



## **La brecha de competitividad pone en jaque los niveles de empleo privado**

**Marcelo Capello y Gerardo García Oro**

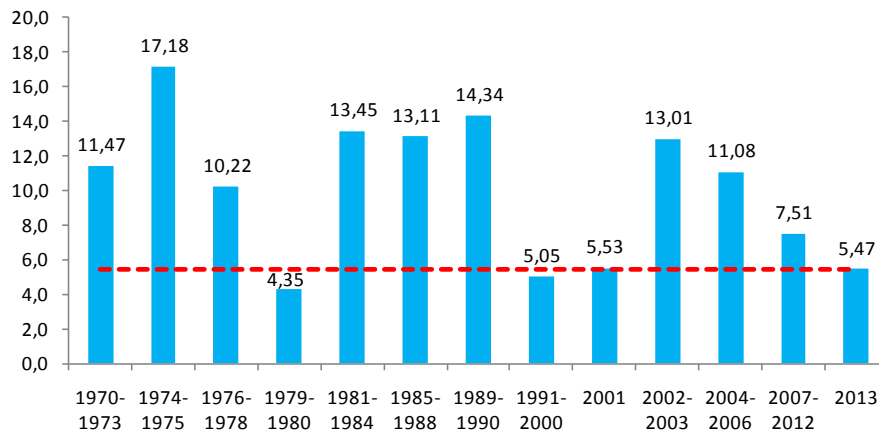
En los últimos años se ha venido observando un deterioro en los niveles de competitividad de la economía. El retraso cambiario junto a una política monetaria muy expansiva, entre otros factores, potenciaron la demanda por el dólar paralelo, que en los últimos días llevó su brecha con la cotización oficial a alrededor de un 70%.

¿Cuál es el nivel del tipo de cambio oficial actual en un contexto histórico? La evidencia señala que el tipo de cambio real (TCR) contra el dólar en 2013 se encuentra entre los menores desde 1970. Resulta similar al existente en el año 2001, apenas 7% por arriba del visualizado en promedio entre 1991 y 2000 y 26% superior al TCR de 1979-80, cuando más se hizo sentir el efecto del atraso cambiario sobre la competitividad industrial.

En otros términos, el valor promedio del tipo de cambio real para el periodo 1970-2012 resulta equivalente a \$9,65 por dólar a valores actuales, mientras que la mediana en el período fue de \$9,22 por dólar.



### Tipo de cambio real (pesos por dólar)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de Ferreres, IPC INDEC, IPC Bs. As. City e IPC San Luis.

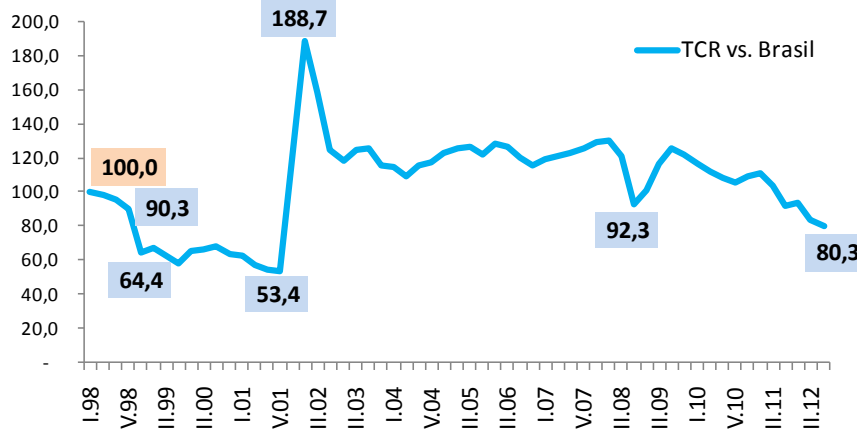
Inclusive, la medición del TCR en los últimos años debe analizarse con cuidado, por cuanto aún cuando se utilicen índices de precios al consumidor alternativos al INDEC, igualmente no se estaría captando con el IPC los movimientos de costos para empresas (entre otros factores, por cuanto el IPC incluye tarifas de energía y transporte a nivel de consumidor, por ende en niveles históricamente afectados a causa de los subsidios existentes en tales sectores).

Una manera alternativa de analizar el problema de competitividad cambiaria consiste en comparar la evolución del tipo de cambio respecto a algún país de referencia (en este caso, Brasil) pero en lugar de índices de precios al consumidor ajustar por evolución de salarios industriales en ambos países, para acercarse al efecto sobre los costos de producción. Se trataría de una medida de tipo de cambio real ajustada por el "precio" específico que deben abonar las empresas para contratar trabajadores industriales en cada país.



Así calculado, el TCR "salarial" contra Brasil se ubicaba en 2012 un 20% debajo del nivel existente en el primer trimestre de 1998, previo a la devaluación en ambos países (enero de 1999 en Brasil, enero de 2002 en Argentina). Partiendo de un valor 100 a inicios de 1998, llegó a ubicarse en 53 a finales de 2001 y en 189 a comienzos de 2002. Se mantuvo amesetado en torno a un valor de 120 entre comienzos de 2003 y fines de 2008, y desde mediados de 2009 se observó una persistente caída, hasta el valor de 80,3 hacia el final de la serie.

**Tipo de cambio real deflactado en base al salario industrial**  
Índice base I Trim. 1998 = 100



*Fuente: IERAL sobre la base de Encuesta Industrial Mensual - INDEC, BCRA e IBGE.*

Los problemas de competitividad que enfrentan los sectores productivos llevan a considerar al salario bajo dos visiones alternativas: como ingreso de los trabajadores y como costo para el sector productivo. En este sentido, el sector industrial representa uno de los ámbitos de trabajo que nuclea a una parte importante de los asalariados en Argentina. Asimismo, se constituye como uno de los principales sectores de tracción sobre las demás actividades productivas de la economía. Sobre éste pueden analizarse dos

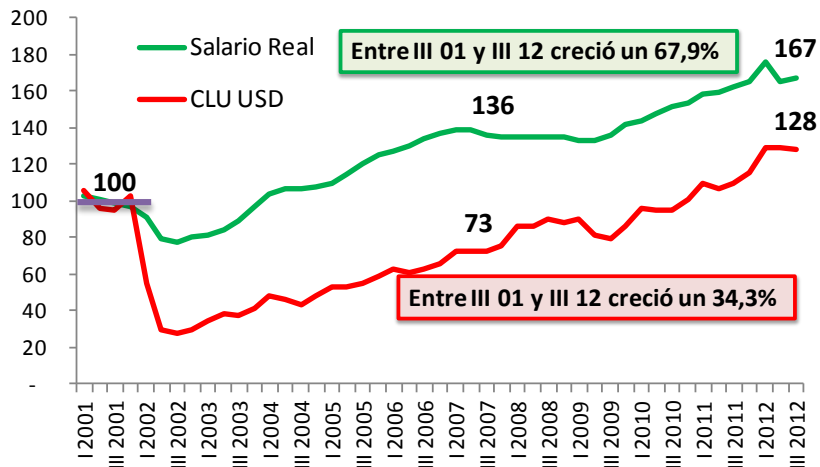


indicadores esenciales: uno es el salario real de sus trabajadores (medido por el Índice de Salarios por Obrero ajustado en base a mediciones de precios alternativas) y el Costo Laboral Unitario (CLU), expresado en dólares. El primero, como se adelantó, expresa al salario como ingreso y poder de compra (y es seguido con mayor atención por los trabajadores); el segundo mide la evolución de los costos en términos de mano de obra que enfrentan los sectores productivos (y es seguido con mayor atención por las empresas, pues ayuda a determinar sus posibilidades de rentabilidad y competitividad en el mercado).

Al respecto, tras la crisis ocurrida a fines del año 2001 y la respectiva devaluación monetaria, tanto los costos laborales medidos en dólares como el salario real fueron licuados, aunque en diferentes magnitudes. Luego, con la recuperación económica, dichos indicadores exhibieron una tendencia alcista (de recuperación salarial para los trabajadores e incremento en costos laborales para las empresas del sector). Así, punta a punta, entre 2001 y 2012, el salario real industrial para trabajadores registrados se incrementó en un 68%, mientras que el costo laboral unitario en dólares lo hizo en un 34%.

Sin embargo, es notable observar cómo la brecha entre el salario real y los costos laborales se fue reduciendo en los últimos años, fundamentalmente por los problemas de competitividad que viene enfrentando la economía.

**Salario real industrial y costo laboral unitario en dólares para la industria**  
Índice base promedio 2001 = 100



*Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de Índice de Salarios INDEC, IPC INDEC, IPC Buenos Aires City e IPC San Luis.*

Sin duda esta situación viene afectando al empleo privado en los últimos meses, situación que podría agravarse en el tiempo si no es corregida con mejoras en los niveles de competitividad, no necesariamente a través de la política cambiaria. Sobre la cuestión del empleo, lo primero que puede decirse es que en el periodo que abarcó los años 2003 a 2007, potenciado por un efecto de licuación salarial provocado por la devaluación de 2002 que implicó la salida de la convertibilidad, se dio un fuerte crecimiento en los niveles de empleo asalariado, tanto en el ámbito público como privado.

Pero ya en el año 2008, las tasas de crecimiento del empleo asalariado privado se contrajeron significativamente y hasta llegaron a resultar negativas (destrucción de empleos) entre mediados de 2009 e inicios de 2010, cuando se sumó el efecto de la crisis financiera internacional. Una vez superado dicho impacto, pero subsistiendo el problema de competitividad, la creación de empleos en el ámbito privado nunca volvió a los niveles



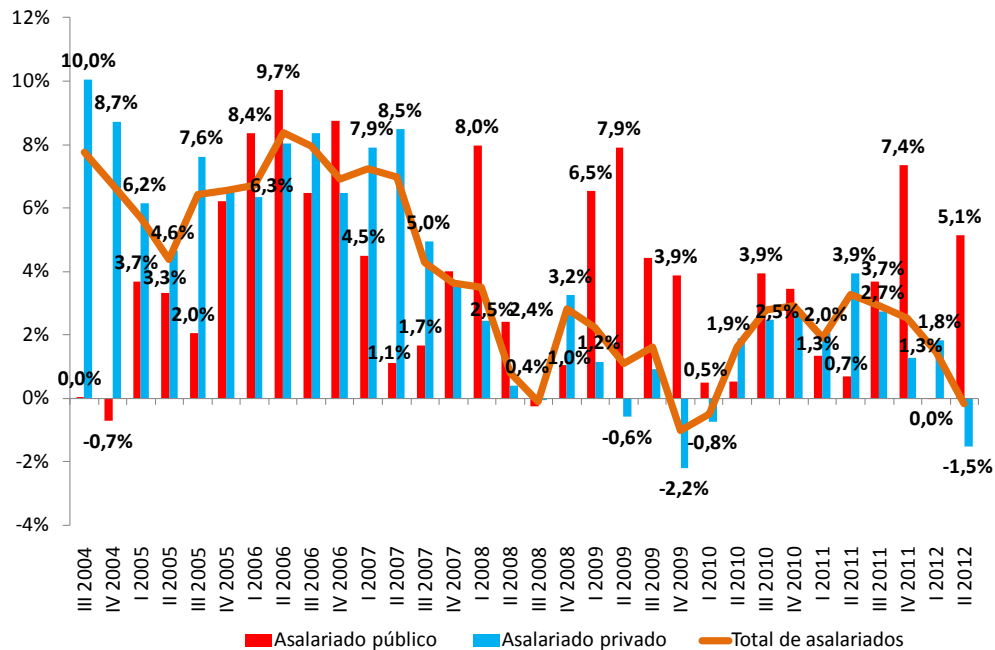
observados en años anteriores, aunque compensado por la creación de puestos asalariados en el sector público.

Puntualmente, la información da cuenta de que entre el 2003 y 2007 el empleo privado creció en promedio un 7,0% anual, mientras que el empleo público lo hizo a un ritmo del 4,2% anual. Esto implicó un incremento neto del empleo asalariado al 6,4% anual promedio. Por otro lado, entre 2008 y 2012, en donde el empleo público se incrementó a razón del 3,4% anual y el empleo privado tan sólo en un 1,2% promedio, la creación de empleo asalariado fue positiva, pero de un 1,6% anual promedio.

En términos acumulados puede decirse que entre 2003 y 2007 el empleo asalariado privado creció un 35% y el público un 10%, mientras que entre 2008 y 2012, el empleo privado subió sólo 4%, contra un 18% que lo hizo el empleo público.

Esto da cuenta de un fuerte debilitamiento en la capacidad de generación de empleos del sector privado, tanto por problemas de competitividad como de excesos de uso de capacidad instalada, los cuales difícilmente puedan ser expandidos bajo el contexto de retraso cambiario existente.

#### **Variación interanual del empleo asalariado público y privado (en %)**

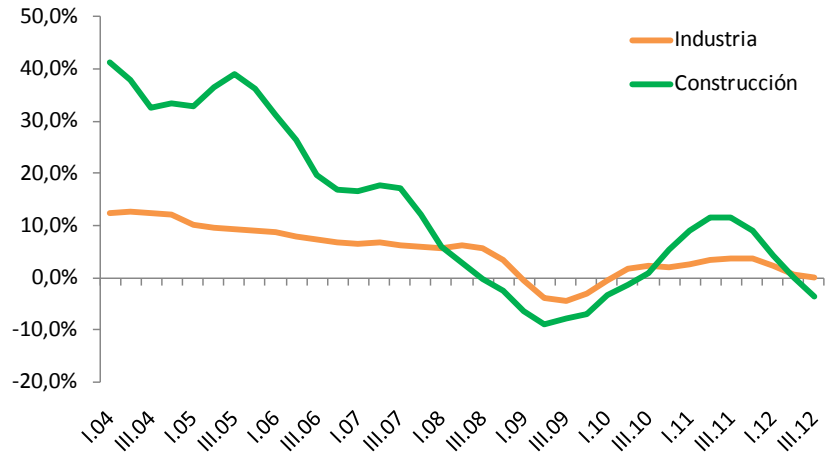


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de EPH – INDEC.

Tampoco resulta alentador el panorama si lo que se analiza es la evolución del empleo asalariado privado registrado, en el cual se encuentra un nivel de estancamiento y con escasa (o negativa) creación de puestos.

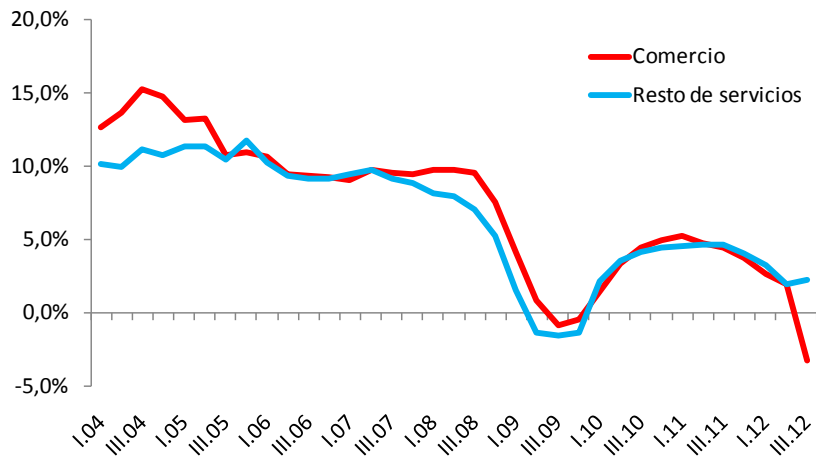
Esta situación contrasta fuertemente con el ritmo al cual se crearon empleos formales en los años previos a la ocurrencia de la crisis financiera internacional. Prueba de ello es que entre los años 2003 y 2008 el empleo formal creció en promedio un 25,3% anual en el sector de la construcción (asumiendo una mayor volatilidad que lo diferencia de los demás sectores), un 11,1% anual para actividades comerciales, 9,9% anual para el resto de servicios (no comerciales) y al 8,6% anual en el sector industrial. En cambio, la creación de empleo en la industria fue prácticamente nulo en el último dato disponible (III trim. 2012), negativo en la Construcción y Comercio, a la vez que positivo en el Resto de los Servicios Privados.

**Variación interanual del empleo asalariado formal en la producción de bienes (en %)**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de MECON.

**Variación interanual del empleo asalariado formal en la producción de servicios (en %)**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de MECON.