



Emergencia laboral: ¿Cómo enfrentarla?

Uno de los ámbitos más afectados por el estancamiento económico que vive Chile es el laboral. A nivel nacional, la última vez que el desempleo estuvo bajo el 8% fue en octubre-diciembre de 2022. En el caso de las mujeres, la situación es aún más grave. De acuerdo con los datos del INE, el nivel de desempleo mensual promedio para este grupo en los últimos cuatro años es un 9%. En el mismo período, el nivel de desocupación promedio entre los jóvenes (15-24) supera el 20%. Se trata de un fenómeno con un impacto social amplio, particularmente sensible para la clase media.

En este contexto, una de las razones del amplio triunfo que llevó al Presidente Kast a La Moneda, además de su énfasis en seguridad, fue su compromiso para enfrentar lo que su programa llamó una “emergencia económica”. Por lo mismo, y *ad portas* de la presentación de un ambicioso y necesario proyecto de “reconstrucción nacional”, es pertinente revisar qué elementos debieran ser considerados para lograr efectivamente activar el mercado laboral.

Desde luego, la idea de reducir el impuesto corporativo a niveles cercanos al promedio de la OCDE parece fundamental para recuperar nuestra competitividad e impulsar la economía. Sin embargo, en un mercado laboral que ha sufrido un largo proceso de rigidización vía sucesivas reformas legales, es probable que el impacto de las reducciones tributarias sea insuficiente. Esta preocupación se acrecienta si la reducción de los impuestos es además demasiado gradual. Por lo mismo, es probable que también sean necesarias medidas que generen incentivos directos a la contratación.

En este sentido, es importante revisar las mejores prácticas e implementar las herramientas más eficaces para promover una rápida creación de nuevos empleos. En este grupo, destacan los subsidios directos. Si bien la evidencia es mixta, los resultados dependen críticamente de un diseño riguroso, que comprenda los incentivos que enfrentan personas y empresas. Experiencias locales como el Subsidio al Empleo Joven o el IFE Laboral deben servir como base tanto

para evitar equivocaciones como para conformar una estructura que promueva con efectividad la creación de puestos de trabajo. Parte importante del éxito de esta administración radicarán precisamente en su capacidad para reducir la desocupación vía generación de nuevos empleos.

También la capacitación debe ser un pilar de activación. Los problemas que arrastra el Sence son conocidos hace décadas y su modernización urge. Adicionalmente, cuando la tecnología amenaza reducir la demanda por trabajo no calificado, una utilización efectiva de la franquicia tributaria asociada a capacitación podría tener un impacto significativo. De allí la importancia de perfeccionar este instrumento.

Pero, en un contexto fiscal complejo, toda medida debe velar también por el mejor uso de los recursos públicos. Así, a la luz de los errores del pasado, es necesario evitar fórmulas que puedan generar incentivos contrarios a los objetivos iniciales. La historia reciente ha demostrado que un diseño deficiente de iniciativas laborales puede terminar siendo un precedente habilitador de malas ideas, con resultados opuestos a los buscados: grandes costos fiscales y mínimos efectos sobre el empleo.

Tal puede ser el riesgo de una fórmula que no solo subsidie la contratación de nuevos trabajadores, sino que opere como una transferencia a las empresas para subsidiar (con recursos del Estado) el salario de trabajadores ya contratados. Esta fórmula, en rigor, no apuntaría directamente a la creación de empleo, sino que tendría más bien un impacto indirecto, similar al de una reducción del impuesto corporativo. Por cierto, la rigidización de nuestro mercado laboral podría ser un argumento para justificarla. Sin embargo, siempre será más apropiado atacar el problema de raíz, proponiendo modificaciones a la legislación, antes que forzar al Estado a pagar el costo de malas decisiones políticas con transferencias a las empresas. Más aún cuando se ha dicho que un subsidio de este tipo tendría costos fiscales cercanos a los US\$ 1.300 millones. De ser así, cabría preguntarse si no existen formas más eficaces de ayudar directamente a la clase media a lidiar con la emergencia económica.

Es necesario evitar fórmulas que puedan generar incentivos contrarios a los objetivos iniciales.