

Viernes 20.3.2015

Dólar, productividad y salarios: aritmética que no es agradable

Por: Juan Luis Bour

Economista jefe de FIEL



Los desequilibrios de precios relativos en la Argentina incluyen un histórico atraso tarifario y una notable apreciación cambiaria. La profesión en general no discute la necesidad de los ajustes, sino la magnitud de éstos. Para colaborar en el diagnóstico del problema cambiario y contribuir a establecer su dimensión, se puede recurrir al lado dual del problema: la evolución de salarios y costos laborales. Un "atraso" cambiario se asocia con un "adelanto" salarial, o si se prefiere, es un indicador del deterioro de la relación entre transables y no transables. Por lo tanto, es útil explorar esta dimensión de los costos laborales para ilustrar qué tan lejos estamos de algún equilibrio -si es que lo estamos- y cuáles son las alternativas para quienes quieren evitar la amarga píldora del "ajuste".

¿Qué nos dice la estadística pública en materia de evolución de costos laborales? Para responder este punto recurrimos a datos oficiales (aunque ello no es estrictamente necesario). El gráfico que ilustra la nota muestra una serie larga de salarios en dólares corrientes y costos laborales unitarios en la industria argentina. Los salarios industriales en dólares (las barras en el gráfico) estuvieron bastante estables en los 90, cayeron un 67% en 2002, se recuperaron al nivel precrisis a fines de 2007 y treparon otro 130% hasta fines de 2013.

La devaluación de comienzos de 2014 licuó los salarios, pero sólo por poco tiempo: para el cuarto trimestre de 2014 ya estaban un 3% arriba del mismo período de 2013.

El gráfico muestra también que salarios estables en dólares no impidieron la gran baja de costos unitarios en los 90: la industria pudo reducir a la mitad ese costo laboral por unidad de producto (dólares por auto o por cada 100 tornillos). La razón de ello fue la impresionante mejora del producto por obrero dado un régimen monetario muy rígido y la reducción de impuestos al trabajo. Entre 2001 y 2002 los costos laborales se desplomaron otro 67%, pero ya no por mejoras de productividad sino simplemente por la caída salarial. Durante los siguientes 5 años la industria tuvo costos muy bajos pero la tendencia explosiva ya estaba lanzada. A fines de 2013 el índice de costos laborales unitarios había retomado su nivel de inicios de los '90. La gráfica no podría ser más impactante: el costo laboral unitario evolucionó en forma de una V profunda, pasando de 180 a 33, para saltar nuevamente a 173 a fines de 2014. Para fines de 2015 llegaría a 195, lo que completaría el regreso al punto de partida cuando la competitividad era muy baja.

¿Cómo debe leerse esta evolución (o deberíamos decir involución) de los indicadores de costos unitarios?

La primera conclusión que surge es que no hay aumento de productividad que pueda compensar semejante evolución de costos en dólares. Aún después de incluir los aumentos modestos de productividad en la última década, los costos unitarios en dólares treparon 16% anual. O sea que el aumento de costos fue producto básicamente de aumentos de salarios en dólares muy pronunciados. Esta dinámica explosiva no puede resolverse simplemente "invirtiendo más" o "creciendo más rápido", porque dado lo modesto de nuestra evolución en los últimos 30 años, no puede esperarse que

la productividad industrial se duplique cada 4 ó 5 años. Por lo tanto no hay forma de evitar los cambios de precios relativos postergados durante años para "anclar" la inflación.

La segunda conclusión es que, dado que no se puede realizar magia con la productividad, la Argentina deberá enfrentar un ajuste cambiario de magnitud para corregir lo que desajustó a lo largo de estos años. La devaluación opera sobre los costos laborales a través de la baja de los salarios reales, de modo que el ajuste salarial resulta inevitable para recuperar competitividad. Está claro que cuanto menos se haga en términos de reducción de otros componentes de costos (impuestos, regulaciones) y de facilitar el ambiente de inversión (para elevar la productividad) tanto mayor será el ajuste cambiario necesario (tanto mayor la caída salarial) para alinear los costos hasta niveles competitivos. Queda también claro que toda devaluación sin ajuste fiscal (una versión del programa Kicillof-Fábregas de enero de 2014 que incluyó devaluación, ajuste de tasas y mayor déficit fiscal) tendría corta vida. En 2014 la baja de costos se evaporó en 9 meses, dejó 15 puntos más de inflación y demandó un aumento de la represión financiera y comercial. Al cabo del experimento el salario real en la industria estaba 9% debajo de su nivel un año atrás y los costos laborales unitarios eran 3% más altos.

La experiencia mundial y regional es bien distinta de la de Argentina. Los países industriales exitosos mantienen costos unitarios estables en el tiempo a través de políticas macroeconómicas que persiguen estabilidad monetaria y solvencia fiscal. La experiencia regional muestra que quienes no pueden mantener estándares elevados de disciplina introducen flexibilidad cambiaria. La debilidad de las monedas latinoamericanas refleja su propia debilidad fiscal, bajo nivel de inversión, exceso de regulación y escasa productividad. En estos casos, mejor tener flexibilidad cambiaria.

La Argentina puede elegir permanecer cerrada al mundo y para ello no necesita devaluar ni ajustar el fisco ni siquiera pagar sus deudas: basta con aumentar la presión tributaria y deteriorar progresivamente el nivel de vida de la población (Cuba y Corea del Norte son buenos ejemplos). Alternativamente, el objetivo de volver a conectarse con el mundo - "estar en el mundo"- hará necesario cambiar buena parte de las reglas de juego y adoptar decisiones duras desde el primer día de gestión. Sólo faltan Adenauer y una población dispuesta a comprometerse con reglas estables.