

Tributación y mercado de trabajo

El Tiempo, 09 de Febrero del 2013



Stefano Farné*

Zonas francas, contratos de estabilidad jurídica, deducciones por inversión en activos y exenciones a la renta en sectores considerados estratégicos para el desarrollo del país. El propósito principal de estas medidas tributarias es favorecer la inversión y aumentar el stock de capital disponible en la economía.

A su turno, una mayor disponibilidad de capital en las empresas tiene una importante consecuencia en el mercado laboral, ya que aumenta la productividad de sus trabajadores. Cambiar una máquina de escribir por un computador eleva la productividad de una secretaria; lo mismo pasa si, por ejemplo, a disposición de un celador se ponen un circuito cerrado de televisión y un radioteléfono.

Según la teoría económica, la productividad del trabajo es el principal determinante de los salarios y de la formalización de la economía; adicionalmente, permite a las empresas ser más competitivas y, en últimas, impulsa el desarrollo de un país.

A pesar de ello, el Gobierno consideró que se trataba de medidas sesgadas en contra de la contratación de mano de obra, que, además, habían sido concedidas por la anterior Administración en respuesta a demandas particulares. Así, en los últimos años, los mencionados beneficios tributarios se han venido eliminando o, cuando menos, delimitando. Empero, sustituyéndolos con otros.

La ley de formalización y generación de empleo del 2010, la reforma tributaria del 2012 y más recientemente los decretos 2733 y 2734 del 2013, en favor de las mujeres víctimas de la violencia de género, ofrecen estímulos tributarios a las empresas que contratan personal. Estos estímulos, junto con la eliminación de los beneficios a la inversión en capital físico, modifican los precios relativos de los factores productivos en el sentido de reducir el sesgo antitrabajo, pero, por otro lado, tienen un efecto indeseado: reducen la productividad laboral promedio. Lo anterior no solo porque conducen a que un mismo nivel de producción sea alcanzado utilizando un mayor número de trabajadores, sino porque las empresas, para poder acceder a los beneficios de estos menores impuestos, en muchas ocasiones deben contratar trabajadores menos capacitados y, por ende, menos productivos.

En conclusión, se ha pasado de una estrategia económicamente más eficiente a mediano plazo a una socialmente más rentable a corto plazo. Tal vez, lo más apropiado hubiera sido usar estas dos estrategias en forma complementaria (hasta cierto punto) y no excluyente. Como sea, resulta dudoso pensar que el problema de la informalidad y el desempleo en nuestro país pueda resolverse encareciendo el capital para que sea reemplazado por mano de obra barata. Al igual que suponer que sea suficiente rebajar unos 13 y medio puntos porcentuales de aportes parafiscales para generar 1 millón de nuevos puestos de trabajo, así como pretende la nueva reforma tributaria. También valdría la pena preguntarse cuánto más deberán bajar los costos laborales para hacernos competitivos en los mercados internacionales.

Por el lado de las empresas, las cosas cambiaron poco. Antes gozaban de exenciones y beneficios tributarios para comprar activos y, por esa vía, incrementar la productividad de sus trabajadores; ahora los reciben para expandir su nómina.

Es decir, hoy como ayer, las empresas son sujetas a cargas tributarias que, en el papel, pueden considerarse altas, pero que, en la realidad, pueden bajar sustancialmente, gracias a exenciones, reducciones y rebajas de impuestos.

Y ahora se vienen los tratamientos proteccionistas selectivos para las cadenas textil, confecciones y zapatos. Ya algunos sospechan que se trate de una respuesta a demandas particulares.

* Observatorio del Mercado Laboral, Universidad Externado de Colombia