



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

**Grado en Administración y Dirección de
Empresas**

El mercado de trabajo: diferencias entre la UE y EEUU

Presentado por:

Laura Gómez Ortega

Tutelado por:

Julio López Díaz

Valladolid, 24 de junio de 2019

RESUMEN

Tras el año 2008 con el estallido de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos, el mundo entero se vio sumido en una crisis económica. La recesión tuvo efectos devastadores en todas las áreas de la economía, pero sin duda una de las más afectadas fue el mercado laboral.

Este Trabajo de Fin de Grado analiza desde el punto de vista macroeconómico los efectos que la crisis produjo en el mercado laboral tanto en Europa como en Estados Unidos, y cuáles fueron las políticas monetarias aplicadas por la Reserva Federal Estadounidense y el Banco Central Europeo, así como sus efectos, prestando atención a las distintas realidades que Estados Unidos y la Unión Europea han presentado tanto en el ámbito económico como en el ámbito social.

Clasificación JEL: E52, E58, J64

Palabras clave: mercado laboral, política monetaria, Banco Central Europeo, Reserva Federal

ABSTRACT

After the year 2008, with the crash of the property bubble in the US the whole world went inside an economic crisis. The downturn had devastating consequences in all of the Economy's areas, but without any doubts one of the most affected ones was the labor market.

This Final Degree Project analyzes the macroeconomic effects that the crisis had over the labor market in Europe and the US, and which were the monetary policies applied by the Fed and the ECB, as their effects, looking at the social and economic differences that both countries present.

JEL classification: E52, E58, J64

Keywords: labor market, monetary policy, European Central Bank, US Federal Reserve

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. Introducción. Objetivos y metodología.....	5
2. Visión general del mercado laboral de Estados Unidos.....	8
2.1. Historia del mercado de trabajo en Estados Unidos.....	9
2.2. Riqueza del mercado de trabajo	9
2.3. Barreras de entrada y salida: la edad del mercado laboral.....	10
3. Visión general del mercado de trabajo de Europa.....	11
3.1. Historia del mercado de trabajo en Europa.....	12
3.2. Tendencias del mercado de trabajo.....	12
3.2.1. Tendencias de empleo.....	12
3.2.2. Tendencias en las ganancias.....	14
3.3. Condiciones del mercado de trabajo: tipo de contratos.....	14
4. Análisis macroeconómico general del mercado de trabajo.....	15
4.1. Mercado de trabajo competitivo.....	15
4.1.1. Demanda de trabajo.....	16
4.1.2. Oferta de trabajo.....	17
4.1.3. Equilibrio del mercado de trabajo.....	18
4.2. Mercado de trabajo no competitivo.....	19
4.2.1. Ecuación de salarios.....	19
4.2.2. Ecuación de precios.....	20
4.2.3. Equilibrio del mercado de trabajo.....	22
5. Síntesis macroeconómica del mercado de trabajo.....	22
5.1. Estados Unidos.....	23
5.2. Europa.....	26
5.3. Principales diferencias entre ambos mercados laborales.....	31
6. Conclusiones.....	33
7. Bibliografía.....	35

ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS, FIGURAS Y GRÁFICOS

Tabla 2.1. Número de personas empleadas por edad.....	10
Gráfico 3.2.1.1. Evolución de las tareas a desarrollar en los trabajos en la UE28, 1998-2014.....	13
Gráfico 3.2.2.1. Variación de los ingresos en la Eurozona, 2006-2014.....	14
Figura 4.1.1.1. Función de demanda de trabajo en el mercado de trabajo competitivo.....	17
Figura 4.1.2.1. Función de oferta de trabajo, mercado de trabajo competitivo.....	18
Figura 4.1.3.1 Equilibrio en el mercado de trabajo competitivo.....	19
Figura 4.2.1.1. Ecuación de salarios en el mercado de trabajo no competitivo.....	20
Figura 4.2.2.1 Ecuación de precios en el mercado de trabajo no competitivo.....	21
Figura 5.1.1. Efecto de la política monetaria expansiva en el corto plazo.....	26
Gráfico 5.2.1. Ratio de desempleo en Europa en el año 2013.....	28
Figura 5.2.1. Efecto de la política de recorte del gasto público a corto plazo.....	30
Figura 5.2.2. Efecto de la política monetaria expansiva del BCE.....	31

1. INTRODUCCIÓN. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

El mercado de trabajo, también denominado mercado laboral, es aquel en el que convergen la oferta y la demanda de trabajo. La oferta de trabajo está formada por todas las personas dispuestas a trabajar, y la demanda de trabajo por el conjunto de empresarios o empleadores que requieren esa fuerza de trabajo.

A lo largo de la historia dos grandes corrientes de pensamiento han tratado de dar una explicación al funcionamiento del mercado de trabajo. En primer lugar surge la teoría neoclásica. El auge del período neoclásico está comprendido entre 1870 y 1929, siendo sus máximos exponentes los franceses Leon Walras (1834-1910) y Vilfredo Pareto (1848-1923) (Neffa J. C., 2001).

El fin del auge neoclásico llegó en 1929 con la Gran Depresión estadounidense. Tras la Primera Guerra Mundial (1914-1918), los países no participantes en la Guerra como Estados Unidos o Japón se habían adueñado de los mercados internacionales, tradicionalmente dominados por Europa, lo cual implicó una ruptura de la estructura comercial y económica del continente. Debido a esto, la población europea se vio sumida en un período de crisis y desempleo. La economía europea se encontraba entonces fuertemente condicionada por el estado de la economía en Estados Unidos, que tras el crack del 29 redujo el volumen de préstamos al extranjero y las importaciones, disminuyendo notablemente el flujo de dólares al resto del mundo. Todo esto, unido a la crisis previamente existente, supuso un hundimiento del comercio internacional, un período de deflación, y mínimos históricos en los indicadores económicos mundiales (G. Richardson, A. Komai, M. Gou y D. Park, 2013).

Los postulados neoclásicos fueron insuficientes para combatir el desempleo y estimular la demanda, por lo que comenzaron a ser cuestionados. Surge entonces una nueva corriente de pensamiento que defendía una mayor intervención del Estado en la economía, siendo John M. Keynes (1883-1946) su máximo exponente, por lo cual se conoce a esta teoría como Keynesianismo. En su obra

“Teoría General del empleo, el interés y el dinero” (1936), Keynes señala que la clave para recuperarse de la recesión económica se encontraba en el estímulo de la demanda mediante diferentes medidas que serían fomentadas en gran parte por el Estado.

La crisis del keynesianismo llega a finales de los años sesenta y principios de los setenta. Esta crisis no fue simplemente una crisis de la teoría económica o de cómo desarrollar políticas económicas, sino que se manifestó como una crisis en la relación entre trabajo y capital. En los años anteriores la economía keynesiana había quedado establecida como ortodoxa, pero a partir de los 60 se comenzó una nueva época de revolución del pensamiento económico. La aparición de estas nuevas teorías se debió principalmente al sostenido crecimiento de la tasa de inflación, el cual las políticas keynesianas no habían sido capaces de impedir y a las que incluso se llegó a culpar de ser las causantes de este problema. La principal crítica a las ideas propuestas por Keynes proviene de la escuela monetarista, cuyos máximos representantes son Milton Friedman (1912-2006), Karl Brunner(1916-1989) y Allan Meltzer (1928-2017). Todos ellos siguieron las ideas del economista Friedrich Hayek (1899-1992), criticando la visión keynesiana por el hecho de que hacía énfasis excluyente sobre las consecuencias de corto plazo de las políticas de los gobiernos. (N. Wapshott, 2013)

En primer lugar, los neoclásicos se basan en un análisis microeconómico que supone un modelo de competencia perfecta o libre mercado. La existencia de este mercado competitivo se debe a la existencia de un gran número de empleadores y empleados, de tal forma que ninguno tiene la capacidad de influir sobre el salario. Además existe una perfecta movilidad de factor trabajo en el mercado.

Para los neoclásicos, son dos mercados los que condicionan la estabilidad interna de la economía: el mercado de bienes y servicios, y el mercado de trabajo, lo cual implica que el nivel de empleo está determinado plenamente por la oferta y la demanda del propio mercado de trabajo (Cuadrado, 1995). Esto implica que el desempleo se entiende como un exceso de mano de obra, regulado por un ajuste

de los salarios, que representan el precio de este mercado, como en cualquier otro mercado. Aparece así el concepto de paro voluntario, ya que para los neoclásicos toda persona que quiere trabajar al salario real vigente lo está haciendo. Por lo tanto la teoría neoclásica se desarrolla en torno a las asunciones básicas de racionalidad, mercados competitivos o de competencia perfecta, y precios flexibles.

El análisis presentado por Keynes defiende una postura totalmente diferente al liberalismo anterior. En primer lugar, señala que el determinante del nivel de empleo no es el mercado de trabajo en sí mismo, sino el mercado de bienes y servicios. Es decir, que la cantidad de empleados que las empresas están dispuestos a contratar queda determinada por la cantidad de bienes y servicios que esperan vender. Teniendo en cuenta el marco histórico de crisis en el que se desarrolla la teoría keynesiana, la principal crítica al modelo anterior se basa en el concepto de paro voluntario, ya que en la situación presente existían individuos dispuestos a trabajar por el salario real vigente que sin embargo no conseguían trabajo, es decir, existía paro involuntario. Debido al funcionamiento convencional de los mercados, cuando existe un exceso de oferta se debe producir un proceso de ajuste automático para alcanzar el equilibrio mediante una bajada de los precios (salarios reales), pero esto no ocurre, lo cual se explica mediante la inflexibilidad de los salarios.

El correcto funcionamiento del mercado de trabajo es de gran importancia para la sociedad, ya que determina el nivel de producción agregada de un país, afectando directamente al crecimiento económico. Tanto la visión neoclásica como la keynesiana son las predominantes en el discurso económico cuando se trata de dar respuestas sobre el funcionamiento del mercado laboral sin embargo hay otros factores que afectan a la situación económica y el mercado de trabajo. Variables como la demografía, los comportamientos de las familias, el sistema formativo o el tejido económico existente intervienen en el proceso.

El objetivo de este trabajo es dar una explicación a cómo esas peculiaridades territoriales, tales como la estructura productiva, la capacidad empresarial, la dotación de recursos naturales, la tradición y cultura, así como un sistema social y político propio afectan al desarrollo económico y condicionan el mercado de trabajo, tomando como referencia dos de las grandes potencias económicas mundiales: Estados Unidos y Europa. Para alcanzar tal objetivo, el TFG se estructura como sigue.

En primer lugar se ha llevado a cabo un análisis del estado del mercado laboral tanto en Estados Unidos como en Europa, atendiendo especialmente a cuáles son los factores condicionantes de este mercado y su diferente desarrollo en cada una de las potencias económicas.

En segundo lugar se realiza un análisis macroeconómico del mercado de trabajo, tanto desde el punto de vista neoclásico o competitivo, como desde el punto de vista keynesiano asociado con el mercado de trabajo negociado.

Finalmente tras observar la situación actual del mercado laboral en ambas partes del mundo y las razones que han llevado hasta ella, y haber realizado el análisis macroeconómico del mercado laboral se lleva a cabo una síntesis entre ambas partes, que permite explicar desde un punto de vista económico y analítico el porqué de estas evoluciones tan dispares en Estados Unidos y Europa, y el posible futuro de cada una de estas potencias económicas; lo cual conduce hasta las conclusiones del trabajo.

2. VISIÓN GENERAL DEL MERCADO LABORAL DE ESTADOS UNIDOS.

De acuerdo con la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (Bureau of Labor Statistics), el mercado laboral de los Estados Unidos hoy, es significativamente diferente al de hace una generación. La globalización y las fuerzas macroeconómicas han contribuido a un cambio continuo en la economía de los Estados Unidos, haciendo que pase de ser una economía basada en la manufactura a una especializada en el sector servicios. Los cambios

demográficos, los avances tecnológicos y la disminución de la sindicalización han impulsado cambios en el mercado laboral estadounidense.

Para explicar lo que estos cambios han significado para el mercado de trabajo es necesario analizar cómo ha cambiado históricamente el mercado laboral en el país, las perspectivas de crecimiento para los empleos profesionales y técnicos, la creciente riqueza con sus respectivas disparidades de empleo, y las perspectivas del mercado laboral para las personas trabajadoras basadas en la edad, el género y la raza.

2.1. Historia del mercado de trabajo en Estados Unidos.

Desde la década de 1970, la economía y el mercado laboral de Estados Unidos han cambiado dramáticamente en respuesta a los cambios económicos, tecnológicos, políticos y demográficos. Las ocupaciones de servicios son cada vez más responsables del crecimiento económico de Estados Unidos. El aumento de la automatización y la deslocalización de los empleos de manufactura ha contribuido a la reducción en el número de trabajadores estadounidenses necesarios para ocupaciones de producción. En 1950 las industrias de producción de bienes (minería, construcción y manufactura) emplearon al 41% de la fuerza laboral. Esa cifra cayó al 33% en 1970. En 2014, las industrias productoras de bienes representaron el 12.7% de la fuerza laboral de los EE. UU.

El cambio de las ocupaciones al sector servicios se ha incrementado en los últimos años. En la última década, de 2005 a 2015, las ocupaciones de gestión, dirección y profesionales aumentaron del 34.7 al 39 por ciento y las ocupaciones de servicios pasaron a representar un 17.4% de la fuerza laboral total.

2.2. Disparidades en los empleos

La principal característica en el mercado de trabajo de Norteamérica se ha caracterizado por un aumento tanto de la demanda de empleos que requieren una elevada cualificación, como de aquellos de baja cualificación; mientras que aquellos calificados de “habilidades medias” han visto disminuida su demanda. Esta creciente polarización ha exacerbado las disparidades de ingresos y riqueza

a largo plazo, la desigualdad en los Estados Unidos sigue creciendo, debido especialmente al estancamiento de los salarios y las políticas fiscales aplicadas en el país.

En 2012, el 1% más rico tenía más de un tercio de la riqueza combinada en los Estados Unidos, mientras que el 90% inferior tenía solo el 27% de toda la riqueza (Stone, Chad, D. Trisi y A. Sherman). Durante la última recesión, mientras que la riqueza se concentraba cada vez más en manos de una pequeña minoría de personas, el ingreso real promedio por familia disminuyó 17.4%.

2.3. Barreras de entrada y salida: la edad de mercado laboral

El mercado de trabajo estadounidense está caracterizado por unas fuertes barreras de entrada y salida que condicionan en gran medida la edad de los trabajadores del país. En primer lugar hay que destacar que debido al aumento de la demanda de empleos de alta cualificación, los trabajadores jóvenes se enfrentan a fuertes barreras de entrada en uno de los mercados laborales más difíciles de las últimas décadas. El coste vertiginoso de la educación superior hace que el mercado laboral sea aún más difícilmente accesible para los jóvenes de entre 16 y 24 años del país, lo cual se traducirá en menores ingresos de por vida de lo que hubieran experimentado si tuvieran más oportunidades disponibles y, por consiguiente, se corre el riesgo de jubilaciones precarias al final de sus carreras.

Tabla 2.1. Número de personas empleadas por edad

**HOUSEHOLD DATA
ANNUAL AVERAGES**

11b. Employed persons by detailed occupation and age

[Numbers in thousands]

Occupation	2018								
	Total, 16 years and over	16 to 19 years	20 to 24 years	25 to 34 years	35 to 44 years	45 to 54 years	55 to 64 years	65 years and over	Median age
Total employed.....	155,761	5,126	14,051	35,324	32,616	32,373	26,565	9,705	42.2

Fuente: Bureau of Labor Statistics of the United States of America

De acuerdo con los informes del año 2015 de la Oficina de Estadística y Empleo de Estados Unidos el 7.4 por ciento de los trabajadores por hora entre las edades

de 16 y 24 años ganaron menos que el salario mínimo federal vigente, en comparación con solo el 2.2 por ciento de los trabajadores por hora de 25 años o más.

Los planes de jubilación inadecuados suponen el segundo mayor condicionante de la edad del mercado de trabajo en los Estados Unidos. Esto unido a la carestía de vida del país y la incertidumbre económica, hace que muchos de los trabajadores, especialmente aquellos pertenecientes a la generación del *baby boom* (los nacidos entre 1946 y 1964), permanezcan en el mercado laboral hasta mucho después de la edad de jubilación. Aproximadamente la mitad de la fuerza laboral no tiene un plan de jubilación proporcionado por el empleador y las tasas de ahorro personal de hoy en día rara vez devuelven recursos adecuados para la jubilación. Un gran número de jubilados parecen tener recursos de jubilación inadecuados y carecen de confianza financiera a largo plazo. Las tasas de participación en la fuerza laboral de hombres y mujeres de 62 a 79 años han aumentado notablemente desde mediados de los años noventa. Muchos trabajadores mayores continúan trabajando para mejorar los ingresos de jubilación al aumentar las ganancias de por vida y reducir el número de años de jubilación. Un envejecimiento de la población de trabajadores y una población de trabajadores jóvenes incapaces de encontrar un empleo de nivel de entrada probablemente causarán cambios significativos en el mercado laboral en un futuro próximo.

3. VISIÓN GENERAL DEL MERCADO DE TRABAJO EN EUROPA

El desarrollo tecnológico, los cambios demográficos y el crecimiento económico son los factores que afectan a la demanda de factores productivos para satisfacer la demanda de bienes y servicios. La situación de la Unión Europea se ha visto especialmente afectada por estos factores debido al hecho de ser una unión económica que permite la libre circulación de mano de obra y capitales, entre países muy dispares en términos de crecimiento, desarrollo y educación. Estas diferencias ponen de manifiesto la necesidad de profundizar en la integración

regional de la Unión, ya que las desigualdades entre las familias de los distintos países miembros ponen en riesgo el correcto funcionamiento de la UE.

3.1. Historia del mercado de trabajo en Europa

Las desigualdades en el mercado de trabajo europeo se han incrementado desde 1990, especialmente entre aquellos países que eran miembros de la Comunidad Económica Europea. De acuerdo con los informes de la OCDE (2018) las desigualdades dentro de un mismo país en los miembros de la Unión son menores que en ninguna otra región desarrollada del mundo, sin embargo en muchos de los países del continente los niveles de desigualdad siguen estando por encima de los establecidos por la OCDE. Durante los últimos años, los ingresos del 40% de la población europea se han visto reducidos hasta los mínimos legales. Esto ha producido una pesimista perspectiva por parte de los europeos sobre la situación económica, especialmente entre aquellas personas de edad adulta pertenecientes a la clase media.

3.2. Tendencias del mercado de trabajo

El papel del mercado de trabajo en el bienestar y los logros económicos individuales es la clave para entender las tendencias de la situación económica de Europa. El estado del mercado de trabajo nos permite no solo comprender la situación económica, sino determinar cuál es su efecto redistributivo. Al igual que en el resto de países desarrollados, el mercado de trabajo en Europa ha pasado del desarrollo de tareas repetitivas y monótonas, a estar caracterizado por una alta cualificación. El nivel, el tipo, y la distribución de la fuerza de trabajo han sido determinantes en la mayoría de los países europeos especialmente en las últimas décadas.

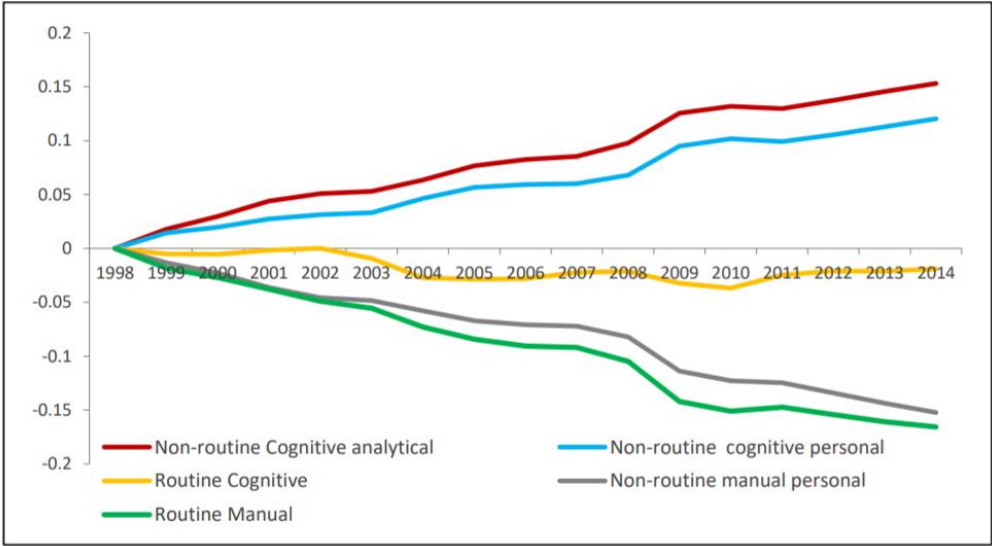
3.2.1. Tendencias de empleo

En las últimas décadas el mercado de trabajo en Europa se ha caracterizado por dos tendencias principales: la incorporación masiva de la mujer al mundo laboral y la transición a actividades del sector servicios. Los ratios de empleo crecieron a

comienzos de siglo en todo el continente, en gran parte debido a la incorporación de la mujer. En concreto el ratio de empleo se incrementó de un 62.2% en el año 2000 a un 64.7% en 2015, mientras que el ratio de empleo femenino pasó en el mismo período de un 53.7% a un 60.5%. Al mismo tiempo la transición al sector servicios transformó la economía produciendo una desindustrialización en los países de la eurozona y afectando particularmente a la agricultura en los países del sur del continente.

El tipo de actividades a desarrollar requieren una serie de habilidades analíticas e interpersonales elevadas, por lo que la cualificación de la mano de obra en Europa se ha incrementado considerablemente en los últimos 10 años. La expansión y el aumento de la calidad de los sistemas educativos han marcado la diferencia a partir de 1980, produciendo un incremento de la calidad de la fuerza de trabajo. El mercado de trabajo en Europa cada vez valora más las denominadas tareas no rutinarias, las cuales requieren unas habilidades más elevadas, produciendo así importantes efectos redistributivos de la renta.

Gráfico 3.2.1.1. Evolución de las tareas a desarrollar en los trabajos en la UE28, 1998-2014

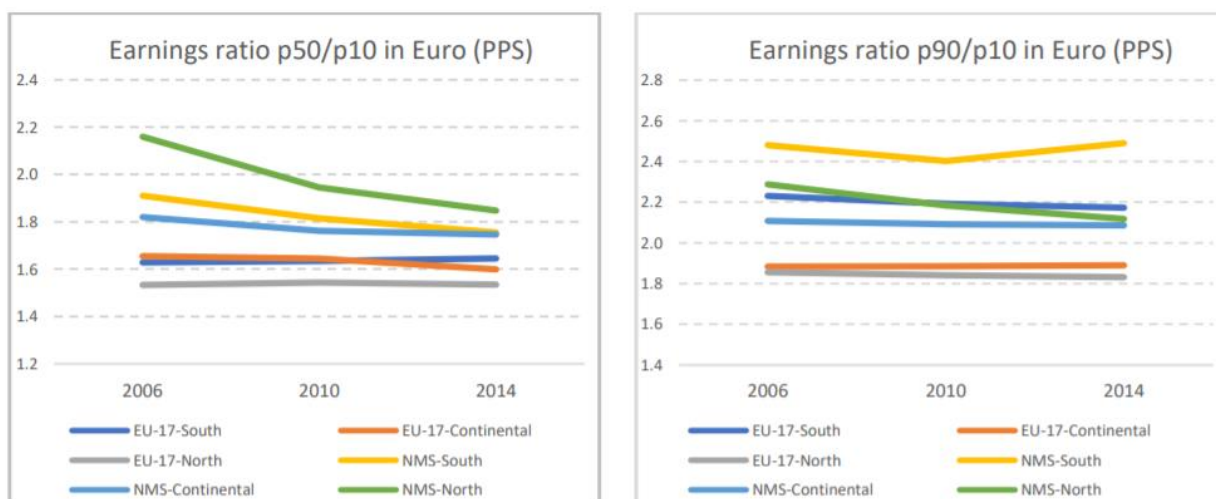


Fuente: Gorka, S., Hardy, W., Keister, R., and Lewandowski, P. (2017).

3.2.2. Tendencias de salario

Los salarios en Europa se incrementaron de forma general entre los años 2000 y 2010, pero sufrieron un estancamiento a partir del año 2014. Dentro de cada país, las desigualdades en los salarios han disminuido o permanecido constantes, sin embargo las desigualdades entre diferentes países son notables. La evolución en los ingresos también ha estado condicionada según el tipo de trabajo realizado; los trabajos de salario bajo o medio han visto disminuidas sus ganancias profundamente, en especial países como Hungría, Lituania, Polonia y Rumania. Además la diferencia de salarios percibidos entre aquellos países con mayores y menores ingresos ha aumentado, como es el caso de Alemania y Chipre.

Gráfico 3.2.2.1. Variación de los ingresos en la Eurozona, 2006-2014



Fuente: Eurostat, 2018

3.3. Condiciones del mercado laboral: tipos de contratos

Las relaciones laborales en la mayoría de Europa se han basado en contratos de tiempo indefinido, sin embargo en países como Polonia, España o Portugal el número de contratos a tiempo parcial ha aumentado un 20% durante la última expansión económica. El empleo temporal está especialmente extendido entre la población joven sobretodo en aquellos países con un alto nivel de desempleo juvenil. En la Unión Europea aproximadamente el 32% de los jóvenes (15-29 años) tiene contratos temporales. La existencia de los contratos a tiempo parcial es

importante para entender la distribución de los ingresos y los patrones de distribución de empleo en Europa, especialmente atendiendo a las diferencias de género. Los trabajadores a tiempo parcial son habitualmente mujeres; de acuerdo con Eurostat, mientras que el 31.9% de las mujeres en Europa tiene contrato a tiempo parcial, solo el 8.8% de los hombres tiene este tipo de contrato.

La existencia de los contratos a tiempo parcial en Europa refleja por una parte la necesidad de una mayor flexibilidad en el empleo y por otra la existencia de paro involuntario, ya que los contratos a tiempo parcial se han utilizado para reconciliar las preferencias laborales entre firmas y empleados, y además para aumentar la participación en el mercado laboral, especialmente en el caso de las mujeres.

4. ANÁLISIS MACROECONÓMICO GENERAL DEL MERCADO DE TRABAJO

El trabajo en términos de factores productivos es una variable que afecta a la producción agregada en el análisis a medio plazo. El factor trabajo es el único factor productivo que varía en un contexto temporal a medio plazo de tal forma que la función de producción agregada para este espacio temporal sería la siguiente: $Y = F(\bar{A}, \bar{K}, L^{\bar{P}A})$.

Lo que esta función refleja es que en un contexto temporal de unos 9 o 10 años, consideramos que factores como la tecnología, el capital o incluso la población activa son fijos, lo cual implica que el mayor o menor nivel de producción, de oferta, esté determinado por un mayor o menor nivel de empleo contratado.

El estudio del mercado laboral permite determinar cuál es el estado de la producción agregada de una economía y por lo tanto construir un modelo de oferta y demanda agregada (modelo SA-DA) que sea capaz de explicar tanto la producción agregada como los precios de una economía, y la relación existente entre el crecimiento de la producción y la inflación.

4.1. Mercado de trabajo competitivo

El mercado de trabajo competitivo se caracteriza por tener competencia perfecta, salarios y precios perfectamente flexibles, y tener una función de producción

neoclásica (rendimientos constantes a escala, productividades marginales positivas pero decrecientes, y cumplimiento de las condiciones de Inada).

4.1.1. Demanda de trabajo

La demanda de trabajo queda determinada por los empleadores, cuyo objetivo es la maximización de beneficios. Los beneficios se expresan como la diferencia entre ingresos y gastos.

$$B^0 = Y - wL$$

Lo que esta fórmula refleja es que en términos reales los ingresos vienen dados por la función de producción, y sus gastos están determinados por la remuneración de los trabajadores.

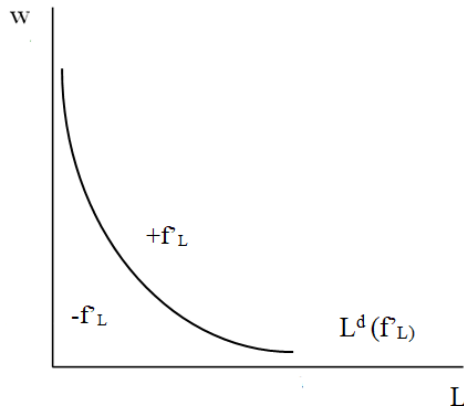
Para maximizar el beneficio los empresarios deben saber cuánto trabajo tienen que contratar:

$$\begin{aligned}\frac{\partial B^0}{\partial L} &= 0 \\ \frac{\partial Y}{\partial L} - w &= 0\end{aligned}$$

donde $\frac{\partial Y}{\partial L}$ es la productividad marginal del trabajo (f'_L), lo cual implica que la condición de maximización del beneficio es que la productividad marginal sea igual al salario: $\frac{\partial Y}{\partial L} = w$

La relación existente entre la productividad marginal del trabajo y el coste que este trabajo tiene para el empresario (los salarios), son lo que determinan la demanda de trabajo en la economía. Si la productividad marginal del trabajo es superior al salario pagado, el empresario está recibiendo un ingreso mayor por parte de su empleado (f'_L) que el coste que le supone (w), lo cual implicará un aumento de la demanda de trabajo por parte del empresario. Con este aumento de la demanda de trabajo, aumenta el trabajo y disminuye la productividad marginal lo cual hace que se pase de $f'_L > w$, a $f'_L = w$.

Figura 4.1.1.1. Función de demanda de trabajo en el mercado de trabajo competitivo



4.1.2. Oferta de trabajo

La oferta de trabajo por parte de los trabajadores también corresponde a un comportamiento maximizador, aunque en este caso de una función de utilidad que depende del consumo y del ocio.

$$U = (c, h)$$

Al depender de ambas variables positivamente, los individuos tratarán de obtener la mayor cantidad posible de ambos. Sin embargo esta maximización de la utilidad está sujeta a dos restricciones principales. En primer lugar, el número de horas dedicadas al ocio no es ilimitado, sino que es la diferencia entre las horas disponibles en un día y el número de horas trabajadas. Respecto al consumo, también es limitado, ya que depende de las unidades monetarias disponibles, que dependen del salario recibido a cambio del trabajo, y de aquellos ingresos no laborales.

Estas dos condiciones se representan matemáticamente de la siguiente manera:

$$h = \bar{L} - L$$

$$c = wL + q$$

Por lo tanto para maximizar esta función de utilidad se utiliza el polinomio de Lagrange y se calculan sus condiciones de primer orden.

$$\mathcal{L} = u(c, h) + \lambda[w(\bar{L} - h) + q - c]$$

$$\frac{\partial f}{\partial c} = 0; \quad u'(c) - \lambda = 0; \quad u'(c) = \lambda$$

$$\frac{\partial f}{\partial h} = 0; \quad u'(h) - \lambda w = 0; \quad u'(h) = \lambda w$$

$$\frac{\partial f}{\partial \lambda} = 0; \quad c = wL + q$$

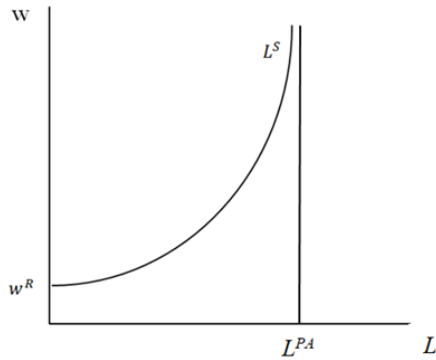
Dividiendo las dos primeras condiciones obtenemos que

$$\frac{u'(c)}{u'(h)} = \frac{1}{w}$$

$$w = \frac{u'(h)}{u'(c)}$$

Esta última ecuación nos indica que el salario determina la relación entre las utilidades marginales de ocio y consumo, es decir que una variación en el salario provoca un cambio en el número de horas dedicadas al trabajo y al ocio, lo cual conlleva una variación de las utilidades marginales.

Figura 4.1.2.1. Función de oferta de trabajo en el mercado de trabajo competitivo



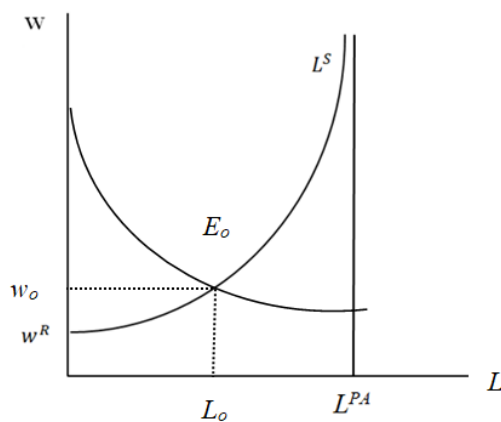
Por lo tanto la función de oferta de trabajo se desplaza dependiendo de las preferencias de los trabajadores y su riqueza laboral.

4.1.3. Equilibrio del mercado de trabajo competitivo

El equilibrio del mercado de trabajo se obtiene cuando la oferta de trabajo es igual a la demanda de trabajo. Cuando eso ocurre en el mercado de trabajo competitivo, aparecen el salario de equilibrio y un empleo de equilibrio. El empleo de equilibrio

alcanzado en el mercado de trabajo competitivo se caracteriza por no hacer referencia a una situación de pleno empleo. En el mercado de trabajo se presenta una situación de desempleo voluntario, lo cual significa que para el salario ofrecido en un momento determinado en el mercado, las personas pertenecientes a la población activa que desean trabajar, son capaces de hacerlo; por lo tanto todas aquellas personas desempleadas lo están porque no están dispuestas a trabajar por el salario presente.

Figura 4.1.3.1 Equilibrio en el mercado de trabajo competitivo



4.2. Mercado de trabajo no competitivo o negociado

El modelo de mercado de trabajo no competitivo o negociado se utiliza para explicar aquellas situaciones en las cuales existe desempleo voluntario e involuntario. Este mercado de trabajo se caracteriza por que la situación de nivel de empleo y salario no es el resultado de la propia interacción de la oferta y la demanda de trabajo, sino que proviene de una serie de negociaciones en las cuales los empresarios serán capaces de determinar los precios, y los empleados determinarán los salarios.

4.2.1. Ecuación de salarios

La ecuación de salarios refleja el poder de negociación de los empleados, los cuales tratarán de determinar el salario en función de los precios que esperan tener que pagar. Este poder de negociación depende de la tasa de paro del mercado de trabajo y de las rigideces del mercado (coste de despido, prestaciones

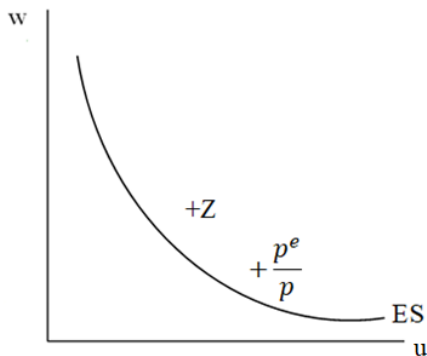
por desempleo, salario mínimo). Por lo tanto la ecuación de salarios está representada de la siguiente manera

$$W = p^e (1 + Z - \alpha u)$$

$$w = \frac{W}{p} = \frac{p^e}{p} (1 + Z - \alpha u)$$

donde Z representa las rigideces del mercado y u representa la tasa de paro; lo cual implica que cuanto mayores sean las rigideces del mercado y menor sea la tasa de paro, mayor poder de negociación tendrán los empleados.

Figura 4.2.1.1. Ecuación de salarios en el mercado de trabajo no competitivo



4.2.2. Ecuación de precios

La ecuación de precios refleja la capacidad de los empresarios para determinar el precio en función de la determinación de su margen bruto de beneficios (μ) sobre sus costes marginales.

$$P = (1 + \mu)CM$$

Los costes marginales reflejan la variación en el coste total al aumentar la cantidad producida en una unidad, por lo tanto para determinar los costes marginales hay que atender a los costes totales, que en este caso están representados por el salario y el capital. En un análisis del mercado de trabajo, el contexto temporal es el de medio plazo, por lo que el capital permanece constante.

$$CT = WL + r\bar{K}$$

$$Y = F(\bar{K}, L)$$

$$\frac{\partial CT}{\partial Y} = W \frac{\partial L}{\partial Y} = W \frac{1}{\frac{\partial Y}{\partial L}} = W \frac{1}{f'_L}$$

$$P = (1 + \mu) \frac{W}{f'_L}$$

$$w = \frac{W}{p} = \frac{f'_L}{(1 + \mu)}$$

Por lo tanto la ecuación de precios depende positivamente de la productividad marginal del trabajo (f'_L) y negativamente del margen bruto de beneficios.

Para profundizar en la explicación de la ecuación de precios hay que determinar el comportamiento de la productividad marginal. Atendiendo a los estudios del mercado laboral se adopta la posición defendida por diversos economistas, tales como Oliver Blanchard, que consideran una función de producción lineal, debido a que en un espacio temporal a medio plazo el capital es constante. El resultado de esta hipótesis es que la productividad marginal se comporta también como una constante.

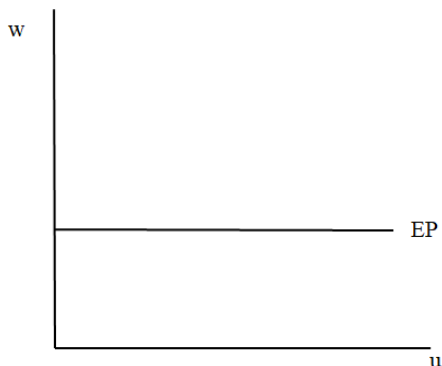
$$\bar{K} = 0$$

$$Y = AL$$

$$f'_L = A$$

$$w = \frac{A}{(1 + \mu)}$$

Figura 4.2.2.1 Ecuación de precios en el mercado de trabajo no competitivo



4.2.3. Equilibrio del mercado de trabajo

El equilibrio del mercado de trabajo se alcanza cuando se igualan la ecuación de precios y la ecuación de salarios. Este equilibrio puede representar una situación a corto o a medio plazo. Cuando el mercado presenta un equilibrio a corto plazo, la tasa de paro del país puede ser cualquiera determinada por la convergencia de la ecuación de salarios y la de precios; sin embargo para presentarse una situación de equilibrio a medio plazo los precios esperados deben coincidir con los precios reales, lo cual implica que la tasa de paro presente será la tasa de paro natural, es decir aquella que no puede ser reducida en un concepto temporal a largo plazo.

$$\frac{p^e}{p} (1 + Z - \alpha u) = \frac{f'_L}{(1 + \mu)}$$

5. SÍNTESIS MACROECONÓMICA DEL MERCADO DE TRABAJO

La situación económica de un país está determinada por diferentes variables macroeconómicas tales como la inflación, los ingresos, costes de producción o el consumo, y por los factores productivos. Al comparar el continente europeo con los Estados Unidos, aparecen claras diferencias en la situación económica de cada uno, diferencias las cuales se hacen claras al observar la situación de ambos mercados de trabajo y sus principales variables.

La primera gran diferencia entre ambos mercados de trabajo aparece en la tasa de desempleo. De acuerdo con los datos presentados en la Oficina Europea de Estadística (Eurostat), y la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (Bureau of Labor Statistics, UnitedStates), la diferencia entre ambas potencias es de casi un 3%, presentando Europa un 6.6% y Estados Unidos un 3.8%. Esta diferencia se hace aún más plausible al comparar cada uno de los países que forman parte de la Unión con el gigante americano. Tan solo 6 países del continente que incluyen, Islandia, Alemania, Países Bajos, Hungría, República Checa y Polonia presentan tasas de desempleo inferiores al 3.8%, y la media de la zona euro alcanza el 7.8%.

En cuanto al salario percibido por los trabajadores, la cantidad percibida por los americanos casi dobla la de los europeos. En el año 2018 el salario medio anual de los estadounidenses alcanzaba un valor de 53.375\$, lo cual corresponde a unos 47.248€, 3.900€ al mes; mientras que el salario bruto anual de la población europea fue de 2000€ mensuales. Además las diferencias salariales entre los países de Europa son muy elevadas, tanto que a comparar países tales como Dinamarca y Bulgaria se observa que el sueldo de los daneses es nueve veces el de un ciudadano búlgaro; mientras que las mayores diferencias salariales entre los diferentes estados de EEUU son del doble.

A estas diferencias se les suman otras, tales como el coste de la vida y el IPC, las cuales pueden ser explicadas observando el funcionamiento macroeconómico de ambos mercados de trabajo. Ciertamente es que ningún mercado en la actualidad es perfectamente competitivo o no competitivo, sin embargo atendiendo a las mecánicas de ajuste de precios y salarios en cada parte del mundo, así como a los factores que intervienen en el mercado laboral, es posible identificar cada mercado con uno de estos dos modelos.

5.1. Estados Unidos

La situación actual de la economía estadounidense está fuertemente determinada por la crisis económica sufrida en el año 2007. Desde entonces, el país se ha caracterizado por vivir un crecimiento económico lento, aunque prolongado, que ha permitido la creación de empleos a la vez que se mantenía una baja tendencia inflacionaria. Este crecimiento económico desde el año 2008 ha sido posible debido a la política monetaria llevada a cabo por la Reserva Federal. Durante los últimos 9 años, el objetivo de la Fed fue salir de la Gran Recesión provocada por la burbuja inmobiliaria, para lo cual emplearon una política monetaria expansiva basada en el estímulo del gasto público y la bajada drástica de los tipos de interés desde un 4.25% en diciembre de 2007 hasta el 0% en diciembre de 2008, los cuales comenzaron una lenta subida en el año 2015.

Atendiendo a los datos recogidos por la base de datos IBISWorld, durante el año 2018, la economía estadounidense vivió un crecimiento lento aunque constante y estable, lo cual se reflejó en una expansión general de su mercado laboral. Los niveles de desempleo actuales en Estados Unidos son inusualmente bajos, presentando un valor del 3.8%, muy por debajo de la denominada tasa de paro natural situada en el 5%. El mercado laboral actual del país está caracterizado por un exceso de oferta de puestos vacantes (exceso de demanda de trabajo) en relación con los candidatos cualificados disponibles en el mercado, lo cual ha obligado a muchos empleadores a aumentar los salarios medios para seguir siendo competitivos. Según los datos de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (Bureau of Labor Statistics), este hecho unido a la desaceleración del crecimiento de la población en edad de fuerza laboral principal (24 a 54 años), ha provocado que las presiones salariales ejercidas por los trabajadores aumenten.

Cierto es que en un primer momento el modelo del mercado de trabajo americano parece responder a un modelo competitivo debido a su comportamiento, sin embargo el incremento de las rigideces del mercado, especialmente por el aumento en el salario mínimo, ha hecho que el mercado laboral actual pueda ser explicado a través de un modelo no competitivo. En el año 2018 los trabajadores vieron aumentados sus ingresos medios mínimos en un 2.6%, lo cual supone un total de 26.8 mil millones de dólares. El elevado nivel de empleo unido al aumento de los ingresos medios de la población ha provocado un aumento de más de 20.000 millones de dólares en consumo personal. La respuesta por parte de los empresarios para continuar siendo rentables fue un aumento de los precios. De acuerdo con la Reserva Federal, el Índice de Precios de Gastos de Consumo Personal (PCEPI, por sus siglas en inglés), registró un crecimiento del 2.0%.

Todo este proceso se refleja en una explicación macroeconómica, identificada con un mercado de trabajo, que a pesar de ser más competitivo que el de otras partes del mundo, como puede ser Europa, se ve afectado por variables características

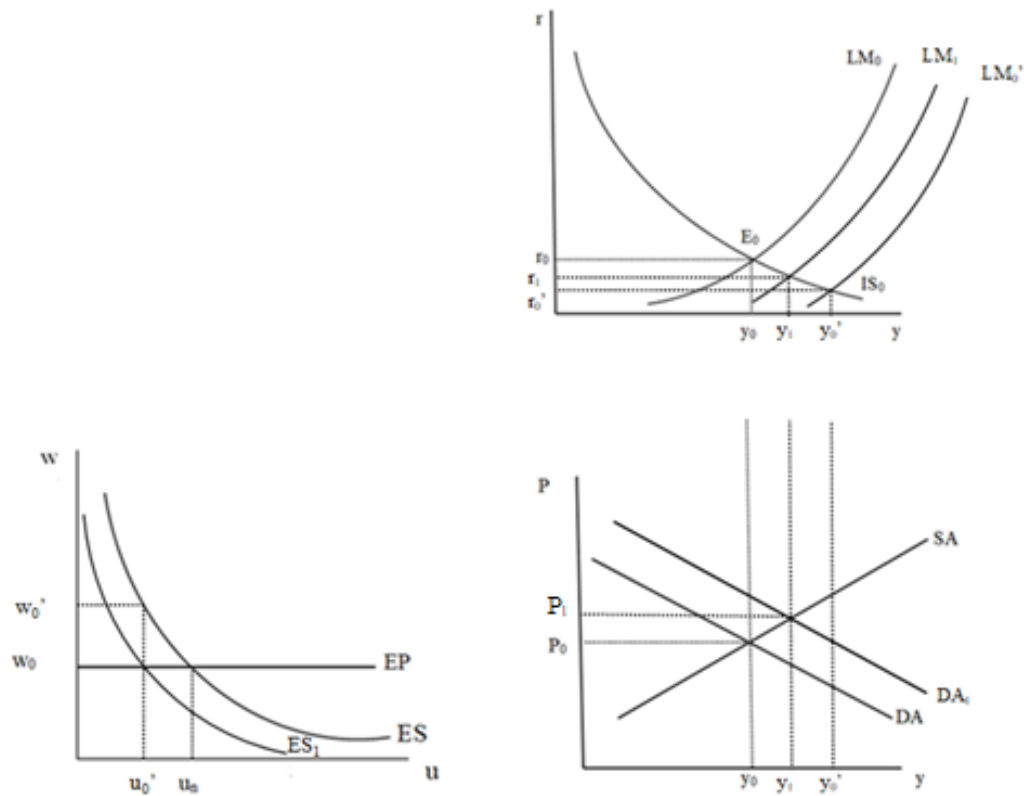
del mercado laboral tales como el poder de negociación de la mano de obra y las rigideces de mercado.

La representación gráfica de la situación actual provocada por el desarrollo de una política monetaria expansiva por parte de la Fed, responde al siguiente modelo.

Suponiendo que antes de que la Reserva Federal interviniese en la economía, el país presentaba una situación de equilibrio entre oferta y demanda agregadas, el mercado de bienes y de activos también se encontraba en equilibrio. Además, debido a que el equilibrio de oferta y demanda agregadas indica una situación de equilibrio a medio plazo, el mercado de trabajo también se encuentra en equilibrio, y el nivel de precios esperado coincide con los precios, con lo cual la tasa de paro es la tasa de paro natural.

Con el aumento de la oferta monetaria, la Reserva Federal logró un aumento de la demanda de bienes y servicios por parte de los consumidores, lo cual implicó un aumento de la demanda agregada. Teniendo en cuenta el nivel de precios presente en aquel momento en la economía, comenzó a producirse un exceso de demanda agregada, el cual al encontrarse en un contexto no competitivo, empezó a corregirse a través de un incremento de la producción. Para ser capaces de satisfacer la nueva demanda, los empresarios tuvieron que incrementar el nivel de empleo contratado, lo cual supuso una disminución de la tasa de paro, por debajo incluso de la tasa de paro natural, hasta llegar en el año 2018 a un valor del 3.8%. El aumento de la demanda de trabajo, y la necesidad de incrementar el número de personas contratadas conllevó un aumento del poder de negociación de los consumidores, que se tradujo en un aumento de los salarios por parte de los empresarios, lo que implicó el aumento de los ingresos de los estadounidenses en un 2.6% en el último año. Esta subida de los salarios, está suponiendo una repercusión en los precios de los bienes y servicios, lo cual se refleja en un aumento de estos por parte de los empresarios, haciendo que el salario nominal no varíe.

Figura 5.1.1. Efecto de la política monetaria expansiva en el corto plazo



5.2. Europa

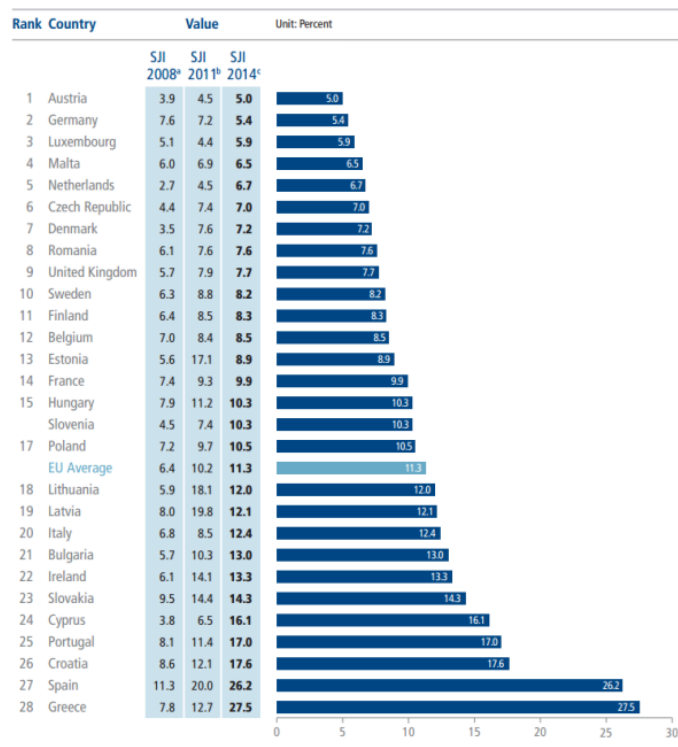
Al igual que ocurre en los Estados Unidos, la situación actual del mercado laboral en Europa está determinada por los períodos de crisis. La crisis en Europa se divide en dos períodos, en primer lugar la crisis financiera originada por la caída de Lehman Brothers el 15 de septiembre de 2008, y en segundo lugar el período comprendido entre los años 2010 y 2013, en los cuales los estados tuvieron que asumir las pérdidas originadas por los bancos que habían quebrado, lo cual les supuso endeudarse aún más. Para lidiar con ambas crisis fue necesaria la intervención del Banco Central Europeo, cuya primera medida fue ofrecer liquidez a las entidades financieras mediante préstamos garantizados por subastas a tipo fijo, además de comenzar a bajar los tipos de interés. Con el objetivo de frenar el período de inestabilidad, los estados comenzaron a adoptar políticas fiscales de estimulación del gasto público combinadas con la reducción de los impuestos, sin

embargo muchos de los gobiernos europeos no fueron capaces de soportar el déficit creado por el rescate al sector financiero, la reducción de impuestos y la expansión del gasto público, provocando así la crisis de deuda soberana. La crisis mostró así la inseguridad de un modelo insostenible basado en la constante financiación económica que acrecentaba la deuda nacional. Para tratar de contener la crisis, se comenzaron a implementar medidas drásticas en toda Europa, tales como pérdidas de empleo en servicios civiles, recortes en programas de bienestar y sanidad, además de incrementar los impuestos sobre la renta y sobre el valor añadido en muchos países para tratar de mantener una tasa de crecimiento positiva.

Ambas crisis, tanto la financiera como la económica, presentaron elementos comunes que afectaron negativamente al mercado de trabajo, haciendo que aumentasen tanto el trabajo precario como las formas contingentes de empleo. De acuerdo con Woolfson (2010), las principales causas de esta situación fueron las reformas en la regulación laboral, especialmente en la protección laboral, y los flujos migratorios derivados de la duración extendida de la crisis. Según los datos recogidos por la Organización Internacional del Trabajo, la situación laboral tras la crisis económica se caracterizaba por la bajada de los salarios, la falta de acceso a protección social y a beneficios normalmente asociados con empleos estándar a tiempo completo, y la poca protección ante los despidos.

A las nuevas condiciones del mercado laboral se le sumó la destrucción de empleo neto en el continente, haciendo que la tasa de paro de la eurozona aumentase desde un 7% hasta un 11.3%, lo cual implicó que un total de 25.56 millones de personas desempleadas, según los datos recogidos en Eurostat. Sin embargo los efectos no fueron los mismos en todos los países, siendo Grecia, España, Irlanda y Portugal los países más afectados en términos de pérdida de empleo, debido a la diferencia en las políticas fiscales aplicadas y los programas de desarrollo de cada uno de los estados. La situación en estos países se volvió más preocupante cuando, el desempleo se prolongó en el largo plazo.

Gráfico 5.2.1 Ratio de desempleo en Europa en el año 2013



Fuente: Eurostat

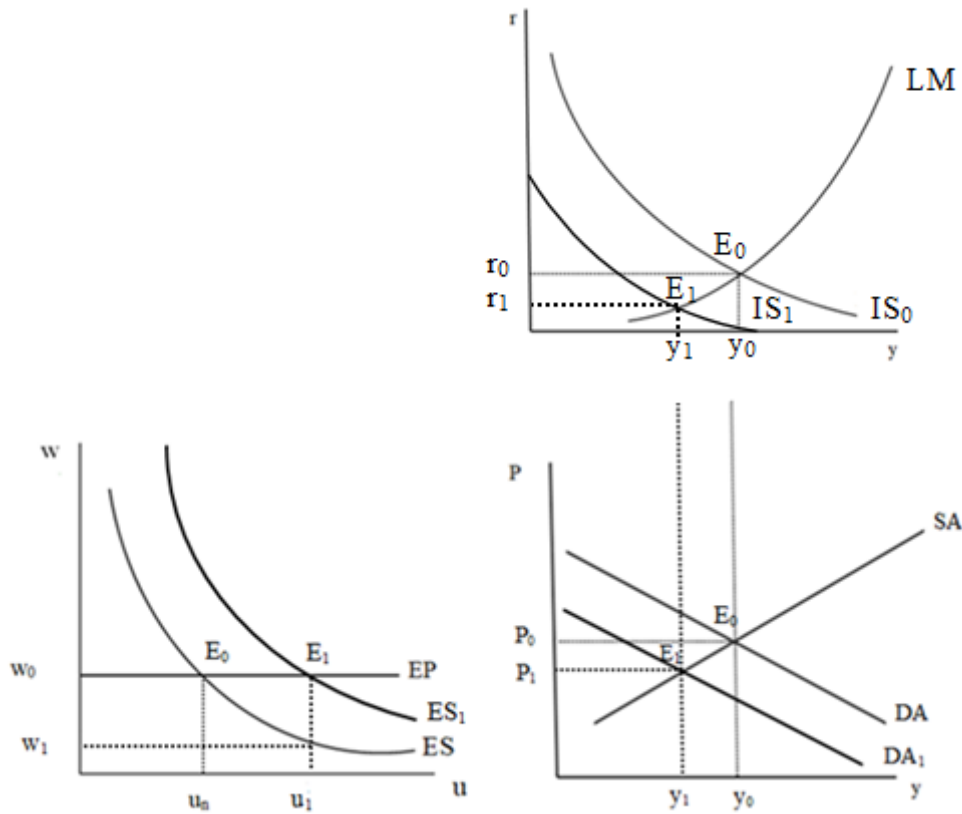
Según los informes publicados en Eurostat, los ratios de desempleo en Europa comenzaron a experimentar una notable mejoría desde el año 2015, en el cual el desempleo llegó a alcanzar un valor del 9%, y ha seguido descendiendo hasta llegar a un nivel del 6.6% en diciembre de 2018, de acuerdo con el último informe publicado. Sin embargo, gran parte del nuevo empleo creado es más precario y está peor remunerado, con lo cual aporta un menor valor añadido. A pesar de que la situación de paro actual de la eurozona se encuentra en mínimos históricos, el tipo de empleo creado se corresponde en su mayoría con empleos a tiempo parcial, representando al 20% de las personas empleadas en el continente, y de contrato temporal, lo que ha hecho aumentar la proporción de la población europea que tiene un segundo empleo, y que el lento crecimiento económico que Europa está experimentando quede recogido por las rentas de capital en lugar de por las rentas salariales. Esto implica que los grandes grupos empresariales están

aumentando sus beneficios, mientras que los salarios reales a penas aumentan y el Índice de Precios al Consumo Armonizado aumenta de manera constante desde 2016, siendo el valor del 2018 un 1.723%.

La situación actual del mercado laboral en Europa queda reflejada en un modelo macroeconómico no competitivo caracterizado por la importancia de las rigideces de mercado. Además, se distinguen dos momentos claramente diferenciados en la actuación del BCE y su repercusión en el panorama laboral del continente, que son la política monetaria de recorte en el gasto público por parte de los gobiernos desde el comienzo de la crisis de deuda soberana en el año 2010 hasta el año 2014, y una política monetaria expansiva a partir de este año que trataba de luchar contra la deflación y los principales efectos de la crisis.

El período que comprende del año 2010 hasta el año 2014 fue caracterizado por una ausencia de respuesta por parte del BCE, y fundamentalmente por el recorte del gasto público por parte de la inmensa mayoría de los países de la UE, lo cual produjo una muy importante reducción de la demanda. Con la disminución de la demanda agregada se produjo un exceso de oferta, el cual al tratarse de un mercado de trabajo no competitivo fue regulado a través de la producción, lo cual implicó que esta disminuyese junto con la demanda de trabajo, aumentando así la tasa de paro del mercado laboral europeo. Además, este aumento de la tasa de paro implicó una disminución del poder de negociación de los trabajadores, y con él reducciones de los salarios, el cual fue repercutido en los precios.

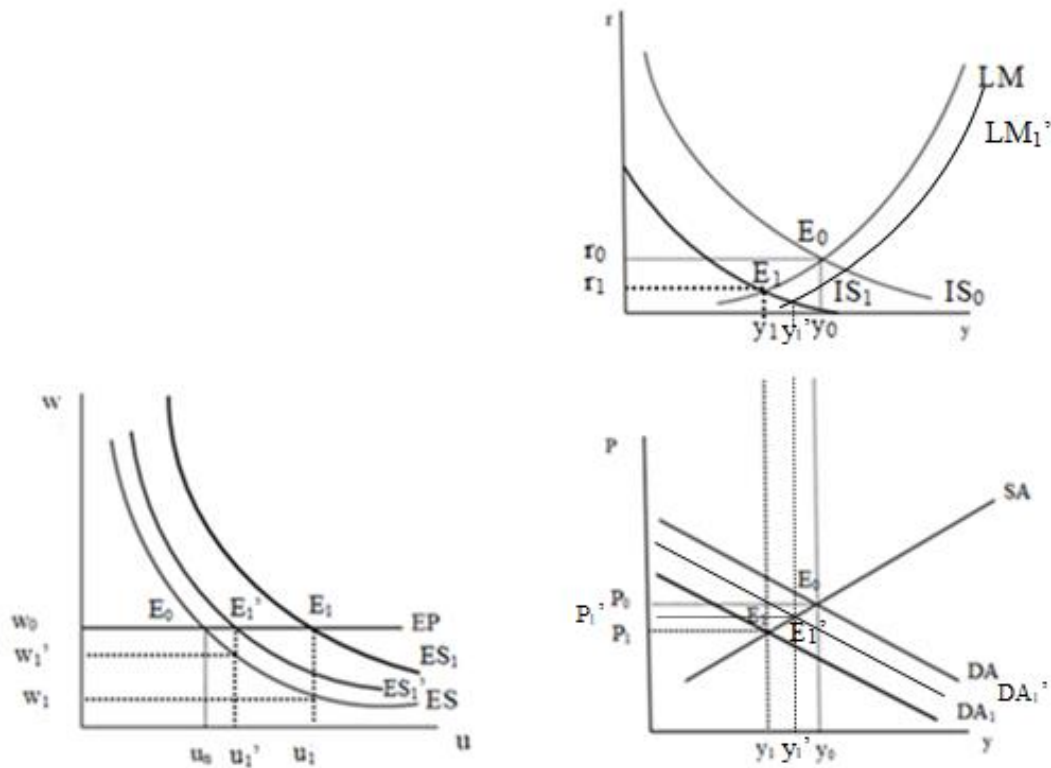
Figura 5.2.1. Efecto de la política de recorte de gasto público a corto plazo



Uno de los mayores problemas que planteó este modelo fue el estancamiento de la inflación. Una de las ideas principales de esta política económica fue que, debido a la bajada de los precios, la demanda se estimularía, sin embargo, debido a las expectativas de precios a la baja el consumo y la inversión se retrasaron, produciendo un importante riesgo de deflación.

A partir del año 2014 el BCE optó por desarrollar política monetaria expansiva, para lo cual empleó con especial efectividad el Programa de Compra de Activos (APP por sus siglas en inglés), mediante el cual el BCE adquirió diferentes tipos de activos tales como deuda pública, valores emitidos por instituciones europeas supranacionales, bonos corporativos, bonos de titulización de activos, o bonos garantizados, creando mayores posibilidades de financiación que estimularon el crecimiento económico y la inflación, por lo que se comenzó a recuperar la situación de empleo de antes de la crisis económica.

Figura 5.2.2. Efecto a corto plazo de la política monetaria expansiva del BCE para compensar la reducción del gasto público



5.3. Comparación entre ambos mercados laborales

El mercado laboral estadounidense y el europeo han mostrado importantes diferencias tanto antes de la crisis económica como a la hora de plantear las medidas para salir de ésta, que han determinado la situación actual del panorama laboral en ambas partes del mundo.

En primer lugar, antes de la crisis económica el mercado laboral estadounidense estaba caracterizado por la ligera presencia de rigideces, haciendo que su modelo se identificase con una situación de competencia perfecta y una ideología neoliberal, siendo uno de los países que presentaba uno de los niveles más bajos de protección social y apoyo al desempleo en el mundo avanzado, así como leyes de protección del empleo especialmente débiles. Durante años, antes de la crisis económica los salarios en Estados Unidos se caracterizaron por permanecer

estáticos o incluso disminuir ligeramente, lo cual permitió mantener el nivel de empleo, a la vez que el consumo se mantenía constante o aumentaba debido a la utilización de créditos por parte de los consumidores y el elevado nivel de deuda sostenible solo porque estaba en manos de mercados financieros que parecían haber descubierto cómo comerciar de manera rentable en cantidades cada vez mayores de riesgo sin consecuencias negativas, pero esto finalmente llegó a un punto muerto. Con el estallido de la crisis económica la Fed optó por una política monetaria expansiva, con la cual logró estimular el crecimiento económico a base de un aumento del gasto público y la bajada de los tipos de interés, consiguiendo generar empleo y un aumento del consumo. Sin embargo, de acuerdo con los datos recogidos por el FMI y la OCDE, la poca presencia de políticas sociales y de protección de los trabajadores, unida a la inicial disminución de los salarios provocó una creciente desigualdad en los ingresos de la población americana, haciendo que en el año 2014 el 0.1 de la población poseyese el 46.9% de los fondos nacionales. Es por ello que el gobierno se vio obligado a intervenir, aumentando las rigideces del mercado tales como el salario mínimo, haciendo que el poder de negociación de los consumidores aumente, moviéndose hacia un modelo de mercado menos competitivo debido a la presencia de estos factores.

La situación en Europa ha sido muy diferente. Antes de la crisis económica, el mercado laboral europeo se caracterizaba por la importante presencia de rigideces en el mercado, el cual unido a un importante sistema de protección laboral asociado con las medidas clásicas del pasado industrial, mostraba la existencia de un mercado laboral identificado con los modelos no competitivos. Sin embargo poco antes de la crisis económica en Europa (año 2007) el mercado de trabajo comenzó a ser desregularizado tratando así de aproximarse a los modelos angloamericanos de flexibilidad, lo cual asociado a la política monetaria contractiva hizo que el desempleo aumentase en hasta un 4.3% entre los años 2008 y 2013. Este hecho, además al paralizar el consumo, provocó que la Unión Europea se acercase a un período de deflación. En un intento de aumentar la tasa de empleo, y así conseguir estimular el crecimiento económico, el mercado laboral

continúo su desregularización, haciendo que así se perdiesen las medidas de protección social, y aunque debido a la política monetaria expansiva de aumento del gasto público y disminución de los tipos de interés por parte del BCE llevada a cabo en la conocida como “la era Draghi” el empleo aumentó, las condiciones de trabajo no fueron lo suficientemente satisfactorias para mantener un empleo de calidad. En la actualidad, la tasa de desempleo en la UE se encuentra en un nivel del 6.6%, y aunque es incluso inferior al nivel presentado antes de la primera crisis económica, los puestos de trabajo del mercado laboral actual se caracterizan por ser temporales, obligando a los trabajadores a tener un segundo empleo. Además, de acuerdo con los datos recogidos por Statista, la Unión Europea presenta el porcentaje más alto de jóvenes mejor preparados del mundo con una tasa de desempleo más alta, lo cual indica un aumento de la productividad por parte de la fuerza laboral, mientras que el salario medio se ha mantenido prácticamente constante.

6. CONCLUSIONES

Los mercados laborales de dos de las mayores potencias económicas mundiales han sido a lo largo de la historia, y siguen siendo, muy diferentes. Mientras que el modelo americano ha pasado de regirse por las leyes de oferta y demanda, a introducir regulaciones del mercado de trabajo tales como el aumento del salario mínimo, el mercado laboral europeo ha pasado de estar caracterizado por unas fuertes rigideces, a evolucionar hasta un modelo neoliberal de desregularización y fortalecimiento de los mercados.

Con el estallido de la crisis económica, las autoridades de la Unión Europea y los Estados Unidos pusieron en práctica diferentes políticas económicas que, además de tener resultados muy dispares, también condicionaron la situación económica y laboral actual de ambas partes del mundo. La respuesta de expansión del gasto público por parte de la Reserva Federal norteamericana pareció tener una serie de consecuencias positivas en la economía americana, provocando tanto el aumento de los salarios como la disminución del paro; sin embargo en Europa las políticas

fiscales de disminución del gasto público por parte de los diferentes gobiernos, provocaron un constante aumento del paro unido a la disminución de los salarios. No es hasta el año 2014 con la intervención del Banco Central Europeo y su política monetaria expansiva, que comienza a recuperarse el nivel de empleo de los años anteriores a la crisis y los salarios experimentan un leve incremento. Además, hay que destacar que los Estados Unidos ha sido siempre uno de los mercados desarrollados con menores niveles de protección social y apoyo al desempleo, modelo que comenzó a ser imitado por los mercados europeos en un intento por salir de la crisis.

El caso de Estados Unidos puede mostrar que una economía de alto rendimiento con un gran consumo y elevado nivel de empleo no necesita ser respaldada por una política social sino que el propio mercado la produciría. Sin embargo la intervención del gobierno en la economía aumentando el salario mínimo de los trabajadores para tratar de mantener un mercado competitivo en el último año, indica lo contrario. La evolución del mercado laboral europeo demuestra que la disminución de las rigideces del mercado y la protección de los trabajadores, han llevado a una situación laboral precaria en la cual la fuerza trabajadora no puede mantener unas condiciones laborales lo suficientemente óptimas.

Por su parte, la respuesta por parte de la UE y la mayoría de los gobiernos nacionales de Europa, así como de los Estados Unidos fueron la reducción tanto del gasto público, el cual era demasiado alto, como de la protección social que parecía impedir el libre mercado. Sin embargo las condiciones de empleo actual precario, y el éxito obtenido por los daneses y holandeses, al cual se han sumado otros países nórdicos, demuestran que las personas necesitan protección contra los riesgos sociales, para no caer en un ciclo en el cual las condiciones laborales sean cada vez peores, y su incorporación al mundo laboral más complicada.

En definitiva, si bien la situación del mercado laboral no fue la causa de la crisis económica, queda claro que su estado actual está dificultando la salida de ésta, por lo tanto la utilización de diferentes políticas monetarias por parte de la Fed o

del BCE verá mermada su efectividad a no ser que se combine con una política social efectiva.

BIBLIOGRAFÍA. WEBGRAFÍA.

Banco Central Europeo, Eurosistema (2016). "La política monetaria del BCE: retorno a la estabilidad de precios a medio plazo en un nivel inferior, aunque próximo, al 2 %". Disponible en <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2016/html/sp160113.es.html>

Barría, Celia (2018): *"Por qué el pleno empleo en Estados Unidos no es tan buena noticia como parece (para ese país y el resto del mundo)"*. BBC News Mundo. Disponible en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-44389013>

Bureau of Labor Statistics (2014). "Employment by Major Industry Sector", Disponible en: http://www.bls.gov/emp/ep_table_201.htm

Deloitte Insights (2019). United States Economic Forecast. Disponible en: <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/economy/us-economic-forecast/united-states-outlook-analysis.html>

Department for Professional Employees of the US (2019). "Work in Focus: A U.S. Labor Market Overview". Disponible en <https://dpeaflcio.org/programs-publications/issue-fact-sheets/work-in-focus-a-labor-market-overview/>

Eurostat (2018). "Estadísticas de Empleo en la Unión Europea". Disponible en https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Employment_statistics/es

Eurostat (2018). "Estadísticas sobre los salarios mínimos". Disponible en https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Minimum_wage_statistics/es

Evans, Trevor (2011), "The crisis in the euro area", International Journal of Labour Research, vol. 3, no. 1, pp. 97-112.

Gauret, F. Kann, C. (2018): "La desigualdad aumenta en la Unión Europea". The European Comission. Disponible en <https://es.euronews.com/2018/06/12/la-desigualdad-aumenta-en-la-union-europea>

IBISWorld (2018) "2018 Macroeconomic Update: US Labor Market Expands". Disponible en: <https://www.ibisworld.com/industry-insider/spotlight-reports/q1-2018-macroeconomic-update-us-labor-market-expands/>

Raiser, Martin (2016) "*Europe's Growth Model in Crisis*", The Search for Europe: Contrasting Approaches. Disponible en <https://www.bbvaopenmind.com/en/articles/europe-s-growth-model-in-crisis/>

Stone, Chad, Danilo Trisi y Arloc Sherman. "Una guía de estadísticas sobre tendencias históricas en la desigualdad de ingresos". Centro de prioridades de presupuesto y políticas, 23 de octubre de 2012.

Disponible en <http://www.cbpp.org/files/11-28-11pov.pdf>

The Center for American Progress (2010). "The Polarization of Job Opportunities in the U.S. Labor Market Implications for Employment and Earnings." Disponible en: http://www.americanprogress.org/issues/2010/04/pdf/job_polarization.pdf

Thompson, D. (2012) "A Giant Statistical Round-Up of the Income Inequality Crisis in 16 Charts", en *The Atlantic*. Disponible en: <http://www.theatlantic.com/business/archive/2012/12/a-giant-statistical-round-up-of-the-income-inequality-crisis-in-16-charts/266074/>

Tiwari, S. (2016) "*European Employment and Labour Market Policy*", The Search for Europe: Contrasting Approaches. Disponible en <https://www.bbvaopenmind.com/en/articles/european-employment-and-labour-market-policy/>

United States Department of Labor (2015) "Employment Projections: 2014-2024 Summary." Disponible en <http://www.bls.gov/news.release/ecopro.nr0.htm>

Woolfson, C. 2010, "Precarious Work, Regulation and Labour Standards in Times of Crisis", *Themes on Migration and Ethnic Studies*, vol. 34, no. 10, pp. 1-14.

World Bank (2018) "Skills and Europe's Labor Market". Disponible en: <http://pubdocs.worldbank.org/en/115971529687983521/EU-GU-Skills-and-Labor-Markets-final-5-29-2018.pdf>