetivo.

Pero teniendo en cuenta la diferenciación efectuada en la Introducción entre, por un lado, el producto por hombre ocupado o productividad laboral, y, por el otro, la productividad de cada uno de los factores, cabe contemplar que los aumentos de salarios deben fijarse de manera tal que el incremento en los ingresos del capital recompense también a las mejoras que en calidad y eficiencia han efectuado los propietarios de los otros factores de la producción, mejoras que habrían contribuido a elevar la productividad global del trabajo.

16. Las diversas sugerencias mencionadas en esta sección están de una u otra manera dirigida a mejorar la distribución funcional del ingreso y, asimismo, también afectarían positivamente a la denominada “distribución primaria del ingreso” personal.<sup>4</sup> Efectivamente, la persistente elevación del salario mínimo, la ampliación de la negociación colectiva, la disminución de la informalidad y la mejora en la productividad de las pequeñas y mediana empresas tienden, entre otras, a beneficiar a los trabajadores de menores de menores ingresos. Pero las estrategias para incrementar la equidad también deberían contemplar un importante componente de redistribución del ingreso derivado del papel de las finanzas públicas. Específicamente, de una estructura impositiva progresiva así como de gastos públicos orientados a la mejora distributiva. Se ha mostrado que especialmente los tributos tienen una escasa influencia sobre el grado de

---

<sup>4</sup> Esta sería, idealmente, la distribución de los ingresos generada del proceso productivo mismo y antes de la intervención redistribuidora del estado.

desigualdad, derivado de la escasa presión tributaria, y de la elevada preminencia de impuestos indirectos.

Los gastos públicos suelen tener (o al menos, potencialmente tienen) un impacto distributivo mayor. Ellos se dirigen a la provisión de servicios que benefician principalmente a los hogares de menores recursos, tales como los de educación o salud. Pero también pueden financiar transferencias monetarias, focalizadas o no, experiencia que ha venido creciendo en la región desde ya hace un tiempo. También cuenta con algunas experiencias recientes en América Latina los programas de previsión social no contributivos, tendientes a financiar, total o parcialmente, beneficios jubilatorios a personas adultas mayores que no son elegibles para los regímenes regulares (contributivos)

Si bien hay diferencias en la dinámica de la productividad entre estratos, se advierte en general un bajo crecimiento aún en el más elevado. Entre 1990 y 2008, la productividad del sector de grandes empresas, aumentó 0.9% anual, y los otros dos al 0.3% (medio) y 0.6% (bajo).

Por lo tanto, la presencia de un amplio sector de actividades de escasa escala no ha sido el único factor detrás del débil crecimiento de la productividad agregada: aún el conjunto de unidades de productivas de mayor eficiencia ha crecido muy lentamente, e incluso el sector de empresas medianas ha crecido por debajo de de las pequeñas.

Para medir la importancia de las pequeñas empresas en la dinámica de la productividad, pueden hacerse dos simples ejercicios de simulación: a. si la productividad del estrato bajo hubiese crecido al 0.9%, igual a la calculada para el

alto, el valor promedio del producto por ocupado habría crecido del 0.7% a sólo al 0.8%; a. si su nivel se elevara al de las empresas medianas, la productividad media de la región se incrementaría algo menos que el 30%.

Más allá que un esfuerzo de enorme magnitud (casi cuadruplicar la eficiencia de las unidades pequeñas) contribuye cuantitativamente poco, deben considerarse sus consecuencias. En primer lugar suponer que el aumento de la productividad redunde enteramente en un aumento del PIB y que no habrá reducciones en el empleo de esas firmas. Aún suponiendo que esa productividad se traslade a una disminución de los precios y aumente el tamaño del mercado, parte de la mayor demanda que generan los nuevos ingresos se orientarían hacia bienes y servicios producidos por empresas más grandes y que requieren menos empleo por unidad de producción; por tanto cabe prever una menor ocupación agregada. En ese caso, parte del menor empleo que se deriva podría volcarse a la informalidad, provocando seguramente una reducción en la productividad de las microfirmas.

Por tanto, convendría considerar a la baja productividad media más bien como una de las expresiones de una dificultad que no obedece exclusivamente a la baja eficiencia y alta presencia de las micro, sino a la insuficiencia de crecimiento que han exhibido estas economías a lo largo del tiempo y que también ha provocado que sea reducida la eficiencia relativa de las firmas más grandes y especialmente medianas. Tan relevante como diseñar políticas tendientes a mejorar la competitividad del estrato de unidades productivas menores es la de orientar el desarrollo de manera sistémica de manera tal que también se promueva una elevación de la productividad de los estratos medios y altos, tendiendo a hacerlos converger a la realidad internacional. De esta

manera, sería posible elevar simultáneamente la productividad y el empleo agregado de las economías.

## **ANEXO**

### **I.SOBRE LOS INDICADORES**

#### Productividad

La posibilidad de elevar y sustentar el crecimiento económico está basada en los siguientes tres “factores”: 1. el aumento de la disponibilidad de trabajo y de crecientes niveles de calificación; 2. el aumento de recursos naturales explotables (tierra, minería, paisajes –a los fines turísticos-), 3. El aumento de equipamiento y al uso de mejor tecnología.

En resumen, se requiere un aumento tanto en la disponibilidad cuantitativa de trabajo, recursos naturales y equipamiento, como de su eficiencia. De esta manera, se combinan dos dimensiones: cantidad y eficiencia, o “productividad”.

Al efecto de mediciones, se suelen utilizar dos indicadores: 1.de la “productividad total de los factores”, centrados en el trabajo y el capital; 2. de la “productividad del trabajo”, es decir la producción media del país (o el PIB) por unidad de trabajo. Se considera a este indicador como resumen del grado de eficiencia con el cual se desarrollan los procesos productivos. Por lo tanto, el indicador aumentará cuando más elevado sea el grado de capacitación de los trabajadores, cuando mayor sea la dotación de capital o recursos naturales por ocupado, o la calidad de estos factores. Resulta, entonces, una relación que resume el grado de eficiencia con el cual se desarrollan los procesos productivos.

Se interpreta que la elevación de este indicador: 1. facilita tanto la ampliación del mercado interno –al permitir reducciones de costo– como la elevación de la competitividad de la producción de una nación, lo cual tiene un efecto positivo sobre las exportaciones así como sobre los procesos de sustitución de importaciones; 2. es compatible con expansiones sostenidas en el empleo y mejoras en los niveles de ingresos reales de los trabajadores; 3. resulta un marco favorable para reducir los grados de desigualdad distributiva.

### Distribución del ingreso

El indicador de “distribución funcional del ingreso”, o “Remuneración de Asalariados en relación al PIB o VAB”) incluye el efecto de la productividad, junto a otras variables (empleo, salario medio).

La RA incluye no sólo los ingresos brutos de los trabajadores sino las contribuciones de los empleadores a la seguridad social, rubro este último que contempla los pagos directos regulares e imputaciones por otras obligaciones que deben abonar los empleadores ante ciertos eventos como indemnizaciones por despido o accidentes.

Como en esta medida influye la proporción del empleo asalariado en el empleo total, que según el país implica una mayor o menor presencia de unidades productivas de bajo tamaño en la que trabajan exclusivamente cuenta propia o patrones (con unos pocos asalariados), puede considerarse que el ingreso de estos es “mixto”, al trabajar en su empresa. combinado con su retribución al escaso capital de que disponen. Por ello se procede a calcular una versión corregida por este factor.

Además, se puede tomar en cuenta la situación de precios relativos, en cuando a medir el poder adquisitivo de los salarios, de manera diferenciada de los precios generales de la economía, utilizando índices de precios al consumidor e índice de precios implícitos.

Finalmente, puede practicarse un ejercicio de sensibilidad sobre el papel del empleo femenino en la distribución.

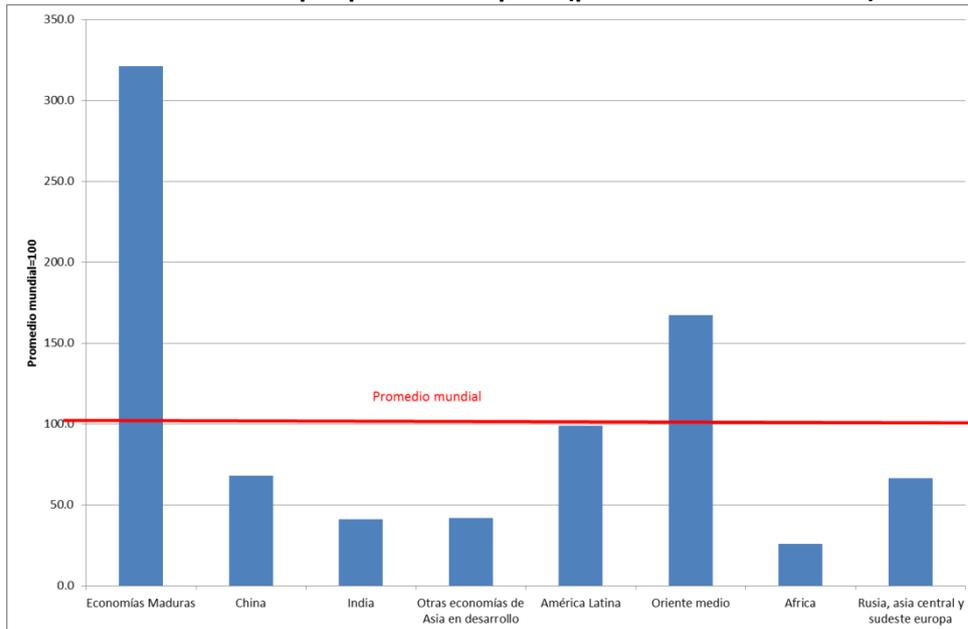
## **II. SOBRE LAS FUENTES ESTADISTICAS**

Las medidas de productividad y de distribución para el promedio regional y los países se basan en estadísticas de CEPAL y OIT, a partir de datos de las oficinas estadísticas nacionales. Para el análisis de la productividad por estratos y sectores, se utiliza directamente los resultados de un estudio reciente de CEPAL sobre este tema. Para la comparación mundial sobre productividad, se recurre a datos de la Conferency Board de 2013.

Los países cubiertos son 18, aunque el número se reduce a 15 o a 10 para algunos indicadores, así como para el análisis dinámico, de la última década o de los 20 años completos, respectivamente

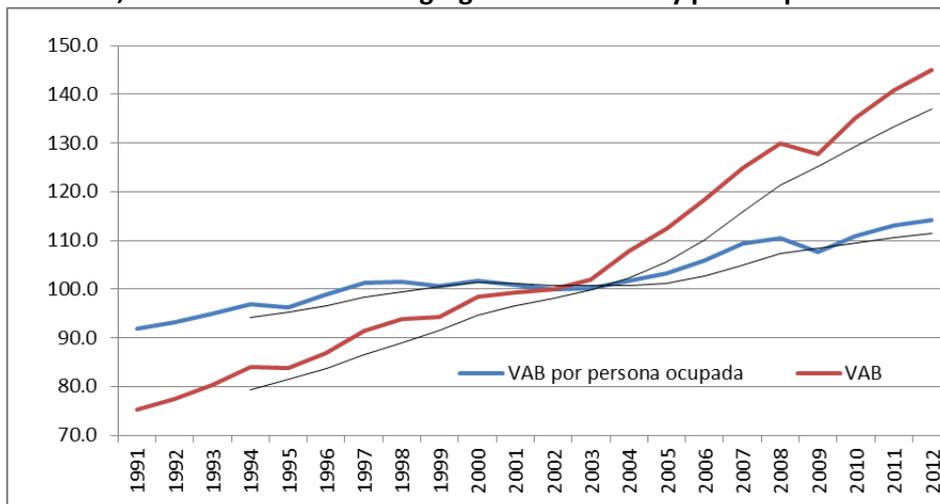
**Gráfico 1**

**Producto Bruto Interno por persona ocupada (promedio mundial =100)**



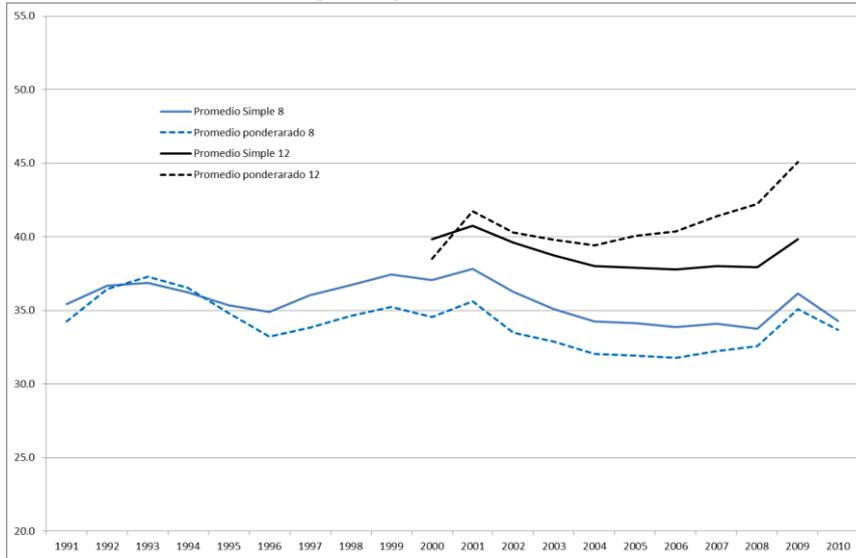
Fuente: Sobre la base de datos de The Conference Board Total Economy Database, enero 2013, <http://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

**Gráfico 2, América Latina. Valor Agregado Bruto Total y por ocupado**

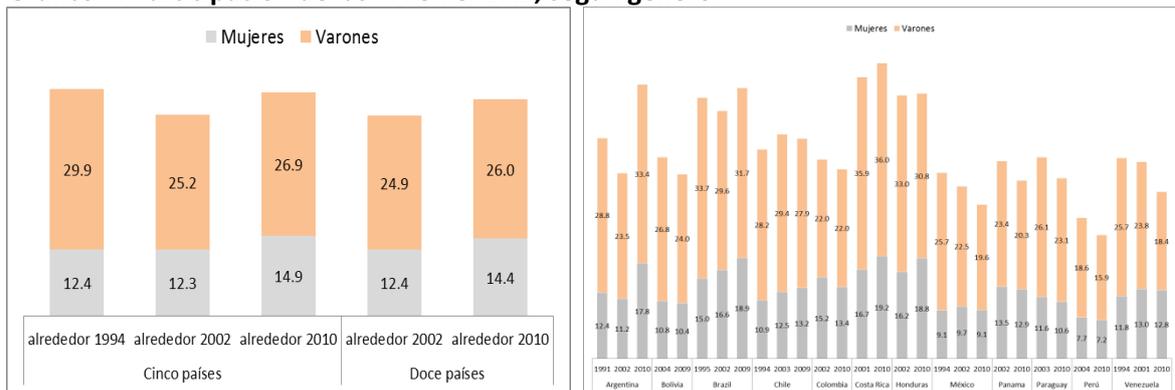


Fuente: Base de datos del estudio

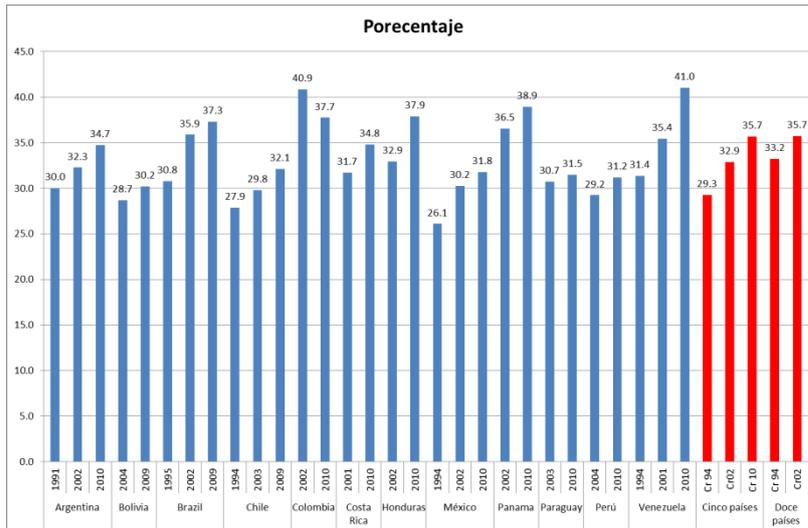
**Gráfico 3. Evolución de la participación de las remuneraciones en el VAB. Agregado de países**



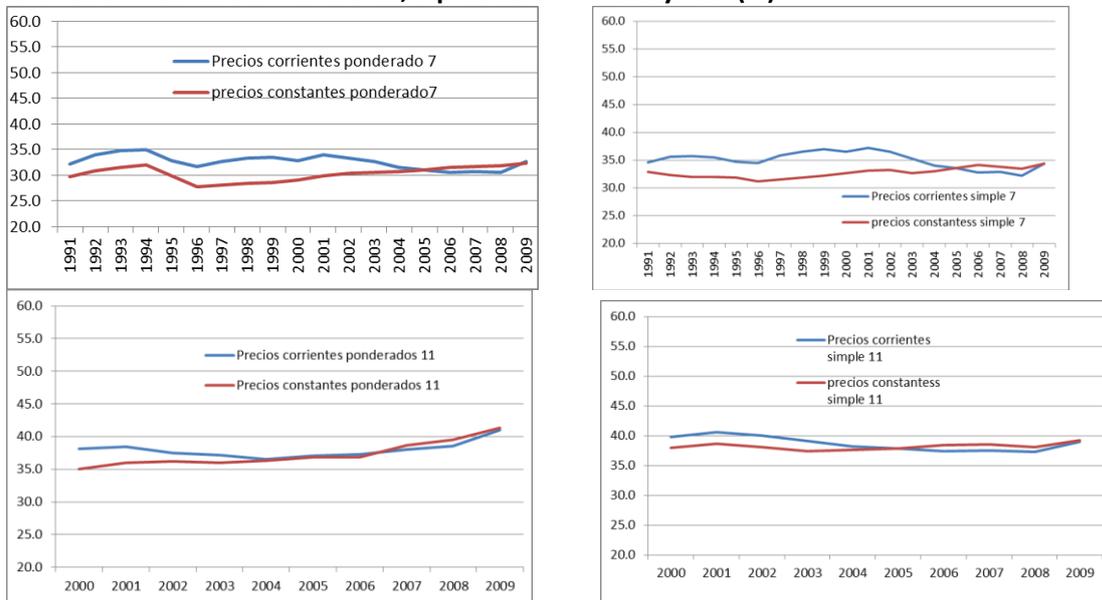
**Gráfico 4. Participación de las RA en el VAB, según género.**



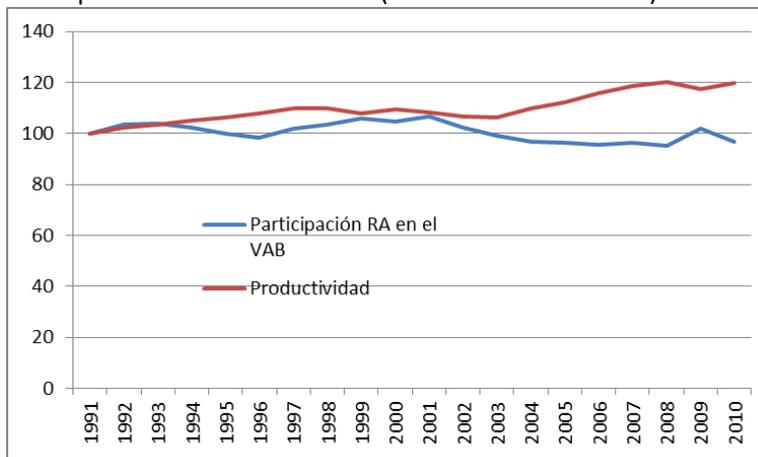
**Gráfico 5. Participación de las RA de las mujeres en las RA totales**



**Gráfico 6. Distribución funcional, a precios corrientes y real (%)**



**Gráfico 7. Evolución de la distribución funcional y la productividad. Ocho países de América Latina (Índice base 1991=100)**



**Cuadro 1. América Latina. Tasas de Variación anual del nivel de actividad, el empleo y la productividad (%)**

	VAB	Ocupados	Productividad		VAB	Ocupados	Productividad
<b>TOTAL AMERICA LATINA</b>				<b>AMERICA DEL SUR SIN BRASIL</b>			
1991-1997	3,3	1,6	1,6	1991-1997	4,6	2,6	2,0
1997-2002	1,8	2,1	-0,3	1997-2002	-0,3	1,7	-2,0
2002-2007	4,5	2,7	1,9	2002-2007	6,0	3,1	2,8
2007-2012	3,0	2,1	0,9	2007-2012	4,0	2,3	1,6
1991-2012	3,2	2,1	1,0	1991-2012	3,4	2,3	1,1
<b>AMERICA LATINA SIN BRASIL NI MEXICO</b>				<b>CENTRO AMERICA Y MEXICO</b>			
1991-1997	4,6	2,6	1,9	1991-1997	2,8	2,6	0,3
1997-2002	0,2	1,8	-1,6	1997-2002	3,2	1,9	1,3
2002-2007	5,9	3,1	2,6	2002-2007	3,8	2,3	1,4
2007-2012	4,0	2,4	1,6	2007-2012	2,2	1,8	0,4
1991-2012	3,7	2,5	1,2	1991-2012	2,9	2,1	0,8
<b>AMERICA DEL SUR</b>				<b>CENTRO AMERICA (SIN MEXICO)</b>			
1991-1997	3,6	1,3	2,2	1991-1997	4,7	3,0	1,6
1997-2002	0,9	2,1	-1,3	1997-2002	3,7	2,5	1,1
2002-2007	5,1	2,6	2,3	2002-2007	5,0	3,2	1,6
2007-2012	3,5	2,1	1,4	2007-2012	3,8	2,5	1,3
1991-2012	3,1	2,0	1,1	1991-2012	4,1	2,7	1,4

Fuente: Base de datos del estudio

**Cuadro 2. América Latina. Tasas de Variación anual de la productividad sectorial(%)**

		Primarias	Secundarias	Terciarias	Total		Primarias	Secundarias	Terciarias	Total	
<b>TOTAL DE AMERICA LATINA</b>						<b>TOTAL DE AMERICA LATINA SIN BRASIL NI MEXICO</b>					
<b>Panel Corto</b>	Principios 90s-alrededor de 1997	4,7	2,3	0,3	1,8	<b>Panel Corto</b>	Principios 90s-alrededor de 1997	4,6	1,4	0,9	1,9
	Alrededor de 1997- Alrededor de 2002	2,8	-2,1	-0,3	0,0		Alrededor de 1997- Alrededor de 2002	-0,6	-1,5	-1,5	-1,4
	Alrededor de 2002-2007	2,9	0,7	1,5	1,6		Alrededor de 2002-2007	2,0	2,3	2,9	2,4
	2007-Alrededor de 2012	1,3	-0,2	0,2	0,4		2007-Alrededor de 2012		-0,6	0,6	0,1
	Principios 90s-alrededor de 2012	3,2	0,3	0,4	1,0		Principios 90s-alrededor de 2012	1,8	0,5	0,8	0,8
<b>Panel largo</b>	Alrededor de 2002-2007	2,9	0,8	1,6	1,8	<b>Panel largo</b>	Alrededor de 2002-2007	2,3	2,5	2,9	2,8
	2007-Alrededor de 2012	1,4	0,0	0,2	0,5		2007-Alrededor de 2012	1,1	0,3	0,9	0,8
	Alrededor de 2002- alrededor de 2011	2,1	0,4	0,9	1,1		Alrededor de 2002- alrededor de 2011	1,7	1,4	1,9	1,8

**Cuadro 3. América Latina. Estratos productivos y productividad alrededor de 2009.**

	Países de heterogeneidad moderada 1/	Países de heterogeneidad intermedia 2/	Países de heterogeneidad severa 3/	Total región
<b>DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO (%)</b>				
Estrato Alto	23.4	18.2	17.8	19.8
Estrato Mediano	33.4	30.8	21.2	30.0
Estrato Bajo	43.2	51.0	61.0	50.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>DISTRIBUCION DEL PIB (%)</b>				
Estrato Alto	65.8	67.8	67.8	66.9
Estrato Mediano	24.5	21.5	18.2	22.5
Estrato Bajo	9.7	10.7	14.0	10.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>PRODUCTIVIDAD RELATIVA (Promedio=100)</b>				
Estrato Alto	280.8	371.7	382.8	336.5
Estrato Mediano	73.5	71.7	87.0	75.6
Estrato Bajo	22.4	20.2	22.5	20.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

1/ Argentina, Chile, Costa Rica, México y Uruguay; 2/ Brasil, Colombia, Panamá y Venezuela; 3/ Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú y Rep. Dominicana  
Fuente: CEPAL, **Eslabones de la desigualdad...**(op. cit) p. 35.

**Cuadro 4. América Latina. Estimaciones de productividad por estrato mediante el agrupamiento de ramas**

	1990			2008		
	DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO (%)	DISTRIBUCIÓN DEL PIB (%)	PRODUCTIVIDAD RELATIVA (Promedio=100)	DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO (%)	DISTRIBUCIÓN DEL PIB (%)	PRODUCTIVIDAD RELATIVA (Promedio=100)
Estrato Alto	12.9	31.7	245.8	13.9	35.4	254.7
Estrato Mediano	42.9	39.9	93	45.2	38.9	86.1
Estrato Bajo	44.2	28.4	64.3	40.9	25.7	62.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL