

La industria, sin margen para absorber mayores costos¹

Jorge Vasconcelos
jvasconcelos@ieral.org

Desde 2003 hasta el presente, los salarios industriales subieron a un ritmo de 18,3 % anual en dólares. Esta fenomenal recomposición de remuneraciones pudo ser absorbida por las empresas por varias razones convergentes: la devaluación de 2002 había dejado un importante "colchón cambiario"; la elevada capacidad ociosa de años anteriores permitió un fuerte avance de productividad con un nivel de inversiones moderado y también porque el gran referente para la industria local, que es Brasil, sufrió un proceso paralelo de fuerte encarecimiento de costos laborales, lo que ayudó a disimular problemas de competitividad locales.

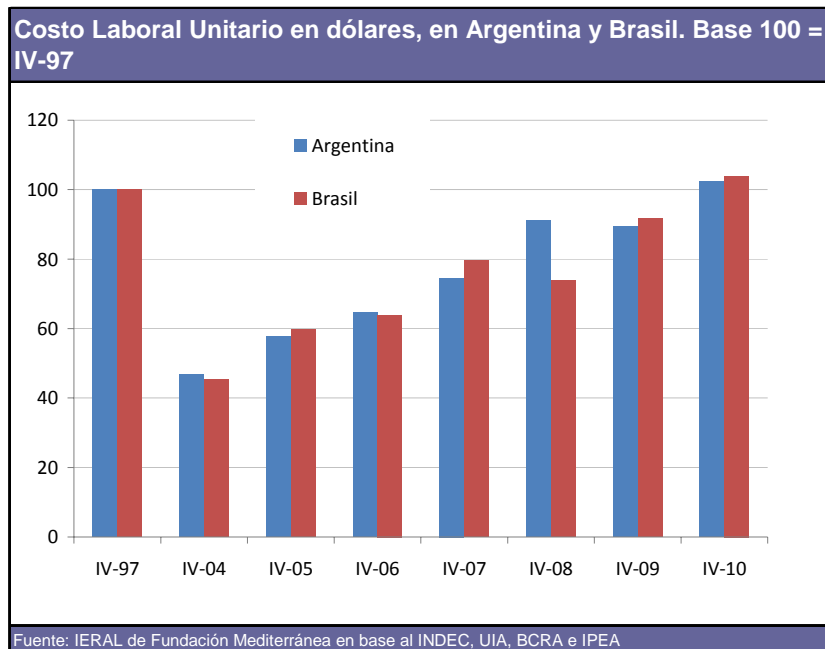
La crisis internacional que estalló en 2008 frenó momentáneamente la suba de los costos laborales en dólares, por una moderación de las demandas salariales en 2009, junto con un simultáneo salto del tipo de cambio. Sin embargo, en 2010 los salarios industriales volvieron a aumentar en forma significativa, un 25,7 % en dólares y todo indica que 2011 se parecerá en ese aspecto al año pasado. El tema es que aquellos factores que permitieron absorber mayores costos hasta 2008 ya no están presentes. Los crecientes problemas de competitividad quizás expliquen la dificultad reciente de la UIA para lograr consenso interno.

¹ Artículo Publicado en el diario El Cronista Comercial, el 25 de febrero de 2011

¿Porqué las condiciones no son las mismas que predominaron hasta 2008/09? En primer lugar, ya se esfumó el colchón cambiario que deparó la devaluación de 2002. En segundo lugar, para absorber subas salariales continuadas se necesita que la productividad laboral evolucione en paralelo y, sin capacidad ociosa en las industrias, esto depende de un incremento de inversiones a un ritmo superior al observado. En tercer lugar, porque el tipo de cambio parece haberse estabilizado en Brasil, con lo que la suba de salarios en dólares en el vecino país apunta a no más de 5 a 6 % este año. Si la Argentina supera ese umbral, los problemas de competitividad se harán visibles y habrá dificultades para seguir recuperando empleos en el sector. Para el caso de las industrias con gran ponderación de las materias primas en sus costos, este cuadro se agrava por la sostenida suba de los precios internacionales-como ya la muestran los balances de la Bolsa- aunque en este caso el problema es compartido con los competidores del resto del mundo.

Los dos indicadores relevantes para medir la magnitud de eventuales problemas de competitividad son, por un lado, la trayectoria del número de puestos de trabajo en el sector fabril y, por el otro, el comportamiento de las exportaciones y de la balanza comercial.

Ahora bien, esos guarismos tienden a ser reflejos de variables subyacentes, de producción y de costos. En este sentido, para definir el cuadro de situación actual, en el cual la influencia de Brasil es clave, no conviene tomar como punto de partida el 2001, pues en ese momento el real ya se había devaluado y el tipo de cambio en el vecino país tenía su propio "colchón".



Consideremos entonces como base el año 1997 para la comparación con Brasil. ¿Qué pasó hasta fin de 2010 con las variables asociadas a la competitividad industrial? La producción fabril, en ese período de 13 años, aumentó en forma similar en ambos países, en torno a un 42 %. El empleo cayó en los primeros años de la serie y después se recuperó, pero todavía se ubica debajo de la base en ambos casos. Los salarios en dólares subieron en forma muy pareja en cada uno de los países, en torno al 60 %, aunque por distintas vertientes, con un alza fuerte en moneda local en la Argentina, parcialmente licuada por la significativa variación del tipo de cambio (de 1 a 4 en el período) y con movimientos más moderados en Brasil, debido a que el tipo de cambio del real contra el dólar estadounidense pasó de 1,1 a 1,7 en esos 13 años.

Así, con base 100 en el cuarto trimestre de 1997, se llega a fin de 2010 con un costo laboral unitario en dólares (corregido por productividad) de 104,0 para el caso de Brasil y de 102,4 para la Argentina. En ambos casos, entonces, se tiene que los costos laborales ya superan a los vigentes antes de las devaluaciones de 1999 y 2002, respectivamente. Si en 2011 la suba de salarios en dólares de la Argentina fuera de 20 % y de 6 % en Brasil, entonces a fin de año el costo laboral unitario (corregido por productividad), podría aproximarse a 119 en nuestro país y a 107 en Brasil (base 100 en 1997); una brecha inédita para los últimos años.

El hecho que hoy no se aprecien fuerzas devaluatorias tan significativas como a fin de los '90 tiene que ver con la mejora de los términos de intercambio.

Obsérvese que, con costos laborales no muy diferentes, la balanza comercial de Brasil era deficitaria en 1998 por 6,6 mil millones de dólares y superavitaria por 17 mil millones de dólares en 2010. Para el caso de la Argentina, un costo laboral unitario en dólares semejante en 1998 y 2010 convive con dos resultados muy distintos de su balanza comercial: déficit de 5 mil millones de dólares el primer año y superávit de 12 mil millones en el último.

Si bien los términos de intercambio disimulan la pérdida de competitividad, no alcanzan a ocultarla. Cuando se focaliza en la balanza comercial industrial "pura" (excluyendo materias primas y derivados), el déficit de la Argentina supera los 20 mil millones de dólares. Para la balanza comercial total, se verifica un acelerado achicamiento del saldo, pese a la mejora de los precios internacionales. Así, del superávit de 16,9 mil millones de

IERAL



2009 se pasaría a 8 mil millones en 2011, con un ritmo de reducción superior a 1 punto del PIB por año.

Pero la variable más relevante es la del empleo industrial. En este punto se tiene que, pese a la mejora de 2% en 2010, los últimos datos muestran que el empleo fabril se encuentra todavía 2,3 % por debajo del pico alcanzado en el tercer trimestre de 2008.