

Dinámica y esclerosis en el mercado laboral

Juan Luis Bour, economista jefe, FIEL

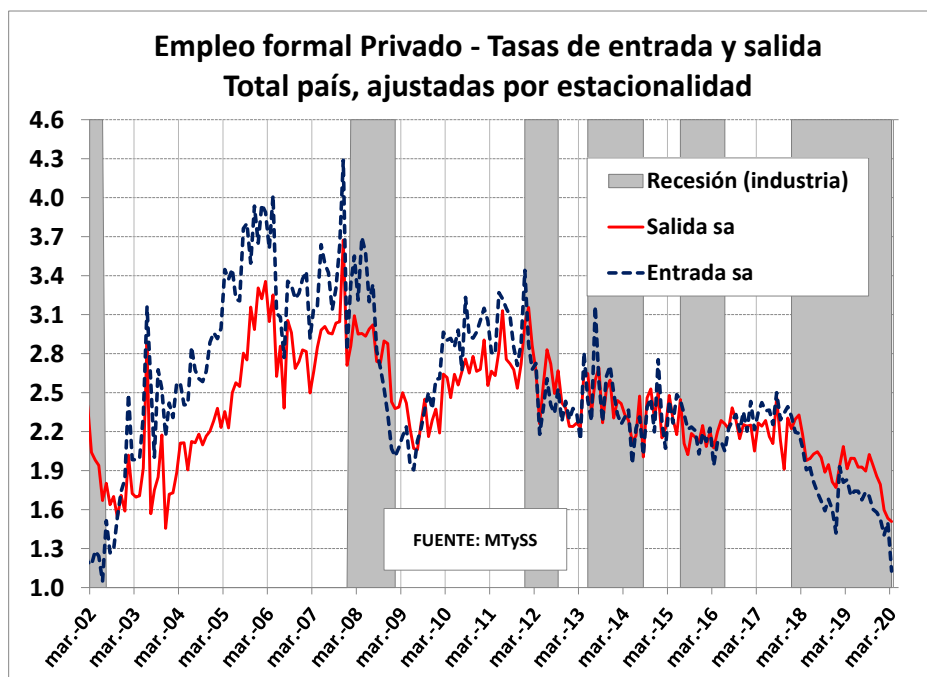
La prolongación de la prohibición de despidos suele tener gran popularidad entre los políticos, que la votan a dos manos. Es una forma de protegerse de la crítica que puede surgir durante una crisis: ¿Qué se hizo para mantener el empleo y evitar un salto en el desempleo? Es probable que con una medida así los políticos conserven su empleo, pero no está claro que con ella se proteja el empleo del resto de la población.

Hay dos problemas básicos con las medidas represivas (hay más problemas, pero no quiero aburrir). La primera cuestión es que si bien pueden tener efecto en el corto plazo limitando el impacto (profundidad) de la crisis actúan trasladando el problema para más adelante, no resuelven nada. Eso pasa con los precios máximos, con los congelamientos tarifarios, con el retraso cambiario, y también con la prohibición de despedir: al cabo de un tiempo los precios y tarifas saltan, el peso se devalúa, los empleos desaparecen. El segundo problema asociado a la represión es que los agentes económicos aprenden y tratarán de evitar caer una segunda vez en la trampa. Subirán los precios preventivamente si se prevén congelamientos, atesorarán dólares y soja antes de la devaluación (o de un aumento en las retenciones), y contratarán menos trabajadores -en particular menos empleados en blanco- si son un costo (muy) fijo.

En el mercado de trabajo hemos aprendido del negativo efecto que tienen las malas regulaciones –negociación centralizada, estatutos que cristalizan normas, impedimentos para contratar en forma temporal o a tiempo parcial, elevados impuestos, etc.-. Ahora además sabemos que la “función de reacción de los políticos” es que ante una recesión el espectro político reacciona proponiendo prohibir los despidos de trabajadores formales (del resto, no pueden). Ya se hizo en 2002 con penalizaciones que originalmente iban a durar 180 días y se prolongaron por más de 5 años. Se intentó nuevamente en 2016 –sin éxito- frente a una recesión de menor magnitud. Y ahora volvió como medida frente a la recesión y se profundizó con el COVID.

Los datos no avalan la medida, lo que se suma al negativo efecto que tiene sobre los incentivos. En efecto, durante las recesiones la tasa de entrada (porcentaje de nuevas contrataciones respecto del stock de ocupados) cae fuertemente ya que la demanda de nuevos trabajadores está

relacionada con la actividad económica. Cuando la actividad se expande en el ciclo la tasa



vuelve a crecer –a una velocidad que depende del crecimiento y también de las reglas de contratación-. En general la tasa de entrada supera en el auge la tasa de salida (que incluye despidos, renunciaciones, jubilaciones) y cuanto mayor la diferencia mayor la velocidad de creación de empleo formal. El gráfico muestra que ambas tasas se han movido en forma muy parecida lo que explica que –junto al escaso dinamismo económico- el empleo formal se haya estancado desde 2010: había 6 millones de asalariados privados formales, y hoy el número es el mismo. O sea que el mercado del empleo más calificado tiene una dinámica extremadamente débil y presenta síntomas de una creciente esclerosis. Toda expansión del empleo es únicamente vía el sector público o a través de mercados informales.

El mismo gráfico indica también que es un error centrarse en la tasa de salida. En cambio, hay que prestar atención a que en cuanto la economía pueda recuperarse la tasa de creación de empleos debería subir fuertemente. La tasa de destrucción de empleos a su vez será más baja si las empresas prevén una rápida salida de la recesión –porque tienen que estar preparadas para la recuperación-, y en cambio será muy alta si prevén que la crisis se prolongará o que no podrán subsistir hasta el final. Por lo tanto la recomendación es subsidiar el empleo formal, no castigar el despido más allá de lo que la ley ya impone.

¿No está convencido todavía? La tasa de entrada (corregida por estacionalidad) ya se desplomó en marzo a 1.1, es decir está próxima del mínimo histórico de la serie en la crisis de 2002. Esta tasa de contrataciones era mucho más alta en plena recesión del 2018/19 (promediaba 1.70 hasta septiembre) pero se desplomó desde fines de 2019 ante la presunción de que se iban a establecer restricciones a la movilidad laboral. Lo que es más grave es que probablemente se recupere muy lentamente a pesar de que se levante la cuarentena, porque el daño reputacional de la política laboral está hecho. En la “nueva normalidad” se va a requerir flexibilidad para que las empresas nazcan y se expandan en un escenario internacional que durante algún tiempo será hostil. Se necesita menos represión y hostigamiento estatal para que las empresas –y con ello los empleos productivos- puedan prosperar.