

EDITORIAL

EL PESO DE LOS COSTOS LABORALES

Las últimas cifras de desempleo han confirmado la pesada herencia laboral que ha debido asumir el actual gobierno, con una tasa de desocupación que se elevó a 8,9% entre enero y marzo, y hasta 10% entre las mujeres. En el mismo período, el empleo formal cayó en 33 mil puestos, mientras el empleo asalariado privado informal aumentó en 92 mil plazas, en un escenario en que el desempleo alcanzó un récord de 38 meses sobre 8%. Resulta difícil desvincular tal deterioro de la puesta en marcha de una agenda que estuvo enfocada en leyes como la reducción de jornada o el alza del salario mínimo -que no fueron acompañadas de medidas de impulso a la productividad-, pese a las advertencias del Banco Central y otros organismos técnicos sobre el significativo impacto que tendrían en los costos laborales. La evidencia ha terminado contradiciendo a quienes pretendieron desoír tales alertas.

Entre enero de 2022 y el mismo mes de este año, el salario mínimo se elevó en 54%, frente a un aumento del costo de vida de 26%, con lo cual el incremento real llegó a 22%. Por otro lado, sectores intensivos en inversiones y en contratación de mano de obra han comenzado a resentir con mayor intensidad cómo los costos laborales están adquiriendo un peso creciente al momento de decidir la puesta en marcha de nuevos proyectos. Estimaciones de la industria inmobiliaria sitúan en torno a 3,5% el aumento de costos por la reducción de jornada desde 44 a 42 horas, cifra que subiría a 5% en 2028, cuando se llegue a 40 horas. Para enfrentar tal escenario, las empresas del sector están aumentando turnos o recurriendo al pago de horas extraordina-

rias, en un marco en que las posibilidades de elevar significativamente la productividad se ven limitadas. En el ámbito minero advierten que a la permisología se ha sumado como una presión creciente el mayor costo de contratación, lo que reduce el atractivo de nuevas iniciativas; mientras que en el retail estiman que la nueva jornada se ha traducido en un alza de costos de entre 10% y 25%, por contratación de personal adicional, reacomodo de turnos o pago de horas extras; y en el sector forestal los califican como una traba adicional a la competitividad.

Ante tal escenario, parece razonable que el debate laboral y económico comience a incorporar con mayor profundidad la dimensión de productividad y competitividad en una economía con bajo dinamismo, inversión debilitada y crecientes dificultades para generar empleo formal. En ese marco, tanto la decisión del gobierno

de proponer un reajuste del salario mínimo alineado con la inflación esperada, como la disposición del ministro del Trabajo para discutir ajustes al crédito tributario al empleo incluido propuesto en el plan de reconstrucción son señales de mayor gradualidad y apertura técnica, luego de años en que advertencias sobre los efectos acumulativos de ciertas reformas fueron minimizadas.

Lejos de retroceder en estándares laborales, el desafío es compatibilizarlos con una estructura productiva capaz de sostener mayores estándares sin deteriorar inversión, empleo ni competitividad. Ello exige avanzar en instrumentos efectivos de capacitación, fortalecimiento de la productividad, reducción de rigideces y estímulos a la contratación formal, particularmente en sectores intensivos en mano de obra, evitando repetir esquemas que terminaron profundizando el deterioro del mercado laboral.

El deterioro del mercado laboral vuelve urgente impulsar medidas que permitan elevar productividad y sostener el empleo formal.