

Una recuperación mezquina en empleos¹

Por Jorge Vasconcelos

jvasconcelos@ieral.org

Desde 2008 la economía argentina ingresó en una nueva etapa, en la que la creación de empleos genuinos se ha hecho mucho más lenta que en la fase anterior. La reactivación de 2010, aún con su fuerza, no está logrando romper ese patrón. Así, el empleo privado formal estará creciendo a un ritmo inferior a 1,5 % anual durante cuatro años consecutivos, si se extrapola este comportamiento a 2011, mientras que en la industria ese guarismo girará entre 0,5 y 1 % anual. La suba de los costos laborales es uno de los factores explicativos de este fenómeno, pero no es el único. Para lograr una nueva etapa de crecimiento acelerado del empleo, en un contexto de escasa capacidad ociosa, habrá que lograr un salto adicional en la tasa de inversión.

La nueva etapa de bajo crecimiento del empleo en la Argentina coincide con el advenimiento de la crisis internacional, pero no puede atribuirse toda la responsabilidad al factor externo. La existencia de determinantes internos se pone en evidencia cuando se compara la trayectoria de Brasil y Argentina en cuanto a empleos privados formales. Entre 2009 y 2010, la creación neta de puestos de trabajo en Brasil se aproximará a 2,8 millones de personas, mientras que en nuestro país posiblemente se llegue a 100 mil incorporaciones, siempre computando la nómina del sector privado formal.

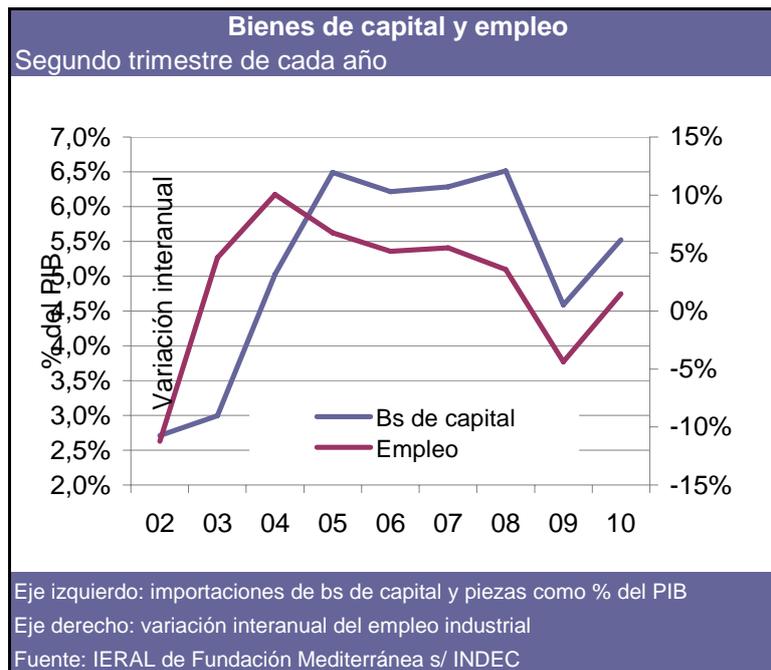
La limitada expansión del mercado laboral por un lado, junto con la sostenida reducción del superávit comercial por el otro, están derivando en medidas proteccionistas, que se adoptan con cada vez mayor frecuencia. El problema es que ese camino afecta las decisiones de inversión dado que, en el mundo globalizado, formar parte de cadenas de valor repartidas en diversos países es lo que manda. La Argentina tiene un mercado de tamaño mediano y un gran número de proyectos necesita mayor escala para ser aprobado por los accionistas.

A diferencia de lo que creían los "ludistas", hay una marcada correlación entre la introducción de nuevos equipos y el comportamiento del empleo. Aquel movimiento, liderado por Ned Ludd, tuvo su auge en plena revolución industrial inglesa, a principios del siglo IXX, y se focalizaba en la destrucción de las máquinas que, suponían, desalojaban a los trabajadores.

Aquellas percepciones fueron (definitivamente?) superadas, y los datos de la Argentina de los últimos años sirven para alejar dudas. Obsérvese el gráfico adjunto que

¹ Nota publicada el día 14 de agosto de 2010 en el diario Perfil

muestra, por un lado, la significación de las importaciones de bienes de capital (más partes y piezas) en el PIB de cada año y, por otro, la variación interanual del empleo en el sector industrial. Si bien el empleo total puede evolucionar de un modo algo diferente al del sector fabril, este último es más sensible a los ciclos y, en cierto modo, va anticipando lo que después ocurrirá en el resto.



Cuando todavía existía capacidad ociosa, por caso en 2004, un nivel de inversiones moderado, que se expresaba en importaciones de bienes de capital equivalentes a 5 puntos del PIB de entonces, era suficiente para lograr una notable expansión del empleo industrial, del orden del 10 % interanual. Sin embargo, cuando la economía comenzó a operar cerca del límite, entre los años 2006 y 2008, un ratio más elevado de inversiones, consistente con importaciones de bienes de capital promedio de 6,3 % del PIB, se combinó con una variación importante, pero más moderada, de los empleos fabriles, del orden de 4,7 % anual.

Luego de una marcada declinación en 2009, en 2010 las importaciones de bienes de capital se ubican en torno de 5,5 % del PIB, es decir, casi un punto menos que el período 2006/08, mientras que la variación del empleo industrial entre el segundo trimestre de 2009 e igual período de 2010 es de sólo 1,5 % (fuente: Encuesta Industrial del Indec). ¿Porqué tanta diferencia con 2006/08?. Hay dos razones que vale la pena subrayar. Por un lado, el indicador utilizado es un Proxy de la inversión bruta, y lo relevante es la neta, después de cubrir las amortizaciones. Es posible que hoy las amortizaciones pesen más que en el pasado mediato. Por otro lado, está el cambio de precios relativos a favor del factor trabajo. En 2004, cuando el empleo industrial creció 10% interanual, el índice de costo laboral unitario en dólares (corregido por productividad) era de sólo 46,4 comparado con 100 en 2001. Mientras, en 2006/08, cuando el empleo creció a 4,7% anual, el costo laboral unitario era de 70,4, es decir,

todavía un 30 % inferior al de 2001. En cambio, 2010 no registra prácticamente diferencia con 2001.

Una primera conclusión: con los actuales costos laborales, para recuperar dinamismo en el empleo, haría falta una caída sustancial del costo del capital. La tasa de interés es negativa, pero esto es válido para operaciones bancarias de un horizonte limitado. De largo plazo hay muy pocas opciones de financiamiento disponibles. El riesgo país, en niveles que más que triplican a los de Brasil, es un limitante serio en este aspecto.

Es cierto que no todos los casos son iguales. Aquellos sectores que han sufrido menos cambios en las reglas de juego, como el automotriz, han respondido bastante mejor que aquellos otros que han sufrido permanentes alteraciones, caso del complejo ganadero-frigorífico (llegando a prohibirse la exportación). Aquí hay una pista respecto de las condiciones que deben darse para lograr una explosión de emprendimientos.

Después de todo, una decisión de inversión puede ser vista como una sucesión de múltiples contratos, con proveedores, potenciales clientes, trabajadores, sistema financiero. Algunos de esos contratos son más determinantes que otros para la suerte del proyecto. Así, suponiendo que haya financiamiento y mercado, quedan de todos modos cuestiones como el aprovisionamiento de energía y la evolución de los precios relativos en el futuro, que lamentablemente no son hoy ventajas competitivas que pueda exhibir la Argentina. Según cálculos de Raúl García publicados en Perfil, en los días más fríos, hasta $\frac{3}{4}$ de la demanda de energía de las industrias puede llegar a quedar insatisfecha. Respecto de los precios relativos, se sabe que una inflación del 25 % anual conlleva el riesgo de que en los siguientes 12 meses los precios que definen los costos vayan por el andarivel del 35 %, mientras los de la facturación por el 15 %. El promedio seguirá siendo 25 %, pero con un fuerte impacto en la rentabilidad.

La gran liquidez que exhibe el sistema financiero y las bajas tasas de interés probablemente permitan que las empresas puedan mantener algún ritmo de inversiones, con una mezcla de autofinanciación y de crédito bancario. Pero, con los 15 millones de nuevos desempleo que la crisis generó en los países desarrollados, el contexto es sumamente exigente. La política económica necesitará más instrumentos para neutralizar eventuales riesgos externos y nuevos incentivos para que las oportunidades existentes puedan atraer a los emprendedores, sin temer a intervenciones inesperadas que cambien el negocio, más allá del propio riesgo empresario.

Los números del segundo trimestre no deberían llevar a un optimismo complaciente. La rentabilidad empresaria hoy es significativamente menor a la de los años 2004/07, limitando el autofinanciamiento de la inversión y resaltando el problema de la falta de líneas de largo plazo. El sector más sensible en este aspecto es el de construcciones y, nuevamente, la referencia es Brasil. En el vecino país, que ha ganado la batalla de la estabilidad de precios, el crédito hipotecario se expande a un ritmo del 77 % interanual y esto se expresa en un incremento de puestos de trabajo en el sector construcciones de 15 % en el primer semestre de 2010. La brecha con Argentina es de nada menos de 19,1 puntos porcentuales, ya que aquí el empleo cae 4,1 % en enero-mayo, respecto de igual período de 2009, según reconoce el Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción.