

FALACIA DÓLAR/SALARIO. ¿QUÉ DICEN LOS OBREROS?

“Si hay una falacia a repudiar es la que afirma que, necesariamente, un dólar (real) alto supone salarios reales bajos”. Así comienza textualmente el artículo publicado por Eduardo Luis Curia, el pasado 1 de diciembre en El Cronista, titulado “dólar alto y salarios bajos: una falacia”.

Compare esta afirmación con la siguiente: “si hay una realidad que lamentar es que, en un país como Argentina, un dólar real alto supone salarios reales bajos”.

La primera afirmación dice que quienes sostenemos que, por las razones que voy a explicar de inmediato, en un país como el nuestro existe la referida relación inversa, estamos equivocados. La segunda dice que es una lástima que así sea, pero que es una realidad.

Como **Contexto** –entre otros- está convencido de que existe la referida relación inversa, por más ejercicios econométricos o “efectos Balassa/Samuelson” que se mencionen, entonces vale la pena analizar la cuestión en detalle.

Antes de entrar en un debate profundo, habría que hacer una pequeña encuesta. Si quien lee esto es un asalariado, bastaría con mirarse al espejo y preguntarse, por ejemplo, por el poder adquisitivo de su remuneración en, digamos, 1998, 2000, 2002 o ahora; si no lo es, bastaría con que le preguntara a su secretaria, o a sus parientes asalariados. Hacer un debate sobre si ahora es de noche o de día es una buena manera de perder el tiempo: lo que hay que hacer es arrimarse a la ventana y mirar.

La relación inversa entre tipo de cambio real y salario real está documentada en Argentina en más de un siglo de análisis y propuestas económicas concretas.

Los socialistas argentinos de comienzos del siglo XX, analizados por E. A. Zimmermann (Los liberales reformistas, Sudamericana, 1995) tenían muy claro que la defensa del interés de los obreros, en un país con pleno empleo (un país que recibía tanta inmigración, salvo episodios esporádicos debía tener pleno empleo), pasaba por la maximización del salario real. Por lo cual eran partidarios de la convertibilidad y del libre comercio. ¡Sí, como lo lee! Ellos sabían que los salarios se pagaban en pesos papel, y los productos de exportación se cotizaban en oro o libras, y por consiguiente no querían que disminuyera el poder adquisitivo del salario vía la devaluación. Por eso protestaban cada vez que se interrumpía la convertibilidad. Y en cuanto al libre comercio, vía la competencia externa procuraban que los productos disponibles en nuestro país, se pudieran comprar al más bajo precio posible.

Durante la década de 1960 apareció la primera explicación de por qué, contra lo que sugería un enfoque keynesiano elemental, una devaluación exitosa generaba recesión y no reactivación económica (ver C. F. Díaz Alejandro: Exchange rate devaluation in a semi-industrialized country: the argentine experience 1955-61, The MIT press, 1965. Hay versión castellana del Instituto Di Tella). El núcleo de la explicación de Carlos Díaz arranca, precisamente, del impacto regresivo que la devaluación tiene sobre la distribución del ingreso.

M. Diamand (Doctrinas económicas, desarrollo e independencia, Paidós, 1973), basa todo su esquema en que la mejora del tipo de cambio real necesaria para financiar las necesidades de importación que requiere el desarrollo, en base al aumento de las exportaciones agropecuarias, es socialmente insostenible desde el punto de vista del ingreso de los trabajadores.

Al final del período Martínez de Hoz, G. Di Tella ("Paradojas de la política económica", Criterio, 53, 10 de julio de 1980), shoqueó a más de uno mostrando la mejora salarial que había producido el deterioro del poder adquisitivo del dólar, particularmente durante los últimos años de la gestión Martínez de Hoz.

¿De dónde surge esta relación inversa? Una devaluación exitosa es aquella en la cual el tipo de cambio aumenta más que los precios internos (si todo aumentara en la misma proporción, el único efecto real de la devaluación sería el deterioro del poder adquisitivo del stock de moneda local, en el momento en que se produce la devaluación).

Más precisamente, una devaluación exitosa aumenta el precio relativo de los bienes que son objeto de comercio internacional, con respecto a aquellos que sólo se determinan localmente. Una devaluación, automáticamente, aumenta el precio local de los bienes exportables (los que se exportan, o se podrían exportar), porque si al productor local los demandantes locales no le pagan lo que podría conseguir exportando, venderá en el exterior. Precisamente, y más allá del efecto fiscal, las retenciones a las exportaciones buscan morigerar este efecto.

Con los bienes importados ocurre lo mismo... si se siguen importando. Porque, como se viera en Argentina desde comienzos de 2002, la devaluación produce sustitución de muchas importaciones.

¿Cuáles son los precios que no se ajustan automáticamente? Los de aquellos mercaderías y servicios que sólo se venden localmente. Por ejemplo... ¡los servicios laborales! Más claro, agua. Por eso, contra lo que sostiene Curia, digo que para quedar políticamente correctos, los entusiastas de lo que está ocurriendo en Argentina a partir de 2002 hablan de “modelo productivo”, “dólar alto”, “competitividad”, pero no cuentan la otra cara de la moneda.

Este efecto es particularmente intenso en países donde el consumo local de los productos de exportación, a su vez forma una proporción importante de la canasta familiar. Cuando yo iba a la facultad, alrededor de QUINCE por ciento del gasto total del asalariado se destinaba a carne vacuna, por lo que la “digestión” interna del ciclo ganadero era una cuestión de máxima importancia (el aumento de la tasa de inflación durante la gestión Lanusse tuvo mucho que ver con el aumento del precio internacional de la carne; el aumento del precio de la carne le complicó la vida al plan Austral, y generó... los pollos de Mazzorín, etc.).

Afortunadamente la dieta del asalariado argentino es hoy poco intensiva en soja. Si lo fuera, no festejaríamos tan alegremente el aumento del precio mundial del producto.

Lo que sí podría decir Curia es que el nivel salarial de la década de 1990 era insostenible, porque –particularmente en el sector público- se basaba en endeudamiento, cadena de la felicidad que en ausencia de ajustes alguna vez se habría de romper.

Ahora empezamos a hablar.

¿Cuál fue la respuesta pública y profesional, a la propuesta de López Murphy-De la Rúa-Cavallo, de reducir 13% algunos salarios nominales y jubilaciones públicos, en presencia de reducción de precios? Fueron totalmente incinerados. Después vino Duhalde, redujo el poder adquisitivo de todos los salarios y las jubilaciones en alrededor de un tercio, y parece que fuera un estadista (en todo caso mostró que, más allá de lo que decimos, a los argentinos la transparencia no nos gusta nada).

La relación inversa entre tipo de cambio y salarios existe. Para evitar fuertes oscilaciones en estos últimos, habría que evitar fuertes oscilaciones en el primero, y para esto deberíamos cortar el ciclo “shock de confianza-shock de desconfianza”, en el cual hemos vivido desde hace por lo menos medio siglo. ¿Alguien sabe vía qué mecanismos institucionales y políticos se puede lograr esto?

¡Animo!