

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Ekaterina Cuéllar

Marzo 12 de 2014

Recuperación laboral: ¿Sin suficiente creación de empleo y sin mayor demanda agregada?

El año 2013 bien podría haber marcado el fin de la Gran Recesión (2007-2012) al haberse logrado un satisfactorio crecimiento del 1.9% en los Estados Unidos y estarse pronosticando crecimientos cercanos a su nivel potencial del 3% para el período 2014-2015 (ver *Comentario Económico del Día* 30 de enero de 2014). Se trató de un prolongado estancamiento en los Estados Unidos, promediando expansiones de sólo un 0.8% por año durante 2007-2012.

Sin embargo, el arranque de 2014 ha sido bastante volátil por cuenta de un mercado laboral que en Estados Unidos sólo crece a ritmos del 1.7% anual y cuyas correcciones en el desempleo se han estancado a niveles del 6.7% al corte de febrero de 2014. Esta cifra todavía resulta muy superior a las estimaciones del 5.5% en el NAIRU (la tasa de desempleo estructural que no acelera la inflación).

Además, las vicisitudes del “vórtice polar” (el peor invierno en más de tres décadas) y la delicada crisis entre Ucrania y Rusia amenazan con producir más desaceleración global. Hasta hace poco se pronosticaba un rebote global hacia crecimientos del 3%, pero ahora se ha reducido a un 2.9% frente al 2.4% de 2013.

Recordemos que el cronograma de la normalización monetaria anunciado por el FED depende de forma crítica de la dinámica del mercado laboral en los Estados Unidos. Preocupa, por ejemplo, que parte del descenso del desempleo se explique por una reducción en la tasa de participación laboral, pasando del 66% al 63% durante 2007-2013.

Se trata entonces de una recuperación sin suficiente tracción en la generación de empleo, un fenómeno parecido al “*jobless recovery*” del período 2001-2003. En efecto, la Administración Bush sufrió un estancamiento en su tasa de desempleo a niveles del 6% durante 2002-2003, a pesar de que su economía crecía a ritmos satisfactorios del 2.3% anual.

Dicho estancamiento laboral en los Estados Unidos parece tener visos estructurales, entre los que cabe destacar: i) polarización del mercado laboral entre trabajadores altamente calificados vs. no calificados, donde los avances tecnológicos tenderán a agravar este problema de inequidad en los ingresos (ver *The Economist*, enero 18 de 2014); ii) cambios tecnológicos productivos pos-recesión, lo cual obliga a

Continúa

Director: Sergio Clavijo

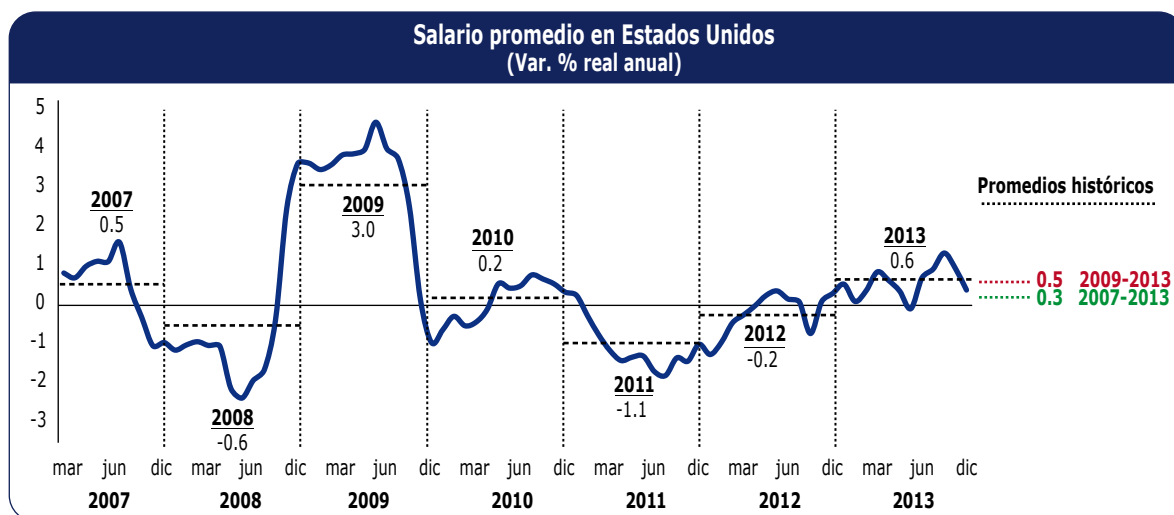
Con la colaboración de Ekaterina Cuéllar

muchas familias a trasladarse geográficamente, produciendo “tensión-social” y sobrecostos familiares; y iii) continua reestructuración de las Pymes, las más vulnerables a estos cambios productivos estructurales.

Una novedad laboral es que esta frágil recuperación de 2013-2015 parece que también acarrearía problemas de estancamiento salarial. Es decir, en el período pos-Gran Recesión (2013-2015) veríamos no sólo un *jobless recovery*, sino además un *wageless recovery* (ver *The Economist*, febrero 1 de 2014). En efecto, el salario promedio nominal en los Estados Unidos tan sólo creció a ritmos del 2.1% anual durante 2009-2013, lo cual ha implicado un estancamiento en términos reales (ver gráfico adjunto).

Lo anterior es señal de que en la relación Capital/Trabajo la mano de obra ha pasado a ser el factor relativamente abundante y de allí que se pronostique un descenso en los salarios reales en el futuro cercano. En efecto, la creciente automatización de los procesos a nivel de “oficinistas medios” ha hecho que éstos hayan tenido que reducir sus aspiraciones salariales, lo cual, a su vez, ha desplazado a algunos jóvenes (aun los que exhiben posgrados, pero sin experiencia) hacia los llamados “*Mc-Jobs*”, donde se gana tan sólo el salario mínimo de US\$7.25/hora.

Dicho todo lo anterior, cabe entonces preguntarse, ¿qué políticas públicas podrían estimular la generación de empleo y mitigar los efectos de los nuevos cambios estructurales asociados a mejoras tecnológicas? A este respecto es crucial trabajar en tres frentes: i) la adaptación de los programas educativos frente a estos rápidos cambios tecnológicos, especialmente a nivel vocacional; ii) mantener un adecuado balance entre los proyectos de desarrollo macro y los micro sociales, para evitar un excesivo desplazamiento geográfico y tensiones sobre las Pymes; y iii) evitar el “populismo salarial” a la hora de fijar las remuneraciones mínimas, las cuales deben seguir la “fórmula universal” (= inflación + productividad). En este sentido, sorprende que tanto en los Estados Unidos como en Europa se estén discutiendo reajustes salariales que violan estos principios, pues de esa manera tan sólo estarían acentuando las posibilidades de tener una frágil recuperación laboral, la cual seguramente sería *jobless-wageless*.



Fuente: cálculos Anif con base en BLS.