

Argentina, Estados Unidos y la curva de Phillips

Por Eliana Scialabba
22 de julio de 2016

Nota escrita en colaboración con F. Ignacio Rosenfeld

Este 12 de julio varios medios dedicados a la economía publicaron que el banco JPMorgan Chase aumentará el sueldo a 18 mil de sus empleados, todos ellos ubicados en los escalafones de menor jerarquía de su organigrama interno. A tal efecto, se puede observar que esta decisión se incardina dentro de un proceso de mejora salarial iniciado hace ya unos cuantos meses entre otros gigantes de la economía norteamericana —y mundial también— como lo son McDonald's, Wal-Mart, Target y Starbucks. En ese sentido, del contraste de estas decisiones tomadas en los Estados Unidos con respecto a los aumentos salariales registrados en Argentina durante los últimos años, es posible esbozar el análisis que exponemos a continuación.

Los aumentos salariales registrados en los Estados Unidos responden, en primer lugar, a la alta rotación observada en dichos puestos, lo que naturalmente conlleva ciertos problemas-costos internos para cada empresa en particular —más que nada el tiempo empleado para que cada nuevo integrante de la empresa conozca de manera acabada su función y, consecuentemente, alcance su pico de productividad.

En tal sentido, el bajo desempleo constituye la plataforma principal para la alta rotación de la fuerza laboral: los trabajadores pueden cambiar fácilmente de empleador porque hay mucha demanda de puestos de trabajo similares de parte de las empresas, lo que provoca que estas, a fin de mitigar este efecto, tengan que ofrecer mejoras salariales que las posicionen por sobre sus competidores (se excluye del análisis la cuestión atinente a la infidelidad laboral de los *millennials*, dado que

entendemos que es fácticamente habilitada y, por lo tanto, subsumida, por el contexto de bajo desempleo).

Lo anterior nos lleva, tangencialmente, a recordar un paradigma establecido mediante la curva de Phillips: la relación entre tasa de inflación y tasa de desempleo. Sintéticamente, dicha curva propone que (i) políticas destinadas a mantener baja la tasa de desempleo se dan en un contexto de alta inflación —o, por lo menos, dichas políticas propenden a una alta inflación—, mientras que (ii) políticas tendientes a sostener baja la tasa de inflación llevan a un aumento de la tasa de desempleo. Si bien desde su esbozo, a fines de la década del cincuenta, el postulado ha contado con diversas excepciones —por ejemplo, estanflación—, se puede afirmar que, en situaciones de bajo desempleo, el nivel de los salarios se moverá más probablemente en forma ascendente. Ahora bien, lo interesante es ver cómo este efecto opera en Argentina y en los Estados Unidos de dos maneras totalmente distintas.

Como mencionamos previamente, **en los Estados Unidos el presente aumento de los salarios se debe a un desajuste entre la oferta y la demanda de mano de obra del personal menos jerárquico**. A tal efecto, si bien las presiones sindicales han jugado su parte en esta dinámica, los aumentos llegan más por iniciativa de los mismos dirigentes de empresas, que observan que el crecimiento económico de alguna manera los obliga a "fidelizar" a sus empleados con el objetivo de mantener o aumentar sus niveles de productividad. En otras palabras, los dirigentes de empresas pueden defender ante los accionistas el incremento de los costos laborales, dado que estos se dan en un nivel sensiblemente inferior al aumento de las ganancias de la empresa; no socavan, en consecuencia, los resultados de la empresa, mientras que, en paralelo, aumentan el compromiso de sus empleados y su reputación entre los competidores.

En contrapartida, **en Argentina los aumentos salariales se dan principalmente por presiones sindicales al no haber prácticamente crecimiento de la economía**. Naturalmente, las tasas altas de inflación siempre han jugado a favor de los sindicatos para robustecer su posición negociadora frente a los empresarios. Ahora

bien, dichos aumentos de los costos laborales, en el contexto local, sumados al incremento de los costos del resto de los factores de la economía, impactan fuertemente en el rendimiento de las empresas, lo que reduce sus respectivos márgenes de ganancias. Consecuentemente, la primera opción de los empresarios es trasladar ese aumento de los costos a los precios que cobran a los consumidores, que, en Argentina, son rehenes de los pocos competidores que operan en el mercado local.

En definitiva, podemos observar que **los Estados Unidos y la Argentina se encuentran en distintos tramos de la curva de Phillips, con direcciones inversas, a su vez.** Es decir, los Estados Unidos recién estarían iniciando su camino inflacionario, apuntalado por un camino descendente en la tasa de desempleo y un aumento del consumo, mientras que la Argentina, con una artificial baja tasa de desempleo y una alta tasa de inflación, estaría inexorablemente condenada a seguir el camino contrario. En otras palabras, el aumento de la tasa de desempleo parecería ser la única forma plausible con la que Argentina cuenta hoy en día a fin de bajar la tasa de inflación.

Fuente:

<https://www.infobae.com/opinion/2016/07/22/argentina-estados-unidos-y-la-curva-de-phillips/>