

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Ekaterina Cuéllar

Diciembre 3 de 2014

Recuperación laboral: ¿Cómo van España y Estados Unidos?

La secuela más notoria del período de la Gran Recesión (2008-2013) fue el grave desempleo, especialmente en el mundo desarrollado. Y, seguramente, la secuela del período de recuperación 2014-2015 será la lenta recuperación de los ingresos de los trabajadores.

En efecto, en los Estados Unidos la tasa de desempleo se elevó de niveles del 4.6% en 2007 a cerca del 10% en 2010, mientras que en la Zona Euro lo hizo del 7.5% al 12% en 2007-2013. En ambos casos, ese escalamiento del desempleo ha tenido graves consecuencias de deterioro en el bienestar de las clases baja y media. Sin embargo, en los Estados Unidos se ha logrado una significativa reducción del desempleo, al caer del 7.9% al 5.8% durante 2012-2014, pero en Europa la corrección ha sido mucho menor, al persistir en niveles del 11.5%. El factor diferenciador ha sido la gran flexibilidad del mercado laboral de los Estados Unidos (fácil despido, pero fácil re-enganche) frente a la rigidez observada en Europa.

A este respecto, resulta ilustrativo examinar lo ocurrido en España, donde la tasa de desempleo llegó al récord del 27% en adultos y al 56% en jóvenes durante 2013. Solo tardamente entraron a flexibilizar los contratos laborales y el resultado ha sido algo de recuperación. Durante 2009-2013, el PIB-real de España se contrajo a tasas promedio del -1.4% anual, pero en 2014 estaría creciendo al 1.3%. Gracias a ello, su tasa de desempleo se ubicó en el 23.7% al corte del tercer trimestre de este año (vs. 26% un año atrás), al tiempo que la generación de empleo crece al 1.6% anual.

Las medidas adoptadas en la Reforma Laboral de 2012 para combatir la llamada “euro-esclerosis laboral” en España consistieron en: i) flexibilización de los salarios (cayendo en términos reales); ii) reducción de los costos por despidos injustificados; y iii) incentivos tributarios para firmas que incrementaran sus contrataciones laborales, particularmente de jóvenes.

En el caso de los Estados Unidos, si bien la generación de empleo también ha estado creciendo a ritmos del 1.9% anual, un factor adicional de ayuda en la reducción del desempleo ha provenido del descenso en la Tasa Global de Participación (TGP). El gráfico adjunto ilustra cómo la TGP, que se mantenía en niveles del 66%-67%, ha descendido hacia el 63% en 2014 por cuenta de “pensiones tempranas”, lo cual habrá de tener un impacto negativo sobre la productividad multifactorial (ver The Economist, junio 14 de 2014).

A esta frágil recuperación laboral del mundo desarrollado ahora se le suma un problema de estancamiento salarial, lo que se conoce como el “*wageless recovery*”. En efecto, el salario promedio nominal en los

Continúa

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Ekaterina Cuéllar

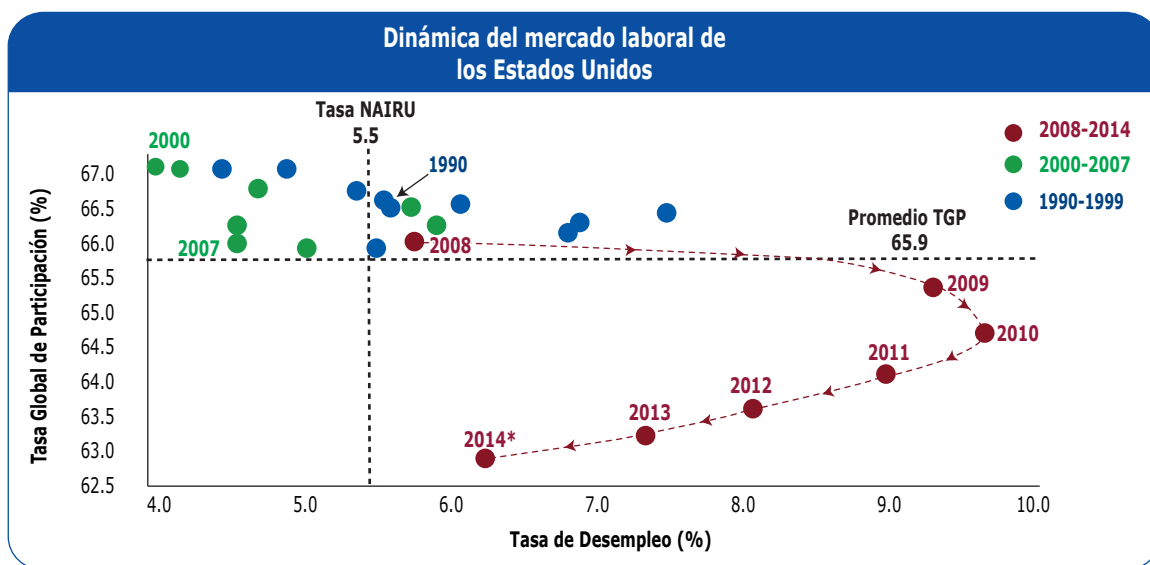
Estados Unidos tan solo ha crecido a ritmos del 2.1% anual durante 2013-2014, lo cual implica ajustes reales de solo el 0.3% (ver *Comentario Económico del Día* 12 de marzo de 2014).

Lo anterior es señal de que, en la relación Capital/Trabajo, la mano de obra ha pasado a ser el factor relativamente abundante. Esto afecta los salarios a la baja, particularmente en los trabajos de ingresos medios, donde se ha dado una creciente automatización de los procesos. En efecto, se estima que dichas ocupaciones “medias” representaron el 60% de las pérdidas de empleo durante la recesión. Además, su recuperación solo ha sido de un 27% durante 2012-2013. En contraste, en los empleos de ingresos bajos, dicha recuperación alcanzaba un 58% frente a las pérdidas del 21%.

Esta dinámica de contracción de los salarios, especialmente en las franjas de bajo capital humano, agrava la distribución del ingreso salarial. Por ejemplo, al analizar su distribución por quintiles, se observa que la porción de los ingresos totales en manos de la “clase media” (quintiles 2-4) de los Estados Unidos se redujo en 1pp en 2007-2013, ubicándose en el 45.8%.

Si bien su magnitud puede no ser pronunciada, el problema es que esta situación no es nueva y viene a agravar la tendencia de concentración del ingreso laboral. Así, durante la Administración Obama (2009-2014) la economía ha registrado expansiones del 8%, mientras que los ingresos medios se han reducido a tasas del -4% (ver *The Economist*, septiembre 27 de 2014).

Dicho todo lo anterior, cabe entonces preguntarse: ¿Qué lecciones nos deja para Colombia la dinámica laboral de España y los Estados Unidos? A este respecto es crucial trabajar en tres frentes: i) flexibilizar el mercado laboral, disminuyendo las cargas no salariales, actualmente del 47% (tras haberlas reducido del 61% vía Ley 1607 de 2012); ii) aplicar ajustes al Salario Mínimo de acuerdo con lo sugerido por la “fórmula universal” (= inflación + productividad), evitando desbordes que puedan revertir las recientes ganancias en formalidad; y iii) mejorar la educación vocacional para incrementar en el corto plazo la productividad laboral de Colombia.



* Dato promedio a octubre de 2014.
Fuente: cálculos Anif con base en BLS.