

Notas sobre salarios, inflación y costos laborales¹

Estas notas tienen el propósito de presentar esquemáticamente un conjunto de hechos estilizados relativos al comportamiento de los salarios y de la inflación en la Argentina, en las últimas dos décadas, examinando también algunos aspectos vinculados a la evolución de los costos laborales.

El texto no desarrolla en detalle cada punto, sino que luego de presentar algunos hechos estilizados, remite a otros estudios, que acompañan a esta nota, donde los mismos se han examinado pormenorizadamente, enfocando no sólo las cuestiones empíricas sino también ciertos aspectos metodológicos y conceptuales involucrados en el análisis.

Considerando las relaciones entre los salarios nominales y la inflación en la experiencia argentina de las últimas décadas, es posible identificar cuatro períodos bien diferenciados. Son los que se indican a continuación.

1. Alta inflación

El primer período corresponde a la fase de alta inflación, cuyo inicio puede establecerse en 1975, a partir del shock devaluatorio conocido como “el rodrigazo”.

Los mecanismos de dinámica de precios y salarios de esta etapa, y las formas de contratación y de formación de expectativas se articulan en lo que se ha definido como el “régimen de alta inflación” (véase al respecto: Frenkel, 1990).

Uno de los rasgos centrales de ese régimen es la generalización de la práctica de reajustar los salarios nominales siguiendo reglas de indexación a la inflación pasada, medida por el índice de precios al consumidor.

En un contexto de inflación elevada, la indexación tiende a constituirse en el determinante dominante de los reajustes nominales de salarios, haciendo que

¹ Elaboradas por los consultores Mario Damill y Roberto Frenkel, para ser utilizadas como guía de la presentación sobre “Salarios, inflación y costos laborales”, en el marco del seminario taller sobre “Apoyo a la intervención del MTESS en los organismos de la política de salarios”, Buenos Aires, agosto de 2003.

otros factores potencialmente relevantes para la determinación del curso de los mismos (como el desempleo, la productividad laboral o la brecha del producto, por ejemplo) resulten poco significativos estadísticamente.

A su vez, las tasas de inflación de este período pueden explicarse, de una manera estadísticamente satisfactoria, como una combinación lineal de las tasas de variación de un conjunto de precios básicos (tipo de cambio, salarios nominales, precios públicos, y precios en mercados “de precios flexibles”, que corresponden principalmente a los alimentos frescos).

La existencia de mecanismos indexatorios daba lugar a la presencia de un importante componente inercial en la inflación, bajo este régimen. A través de los precios (y contratos) indexados, la inflación del pasado, vía costos (laborales y otros), incidía en la inflación presente. La inercia se constituyó en un elemento importante a tomar en cuenta en el diseño de los planes de estabilización en economías indexadas, como fueron el Austral en Argentina y el Cruzado en Brasil, entre otros. El programa de Convertibilidad, más adelante, recuperó las enseñanzas de aquellos intentos previos, incluyendo entre sus normas la prohibición de todo mecanismo formal de indexación, como forma de bloquear los mecanismos inflacionarios inerciales.

Ese período concluye con los episodios de hiperinflación de 1989-90, cuando se observa que los salarios nominales se “desenganchan” de la inflación pasada, para superarla (Damill y Frenkel, 1991). Ese es el momento final del régimen de alta inflación.

2. Cambio de precios relativos antes de la estabilización

Una segunda etapa va desde el fin de la segunda hiperinflación hasta el establecimiento del régimen de convertibilidad. Es un período breve, pero en él tiene lugar un muy abrupto cambio de precios relativos. En particular, se produce una suba muy fuerte de los salarios nominales medios medidos en dólares, pero con una simultánea declinación del salario real deflactado por el IPC. Estos cambios se observan con claridad en los gráficos 1.2 y 1.3 y en los cuadros 1.1 y

1.2, incluidos más adelante (esta sección y la siguiente se basan en Damill, Frenkel y Maurizio [2002], capítulo 1).

El gráfico 1.2 y el cuadro 1.1 presentan la información relativa al tipo de cambio real. El tipo de cambio había alcanzado niveles extraordinariamente altos durante los episodios de corrida cambiaria que detonaron las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 90. Pero luego, a lo largo de este último año, se produjo una caída vertical de la paridad real. Como consecuencia, y tal como se observa en el cuadro 1.1, el tipo de cambio se ubicaría, en el lapso inmediatamente anterior al lanzamiento del programa de estabilización, casi 50% por debajo de su nivel medio del lapso 1986-90.

Es importante destacar que, comparada con esa declinación, la que se observa a partir del primer trimestre de 1991 es de orden secundario. Luego sigue una larga fase de estabilidad, donde las variaciones de la paridad real son muy pequeñas, hasta la quiebra del régimen monetario en diciembre de 2001.

Cuadro 1.1
Tipo de cambio real promedio de diferentes períodos
(segundo semestre de 1986=1)

<u>Período</u>	<u>Tipo de Cambio real</u>
1986-1988	1,16
1986-1990	1,22
1990:4-1991:1	0,62
1991:2-1994:4	0,52
1995-2001	0,52
2002	1,49

El gráfico 1.3 y el cuadro 1.2 presentan los datos relativos a los salarios en dólares y a los salarios reales medios (en el sector manufacturero). Nuevamente se destaca, en el caso del salario en dólares, el drástico cambio de inicio de período. La suba de las remuneraciones medidas en esa moneda supera el 50%, cuando se compara el nivel registrado en el período anterior al lanzamiento del plan con la media de 1986-90. Nuevamente, las variaciones posteriores son de

segundo orden. El comportamiento de esta variable es de fundamental importancia, puesto que es central en la definición del costo laboral relevante para los sectores productores de bienes exportables o sometidos a la competencia de productos importados.

El salario real en las manufacturas, a diferencia del medido en dólares, tuvo un comportamiento muy diferente, que refleja también el proceso de apreciación cambiaria. Puesto que los precios de los bienes y servicios no transables subieron considerablemente medidos en dólares, y estos bienes y servicios tienen un peso elevado en el IPC, el salario deflactado por éste índice apenas ascendió, levemente, al inicio del programa de Convertibilidad, tras haber sufrido una caída en los meses anteriores.

Luego de una suba moderada en los primeros años de la convertibilidad, el salario real medio en la industria manufacturera presentó una leve tendencia contractiva a lo largo de la segunda mitad de la década. Cabe mencionar que, más allá de la evolución del salario real, el poder adquisitivo del salario fue beneficiado, en la etapa inicial del programa, por la fuerte reducción del "impuesto inflacionario" en relación con la fase previa de alta inflación. Además de la recuperación del acceso al crédito externo, el aumento del poder adquisitivo fue uno de los factores que alimentaron la recuperación de la demanda agregada.

Cuadro 1.2
Salarios medios en la manufactura en diferentes períodos
(segundo semestre de 1986=100)

Período	1986-1988	1986-1990	1990:4-1991:1	1991:2-1994:4	1995-2001
Salario real (*)	90,8	82,9	68,8	68,4	64,8
Salario en dólares (**)	80,6	73,9	112,3	133,4	125,8

(*) Salario medio deflactado por el IPC.

(**) Salario medio en dólares de poder adquisitivo constante (deflactado por el IPC de los Estados Unidos).

A diferencia de los cambios de precios relativos observados con frecuencia en los años anteriores a esta fase, este período, anterior a la estabilización lograda bajo la convertibilidad, se destaca porque la apreciación cambiaria producida entonces no se revierte posteriormente, sino que, al contrario, se

profundiza todavía más en la primera mitad de los años noventa, aunque a un ritmo inferior.

Un rasgo central de esta breve etapa es, en síntesis, el hecho de que deja establecido un conjunto de precios relativos muy diferentes de los precedentes (en especial un salario mucho mayor, medido en dólares; en otros términos, un costo laboral mucho mayor para los sectores productores de bienes transables), lo que constituye una de las “condiciones iniciales” de la fase siguiente, puesto que sus cambios posteriores, a lo largo de los noventa, serían, en este plano, de mucho menor magnitud.

3. La convertibilidad “en régimen”

Un tercer período abarca el funcionamiento de la convertibilidad “en régimen”, desde que se completara la convergencia con la inflación internacional, hacia 1994.

Pero antes de retomar la cuestión de la dinámica de precios y salarios, corresponde hacer referencia a algunas de las consecuencias de los cambios de precios relativos que acabamos de mencionar, combinados con la apertura comercial profundizada a inicios de los años noventa, sobre variables como el empleo y la productividad laboral.

El proceso de ajuste de la ocupación a las nuevas condiciones propias de los noventa ha sido estudiado, con una perspectiva agregada, por ejemplo en: Damill, Frenkel y Maurizio (2002), capítulo 2, “El mercado de trabajo”. Allí, partiendo del supuesto de que las firmas ajustan gradualmente al cambio de las condiciones (de precios relativos y de protección al comercio) de inicios del período, se estima la magnitud del ajuste contractivo del empleo resultante. Se examina también la composición sectorial de la ocupación, comprobando que la tendencia negativa de la tasa de ocupación en empleos de tiempo completo, en particular, se debe al pobre desempeño de los sectores productores de bienes transables, de la manufactura en especial, afectados por la apertura y la apreciación cambiaria.

El impacto del cambio de los precios relativos y de la apertura sobre la ocupación y la productividad en distintas ramas industriales se estudia en: Frenkel y González Rozada (1998).

Retomamos ahora la cuestión de la dinámica de precios. El gráfico 1.1 ilustra acerca de la notable efectividad antiinflacionaria que tuvo el programa de Convertibilidad. La tasa mensual media de variación del índice de precios al consumidor había sido de 12% entre marzo de 1990 y el mismo mes de 1991. Si bien muy elevado, ese ritmo de variación de precios se mantuvo relativamente estable durante varios meses, e incluso tendía a declinar hacia fines de 1990. Pero a comienzos del año siguiente, una corrida cambiaria puso a la economía al borde de una tercera hiperinflación. Arrastrado por el precio del dólar, el IPC se incrementó casi 24% en febrero. En ese momento, un nuevo ministro anunció el plan, basado en la fijación de la paridad y en el establecimiento del nuevo régimen monetario.

La desaceleración de los precios fue inmediata. En el caso de los bienes transables, de los cuáles da cuenta de manera aproximada el índice de precios mayoristas (IPM), la fijación del cambio tuvo un impacto notable. La inflación mayorista bajó inmediatamente a cifras del orden del 1% mensual, y en declinación. Este índice acumularía una variación de 12,5% desde el inicio del plan hasta diciembre de 1994, lo que equivale a poco más de 3% en términos anualizados.

El índice de precios al consumidor (IPC), en cambio, se incrementó en 58,5% en el mismo lapso. Si bien también en este caso la caída del ritmo inflacionario fue abrupta (pasando de alrededor de 12% a poco más de 1% mensual), la inflación residual que se acumuló en los primeros tres años no es despreciable. Esto se explica por el mayor peso que tienen los bienes y servicios no transables en el cálculo del IPC, y expresa, en consecuencia, el cambio de precios relativos ocurrido en el período, el que, como ya se indicó, continuó, aunque a un ritmo muy atenuado, al que se había observado con anterioridad al lanzamiento del plan.

La divergencia entre estos dos índices de precios desaparece hacia fines de 1994. Desde ese momento y hasta la crisis final del régimen macroeconómico, en diciembre de 2001, las tasas de inflación tendieron a ubicarse siempre muy próximas a cero, y con predominio de leves variaciones negativas. De modo que a lo largo de esos siete años las variaciones acumuladas del IPC y del IPM resultaron pequeñas y negativas, del orden de -1,5% en ambos casos.

Completamente desactivados los mecanismos indexatorios, en este período es posible comprobar la existencia de una elasticidad-desempleo negativa, estadísticamente significativa, de los salarios reales medios. Los correspondientes desarrollos y resultados empíricos, centrados en la estimación de una “curva de salarios”, se presentan por ejemplo en: Damill, Frenkel y Maurizio (2002), capítulo 8, “Determinación de las remuneraciones”.

4. La crisis del régimen de tipo de cambio fijo y sus consecuencias

Luego, a la salida de la convertibilidad, se ingresó en una nueva fase de inflación, detonada por la depreciación cambiaria. Un rasgo notable de este período es que el impacto inflacionario (el pass-through) del impulso cambiario fue muy inferior al de episodios devaluatorios anteriores. Este tema, y la dinámica inflacionaria de este período, se estudian en: Frenkel, J. (2003).

El bajo traslado a precios de la depreciación de 2003 se explica en parte por el congelamiento de tarifas, pero sobre todo por el hecho de que, en un marco de elevado desempleo, los salarios nominales no reaccionaron ante la suba de la inflación. Al “ancla” de las tarifas públicas y de los salarios nominales se sumó, desde mediados de 2002, la reversión de la tendencia ascendente del tipo de cambio, de modo que la nueva fase inflacionaria resultó también relativamente breve. La economía argentina retornó en 2003 a tasas de variación de precios comparables a las de la segunda mitad de los años noventa, bajo la convertibilidad, aunque con un conjunto de precios públicos congelados a partir del establecimiento de la emergencia económica, a comienzos de 2002.

Nota final sobre salarios reales y demanda agregada

Es sabido que las relaciones entre salarios reales y demanda agregada no son tan directas como a veces suele suponerse. Si se parte de un enfoque a la Kaldor, un cambio de precios relativos a favor de los asalariados (en detrimento de los preceptores de beneficios y rentas) tendrá un impacto positivo sobre el gasto agregado, siempre que la propensión a gastar de los asalariados sea mayor que la de los no asalariados. Esto último parece plausible, pero como la experiencia de la Argentina en los años noventa muestra con claridad, no es necesariamente así, en especial en condiciones de relativa abundancia de recursos financieros.

En este punto, la Argentina de los años ochenta contrasta muy nítidamente con la de los noventa. Puede conjeturarse que, dado el racionamiento del crédito internacional y la estrechez de los mercados financieros internos, en los años posteriores a la crisis de la deuda en particular, las condiciones distributivas internas resultaban determinantes significativos de la demanda agregada y de la absorción interna, y los cambios distributivos repercutían en consecuencia sobre el comportamiento del PIB, tal como había sido típico de la larga fase de stop-go iniciada hacia mediados de los años treinta.

En Frenkel (1990), por ejemplo, se exploran las conexiones entre la evolución del poder adquisitivo del salario, la demanda efectiva y el nivel de actividad. Razonando con un modelo de dos sectores, uno de precios flexibles y otro de precios fijos, se muestra que las fluctuaciones del poder adquisitivo del salario total medio se correlacionan estrechamente con el precio relativo de los alimentos frescos, frutas, verduras y legumbres (los bienes de precios "flex"), y se correlacionan también estrechamente con el consumo de las cuentas nacionales medido a precios constantes. Para el período 1977-1988 se estima una elasticidad (de steady-state) del consumo respecto del poder adquisitivo del salario de 0,44, estadísticamente significativa.

Sin embargo, en contraste, en los años noventa, bajo la forma de funcionamiento de la economía definida centralmente por el régimen de

convertibilidad, los impulsos financieros fueron largamente dominantes en la determinación de la demanda agregada y de la absorción.

Estos impulsos financieros se expresan en variables como la tasa de crecimiento de la base monetaria (u otro agregado que refleje las condiciones internas de liquidez) y la prima de riesgo país (un modelo de determinación del producto en esta fase se presenta por ejemplo en: Damill, Frenkel y Maurizio [2002], capítulo 1, “La evolución macroeconómica en los años noventa”). En ese contexto, el comportamiento del salario real no entra de forma estadísticamente significativa en la explicación del comportamiento del PIB.

Los gráficos 1.4 y 1.5 ilustran también estos hechos. La correlación entre las tasas de variación de la absorción interna y de los salarios reales medios es elevada en los años ochenta (se aproxima a 0,7, entre 1980:1 y 1990:4, en las series trimestrales). Pero esa correlación baja a notablemente, a sólo 0,23, en el período 1991:1-2001:4.

Del mismo modo, el inicio de la reactivación reciente, en 2002, se dio a pesar de la intensa caída de las remuneraciones reales en la primera mitad de ese año. Si bien, en contraste con lo sucedido en las fases de expansión del PIB experimentadas en los años noventa, el crédito externo e interno volvió en esta etapa a un cuadro de contracción y racionamiento, las mejoras de rentabilidad en algunos sectores con buenas oportunidades de inversión, como el agropecuario, y la existencia de importantes recursos financieros fuera del sistema financiero formal (reflejo de las salidas y “fugas” de capitales a lo largo de la fase anterior), parecen haber hecho factible este desempeño.

Referencias

Damill, M. y R. Frenkel (1991). "Hiperinflación en Argentina: 1989-1990", en: Butelmann, A., et al., Elecciones y política económica en América Latina. Ed. Tesis-Norma, Buenos Aires.

Damill, M. y R. Frenkel (1997). "Costos laborales en los países del Mercosur: una evaluación de los trabajos elaborados en el marco de la Comisión 1 del SGT 10", Buenos Aires, mimeo.

Damill, M., R. Frenkel y R. Maurizio (2002). Argentina: una década de convertibilidad. Análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso, Organización Internacional del Trabajo, Buenos Aires.

Frenkel, J. (2003). "El impacto inflacionario de la depreciación cambiaria de 2002 en Argentina", Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Seminario de integración y aplicación, Buenos Aires.

Frenkel, R. (1990). "El régimen de alta inflación y el nivel de actividad", en: Arellano, J.P., Inflación rebelde en América Latina, CIEPLAN-HACHETTE, Santiago de Chile.

Frenkel, R. y M. González Rozada (1998). "Apertura, productividad y empleo. Argentina en los años noventa", Serie de Documentos de Economía CEDES-Universidad de Palermo, n° 9, Buenos Aires.

Nota: se adjuntan ejemplares de todas las publicaciones mencionadas.

Buenos Aires, agosto de 2003

Gráfico 1.1
Tasas trimestrales de inflación
(%)

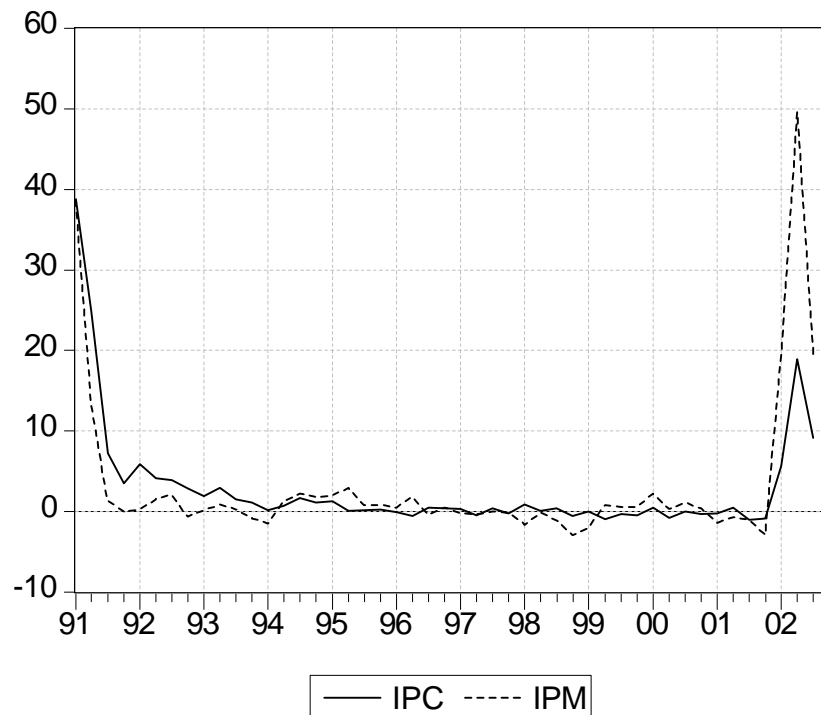


Gráfico 1.2
Tipo de cambio real
(tipo de cambio nominal multiplicado por el IPC de los EE.UU.,
sobre el IPC local; segundo semestre de 1986 = 1)

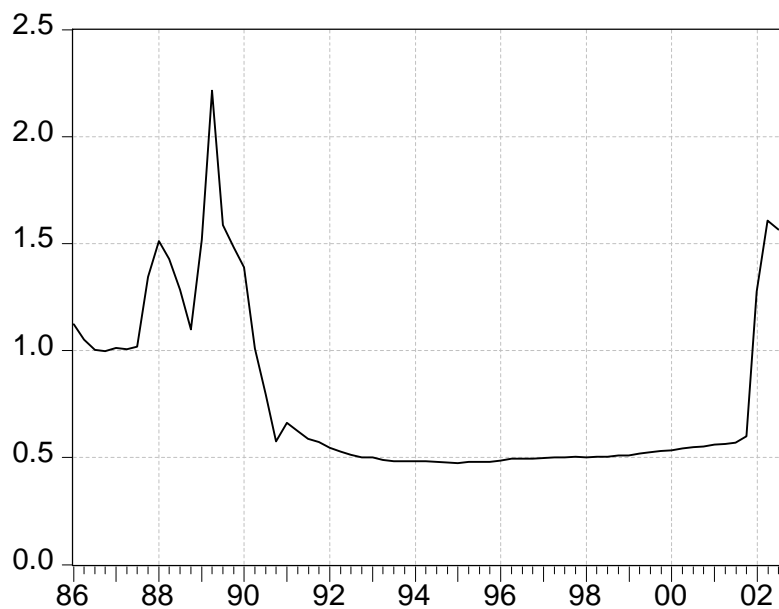


Gráfico 1.3
Salario real medio en las manufacturas (con el IPC como deflactor)
y salario medio en dólares de poder adquisitivo constante
(segundo semestre de 1986=1)

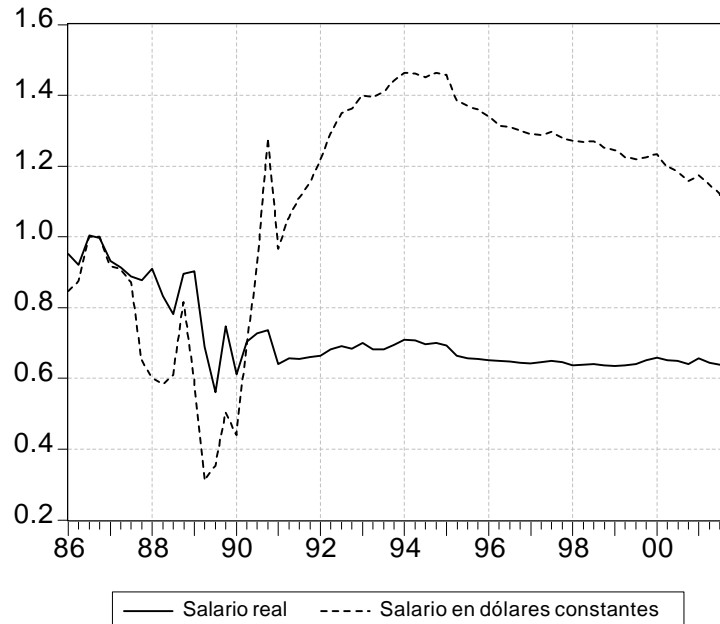


Gráfico 1.4
Producto interno bruto trimestral desestacionalizado
a precios constantes y salario real medio
(en logaritmos, 1980:1-1990:4)

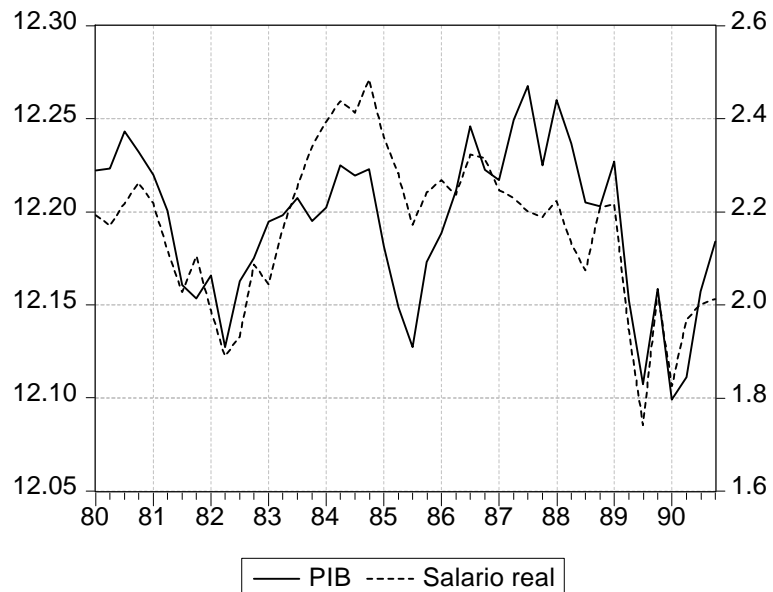


Gráfico 1.5
Producto interno bruto trimestral desestacionalizado
a precios constantes y salario real medio
(en logaritmos, 1991:1-2001:4)

