



---

# **Universidad de Valladolid**

**Facultad de Ciencias Económicas y  
Empresariales**

## **Trabajo de Fin de Grado**

**Grado en Finanzas, Banca y Seguros**

**El impacto de la Covid-19 en el  
mercado de trabajo de los países de  
la UE**

Presentado por:

***Marco Rueda García***

Tutelado por (a cumplimentar voluntariamente):

***Julio López Díaz***

*Valladolid, 18 de junio de 2021*



## ABREVIACIONES

BCE	Banco Central Europeo
ERTE	Expediente de Regulación Temporal de Empleo
IE	Índice de empleo
QE	Quantitative Easing
TLTRO	Targeted Long-Term Refinancing Operations
UE	Unión Europea
VAB	Valor Agregado Bruto



## Contenido

1. INTRODUCCIÓN.....	6
1.1. Marco .....	6
1.2. Objetivos, estructura y metodología.....	7
2. CRISIS FINANCIERA 2008 VS. CRISIS SANITARIA 2020.....	7
2.1. Crisis del año 2008.....	8
2.2. Crisis sanitaria actual.....	11
2.3. Conclusiones.....	14
3. MARCO TEÓRICO .....	15
3.1. Mercado de trabajo competitivo .....	16
3.1.1. La oferta de trabajo en el contexto competitivo .....	17
3.1.2. La demanda de trabajo en el contexto competitivo.....	17
3.1.3. El equilibrio en el contexto competitivo .....	18
3.2. Mercado de trabajo no competitivo .....	19
3.2.1. Establecimiento de los salarios.....	19
3.2.2. Establecimiento de los precios .....	21
3.2.3. El equilibrio y la tasa de desempleo .....	23
3.2.4. Relación de las ecuaciones de precios y salarios con la oferta y demanda de trabajo.....	24
3.2.5. Efectos de la crisis sanitaria actual sobre el mercado de trabajo .	25
4. ANÁLISIS EMPÍRICO .....	28
4.1. Comparativa del nivel de empleo: países frugales vs los “PIGS” .....	28
4.2. Comparativa exceso de mortalidad: países frugales vs “PIGS” .....	30
5. CONCLUSIÓN.....	32
6. Bibliografía.....	33



## ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Figura 2.1.1. Porcentaje de desempleo durante los años más duros de la crisis .....	9
Figura 2.1.2. Sector de la construcción como porcentaje del PIB .....	10
Figura 2.2.1. Porcentaje de desempleo por cuatrimestres durante los años 2019 y 2020.....	12
Figura 3.1.3.1. Representación del equilibrio en el modelo competitivo.....	20
Figura 3.2.1.1. Tasa de cobertura de negociación colectiva en Europa, 2016 .....	21
Figura 3.2.2.1. Ecuación de precios relacionada con el salario y la tasa de desempleo.....	24
Figura 3.2.3.1. Ecuación de salarios, ecuación de precios y tasa de desempleo de equilibrio .....	25
Figura 3.2.4.1. Ecuaciones de salarios y precios en función del nivel de empleo .....	26
Figura 3.2.5.1. Efectos del shock de oferta y el shock de demanda en el modelo SA-DA .....	28
Figura 3.2.5.2. Mercado de trabajo tras los ajustes provocados por la crisis ...	29
Figura 4.1.1. Nivel de empleo en función del % de empleo en la hostelería, segundo trimestre 2020.....	31
Figura 4.2.1. Exceso de mortalidad en función de los trabajadores en la hostelería, cuarto trimestre 2020 .....	34



## **RESUMEN**

2020 será recordado como el año en que comenzó la pandemia de la Covid-19, origen de una crisis sanitaria sin precedentes en la historia reciente cuyos efectos nadie podía prever hace poco más de un año. Además de la pérdida de vidas, la peor de las consecuencias, la nueva pandemia mundial ha traído consigo una intensa crisis económica que ha afectado negativamente al mercado de trabajo.

En este Trabajo Fin de Grado se analizarán los efectos que pandemia de la Covid-19 ha provocado en el mercado de trabajo. Se establecerá un marco teórico que servirá de base de trabajo para el objetivo último de este trabajo; realizar un análisis comparativo entre los países frugales y los PIGS del impacto de la Covid-19 en sus mercados de trabajo.

Palabras clave: mercado de trabajo, Covid-19, crisis, desempleo.

## **ABSTRACT**

2020 will be remembered as the year the Covid-19 pandemic began, the origin of a health crisis unprecedented in recent history whose effects no one could have expected just over a year ago. In addition to the loss of life, which is the worst consequence, the new global pandemic has brought with it a severe economic crisis that has adversely affected the labour market.

In this Thesis, the effects that the Covid-19 pandemic has caused on the labour market will be analysed. A theoretical framework will be established that will serve as a background for the main objective of this work; to carry out a comparative analysis between The Frugal Four and the PIGS of the impact of Covid-19 on their labour markets.

Key words: labour market, Covid-19, crisis, unemployment.



## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Marco

Ha transcurrido un siglo desde la última pandemia que azotó al mundo, la de la gripe española de 1918. Entonces los hábitos sociales, la sanidad, eran totalmente diferentes a los de ahora, al igual que sucede con la economía y el funcionamiento del mercado de trabajo. De hecho, aún faltaban 18 años para que viera la luz la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936) de John Maynard Keynes, que sentaría las bases de la macroeconomía moderna.

En cuanto a las crisis económicas mundiales, ha habido muchas y de muy diferentes tipos a lo largo del último siglo. La última fue la del año 2008, que removió los cimientos del sistema financiero y dio pie a nuevas regulaciones (como las MiFID<sup>1</sup>) para crear un sistema bancario, financiero y económico que proporcionara más seguridad a los ciudadanos.

En este contexto, se puede decir que la actual crisis empezó como un problema sanitario que ha derivado en una profunda recesión económica. Al comienzo de la pandemia se impusieron en la inmensa mayoría de los países estrictas medidas sanitarias para combatir el virus de la Covid-19, entre las cuales destacaba un confinamiento más o menos estricto y, por tanto, la interrupción de toda actividad económica no esencial. Como es lógico esta paralización afectó gravemente a la economía y, sobre todo, al mercado de trabajo, dejando a una gran parte de la población en desempleo, o en alguna situación análoga.

Sin embargo, al igual que la pandemia no afectó por igual a todos los países, cada gobierno reaccionó según creyó oportuno, de forma que la respuesta europea nada tuvo que ver con la norteamericana, y mucho menos con la asiática, puesto que estaba condicionada por la ideología de sus dirigentes, por la cultura de su sociedad, y por el funcionamiento de su mercado de trabajo.

Así, por ejemplo, en lo relativo al mercado laboral, los mercados europeos y americanos son susceptibles de modelizarse de forma diferente. En la UE el escenario laboral tiene un perfil no competitivo, que sienta sus bases en el poder negociación que tienen los agentes implicados en base al intervencionismo

---

<sup>1</sup> MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) son recomendaciones de la UE de obligado cumplimiento para una mayor transparencia y seguridad en los mercados financieros.



gubernamental vía protección del trabajador, lo que implica cierto grado de rigidez que hace que sea más estático y con ajustes más lentos que el de EEUU. En cambio, el mercado de trabajo norteamericano destaca por su dinamismo, y por la casi absoluta falta de injerencia de la autoridad fiscal en defensa del trabajador.

### **1.2. Objetivos, estructura y metodología.**

El propósito de este trabajo es cuantificar el impacto de la Covid-19 en el mercado de trabajo de la UE. Para ello se caracterizará en base a sus diferencias con la pasada crisis financiera de 2008, y se modelizarán sus consecuencias en un escenario teórico no competitivo, representativo del funcionamiento del mercado de trabajo en Europa. Por último, es preciso caracterizar empíricamente las similitudes y diferencias entre el sur y el norte de la UE, a fin de buscar alguna suerte regularidad explicativa del dispar impacto de la pandemia en los niveles de empleo de los diferentes estados miembros.

Para el logro de esos objetivos el TFG se estructura como sigue. En un primer lugar, capítulo 2, se compara la crisis financiera de hace una década con la actual crisis sanitaria, resaltando las diferencias y similitudes entre ambas. Las causas y el origen son dispares, y también lo son sus consecuencias y las recetas para superarlas.

A continuación, capítulo 3, se define un marco teórico que permitirá analizar las causas y consecuencias de la actual recesión económica derivada de la crisis sanitaria. Se expondrán las diferencias entre los principales modelos de mercados de trabajo que existen en la actualidad, haciendo más hincapié en el no competitivo que es el que a mi juicio mejor caracteriza el mercado europeo, ámbito espacial del capítulo empírico.

Por último, capítulo 4, se realiza un análisis comparativo de los efectos sobre el empleo de los países “frugales” y los “PIGS” en el seno de la Unión Europea. Al tiempo que se buscarán algunas variables explicativas de la disparidad de resultados observada.

## **2. CRISIS FINANCIERA 2008 VS. CRISIS SANITARIA 2020**

La principal reside en su origen. En este punto hay que recordar que un factor exógeno es aquel que los agentes participantes de la economía o un mercado



no pueden controlar, proviene del exterior y se ven afectados por él en mayor o menor medida. En cambio, un factor endógeno es aquel que se genera internamente, es decir, desde dentro de la economía debido a la conducta de los agentes que en ella intervienen. diferencia entre la crisis financiera de 2008 y la sanitaria de 2020

En base a lo anterior se puede decir que la actual crisis tiene un origen exógeno, la Covid-19, mientras que la crisis financiera se originó endógenamente, debido a la desconfianza de los agentes ante el conocimiento de una serie de desequilibrios que, en un efecto dominó, tambaleó el sistema financiero mundial.

### **2.1. Crisis del año 2008**

Esta crisis tuvo un origen endógeno, en base a una serie de comportamientos de los participantes del mercado. Tanto inversores individuales como bancos asumieron riesgos de una magnitud que desconocían. Cuando empezaron a cuestionar esas posiciones todos los agentes quisieron liquidarlas al mismo tiempo y todo se vino abajo. Se produjo una crisis de liquidez nunca antes vista.

La respuesta de la UE fue contundente y tomó un cariz diferente cuando Mario Draghi, presidente del Banco Central Europeo (BCE) entre los años 2011 y 2019, pronunció su discurso “Whatever it takes”<sup>2</sup>. En él mostraba la intención de hacer lo que fue necesario para salvar la UE y el Euro, lo que dio paso a la política de Quantitative Easing (QE).

Quantitative Easing<sup>3</sup> es una herramienta no convencional que los bancos centrales utilizan en tiempos de crisis con el objetivo de estimular la economía, que se materializa en una serie de compras de bonos de diferentes Estados por parte de los bancos centrales. Esta inyección de liquidez es la que realizó el BCE en la pasada crisis financiera, con el objetivo de dar oxígeno a los bancos comerciales y otras instituciones financieras a través de la compra de los bonos o paquetes de títulos hipotecarios. De esta manera los bancos reciben excedentes de liquidez y se facilitan los préstamos a empresas y particulares, reactivando así la economía.

---

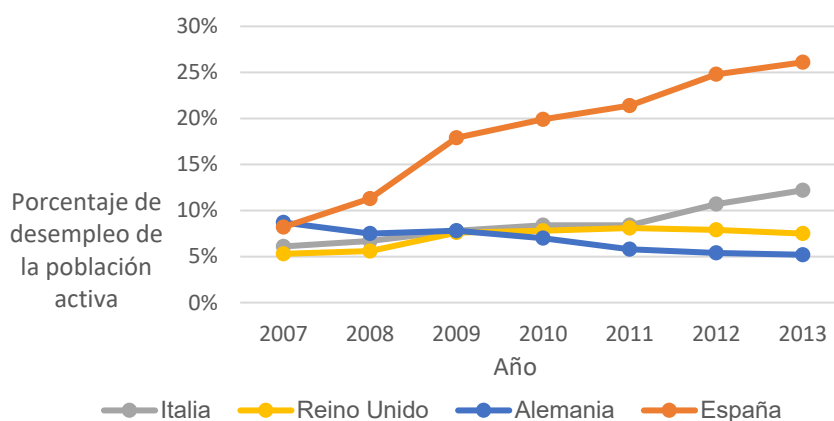
<sup>2</sup> (Carlo Alcaraz, 2019)

<sup>3</sup> (Amadeo, 2021)



El impacto de esta crisis y de la política de QE fue diferente en cada uno de los mercados laborales de la UE, debido a su disparidad estructural. Para evaluar el impacto de la crisis financiera del 2008 se ha escogido cuatro países entre los que se encuentran Alemania y Reino Unido, que podríamos denominar frugales, y otros dos países del sur que son España e Italia<sup>4</sup>. Como se puede observar, las diferencias entre los países del norte y del sur de la UE son notables.

Figura 2.1.1. Porcentaje de desempleo durante los años más duros de la crisis



Fuente: (Eurostat, 2020) y elaboración propia.

La destrucción de empleo de economías como la española hizo que se llegara a tasas de desempleo nunca antes vistas, ya que más de un cuarto de su población activa se encontraba parada en 2013 (dónde se alcanzó el pico más alto de desempleo durante toda la crisis, 26,1%). En Italia, aunque con unos valores más bajos, se observa una evolución similar y el pico de desempleo se alcanzó en el 2014 con un 12,7% de la población activa en situación de desempleo. Sin embargo, en Alemania y Reino Unido únicamente se produjo un leve incremento del desempleo para luego volver a los niveles previos a la crisis o incluso más bajos. ¿Por qué esta evolución fue tan dispar en unos países respecto a otros? ¿Fueron diferentes las políticas aplicadas o tiene más relación con los marcos institucionales de cada país? La respuesta es una mezcla de todas ellas.

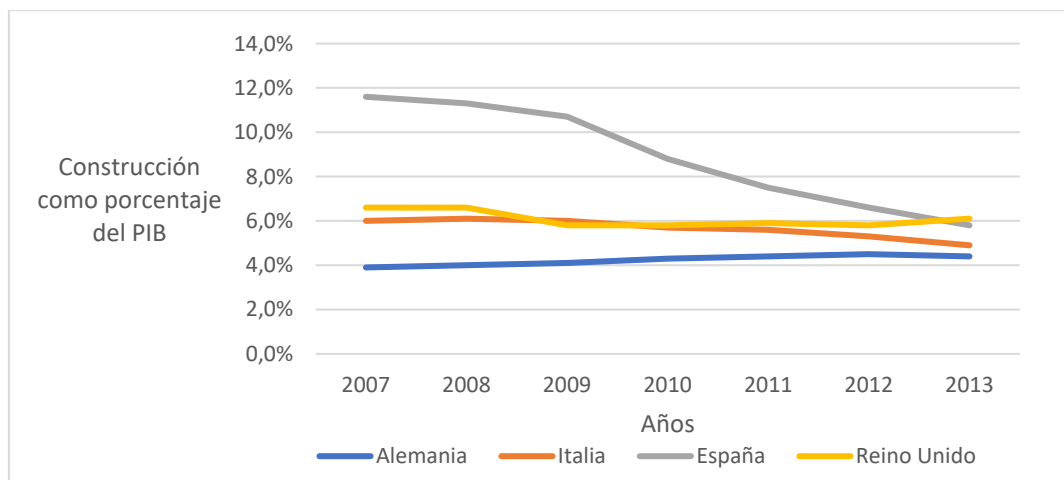
El impacto de la crisis fue diferente en los distintos sectores productivos, y provocó un desajuste entre la cualificación de la oferta de trabajo, que proviene

<sup>4</sup> Las diferentes características del mercado laboral de cada país y sus distintas políticas económicas aplicadas para paliar la crisis hace que sea complejo extrapolar de estos cuatro ejemplos como afectó a crisis a todos los países de la UE.



de esos sectores más afectados, y la demandada por los sectores productivos emergentes; el principal ejemplo se encuentra en España.

Figura 2.1.2. Sector de la construcción como porcentaje del PIB



Fuente: (UNECE, 2021) y elaboración propia.

Según se ve en los años previos a la crisis, en España el sector inmobiliario y de la construcción daba trabajo a más de dos millones y medio de españoles (2.679.500 personas en el primer trimestre de 2008) y era uno de los principales motores del país, con un peso del 11% en el PIB en los años previos a la crisis. Tras la crisis financiera y la explosión de la burbuja inmobiliaria muchos trabajadores de este sector, para el cuál no era necesaria una alta cualificación, perdieron su trabajo. Como la demanda de trabajo en otros sectores era más cualificada de lo que ellos estaban, se produjo un aumento de la tasa de paro estructural y una abrupta caída del peso de la construcción en el PIB. Sin embargo, en otros países de la UE como Alemania, Reino Unido e Italia el peso del sector de la construcción no llegaba ni al 7%. Esto hace que, además de tener menos trabajadores no cualificados en este sector, la explosión de la burbuja inmobiliaria no tuviera tanto impacto en estos países.

Este dispar peso del sector de la construcción, junto con otros factores como el grado de flexibilidad interna y externa del mercado laboral, la presión financiera a las PYMES, o las políticas de empleo llevadas a cabo por los diferentes gobiernos marcaron la evolución de los diferentes países de la UE.

Todas estas políticas estuvieron fuertemente respaldadas por las medidas de QE de la UE, lo cual fue una mala noticia para países como España que lo que verdaderamente necesitaba era una profunda reforma del mercado de trabajo,



dado el elevadísimo paro estructural. Como ejemplo, desde el año 1980 la tasa de paro más baja en España fue del 7,95%, mientras que en Alemania, durante la crisis en ningún momento el paro se situó por encima del 7%. En 2012 el gobierno español realizó una reforma laboral incompleta: “De acuerdo con el texto de la reforma, las causas del desempleo se encuentran en la falta de flexibilidad de entrada y salida del empleo y de la poca adecuación de los salarios a las condiciones de la empresa. Sin embargo, diversos elementos apuntan los límites de estos argumentos, a la luz de las múltiples causas del desempleo español.” (Elíes Furió Blasco, 2015). El gobierno de aquel momento decidió centrarse en el objetivo macroeconómico de reducir el déficit, que venía impuesto por la UE, superponiendo este objetivo a cualquier otro tipo de política económica o de empleo necesaria para paliar la crisis.

Por último, se debe señalar un último efecto adverso de este tipo de política. Diversos autores (Michael D. Bordo, 2013), (Jain, 2017) apuntan que una política monetaria expansiva podría provocar un empobrecimiento de las clases medias y bajas a través de la inflación. ¿Cómo? En el Reino Unido un 77% de la oferta monetaria fue a parar a servicios financieros y propiedades, dejando solo un 10% para los productos de consumo que refleja el IPC y un 13% para la creación de puestos de trabajo y el crecimiento económico. Esto deja una conclusión muy poco halagüeña para las políticas de expansión monetaria que establecen la mayoría de los bancos centrales cuando se produce una crisis, y es que estas políticas aumentan la brecha entre las clases altas y clases medias/bajas que no suelen tener en posesión ese tipo de activos.

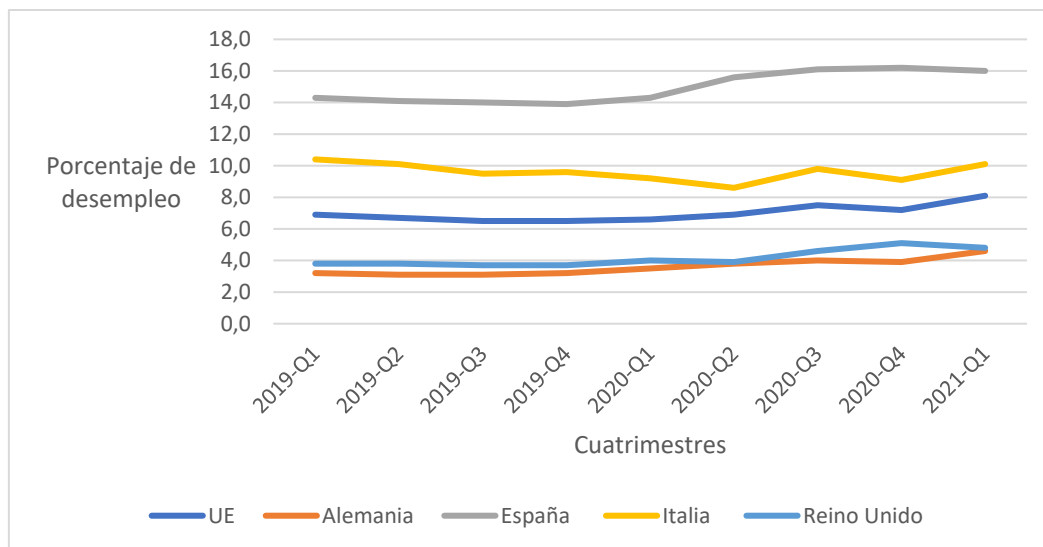
## **2.2. Crisis sanitaria actual.**

Como se ha mencionado anteriormente, la crisis del 2008 se produjo por un shock endógeno, mientras que la actual crisis tiene un origen sanitario, y por tanto exógeno. Se verá que como cada una tiene un origen diferente, también se observarán consecuencias distintas en cada una de ellas. De nuevo se vuelve a seleccionar los mismos cuatro países que cuando se realizó el análisis de la crisis del 2008: Alemania, Reino Unido, España e Italia.

En la figura 2.2.1. se observa cómo a partir del segundo trimestre los datos de desempleo comenzaron a empeorar, lo que coincide con la implantación de las medidas más restrictivas a causa del nuevo virus. Mientras que España, que ya

llevaba una tendencia alcista de su desempleo, alcanzó una tasa de paro del 16%, muy superior a la de la media de la UE, otros países como Italia o Reino Unido experimentaron un primer repunte de la tasa de desempleo en la “primera ola”, no siendo hasta después del verano cuando con la llegada de la “segunda ola” las tasas de paro de estos dos países se dispararon con una tasa de crecimiento de casi el 30% en Italia y de casi el 29% en Reino Unido.

Figura 2.2.1. Porcentaje de desempleo por cuatrimestres durante los años 2019 y 2020



Fuente: (Eurostat, 2020), (Instituto Nacional de Estadística, 2021), (Office for National Statistics, 2021), (DESTATIS, 2021), (Istat, 2021) y elaboración propia

En el último cuatrimestre del año los datos fueron dispares debido probablemente a que la evolución de la pandemia fue diferente en cada país. Tanto España como Alemania lograron estabilizar el crecimiento de la tasa de desempleo, mientras que en Italia y en el conjunto de la UE la tendencia comenzó a ser descendente. Únicamente en Reino Unido siguió esa progresión al alza en la tasa de paro.

En el primer cuatrimestre de 2021 las tendencias cambiaron notablemente. El hecho de que las vacunas aún no habían llegado y que el virus seguía muy presente durante las celebraciones de año nuevo hizo que las restricciones aumentasen de nuevo y, con ellas, el desempleo, presumiblemente por encima de lo que hubiera sucedido sin pandemia. Italia, Alemania y el indicador de la UE registraron subidas considerables en el desempleo, mientras que en Reino Unido, uno de los primeros lugares donde comenzó la vacunación, ya se observaba una tendencia a la baja. Sin embargo, en España se mantuvo



constante la tasa de desempleo ya que consiguió abrir parcialmente durante las navidades pero rápidamente volvió al cierre de comercios.

En todo caso hay que resaltar que todos los países tomaron medidas para que la tasa de desempleo no se disparase, tal y como ocurrió en la pasada crisis financiera. Se puede tomar como ejemplo España, que si bien en la crisis del 2008 se vio como la tasa de paro aumentó rápidamente, en la crisis de la Covid-19 se ve un crecimiento mucho más lento, esto se debe principalmente a que los trabajadores afectados por los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) no computaron como parados. Esta medida que impulsó el Gobierno de España permitió que las empresas suspendieran temporalmente los contratos de sus trabajadores, dado que no generaban beneficios para pagar los salarios, reduciendo gastos y no viéndose avocadas a la quiebra. Dado que los trabajadores no cobraban, era el Estado el que se encargaba de pagar unas prestaciones a los empleados que se encontraban en situación de ERTE. Aunque esta situación no parecía sostenible durante mucho tiempo y se notificaron retrasos en el pago de prestaciones por parte del gobierno, fue (y en algunos casos específicos sigue siendo) una buena solución para paliar temporalmente los efectos de la crisis.

Las restricciones que se implementaron en todos los países de la UE eran variadas en su forma pero iban enfocadas hacia un cierre de los sectores no esenciales de la economía, evitando de esta forma la interacción social que no fuera estrictamente necesaria entre la población. Esto se tradujo en que los países donde los sectores “no esenciales” tenían más peso, como el turismo o la hostelería, se verían más afectados por la crisis.

En España el turismo tuvo un peso del 11,8% del PIB en 2017 y generó 2,6 millones de puestos de trabajo directos en 2018. En la misma línea se observa que en Italia tuvo un peso del 13% del PIB en 2017 empleando un total de 2 millones de puestos de trabajo directos para el año 2018 (OECD, 2020). La mayoría de los países del sur tienen una gran dependencia del turismo y del sector de la hostelería en su economía, siendo estos dos sectores los que más restricciones sufrieron durante la pandemia de COVID durante el año 2020. Sin embargo, si nos fijamos en Alemania, los empleos directos generados por el turismo ascienden a 2,9 millones pero solo representan un 6,8% del total del



empleo, mientras que el turismo tuvo un peso del 3,9% sobre el Valor Agregado Bruto (VAB<sup>5</sup>) en el año 2015. En Reino Unido el turismo tuvo un peso del 3,2% sobre el VAB en el año 2017 y se le atribuyeron 1,6 millones de empleos directos en 2015 (OECD, 2020).

Con estas cifras donde se puede observar el mayor peso del sector turístico en los países del sur es normal pensar que esta nueva crisis afectó más en términos de desempleo a los países de la parte sur de la UE. Además como se ve en la figura 2.2.1., países como Italia o España arrastran desde la pasada crisis altas tasas de desempleo estructural, lo que provocó que la brecha con los países del norte aumente en mayor medida.

### **2.3. Conclusiones**

Son crisis que tienen un origen distinto. La de 2008 endógeno, y la actual de 2020 exógeno. Por esa razón, las políticas a adoptar por los gobiernos para evitar la destrucción del empleo y del tejido empresarial también deberían ser diferentes. Además, la crisis sanitaria se ha dado muy próxima en el tiempo respecto a la crisis financiera de 2008. Esto hace que muchos países del sur aún no estén plenamente recuperados o que algunas políticas utilizadas durante la anterior crisis no estén disponibles en esta nueva crisis.

En la crisis de 2008 la oferta de dinero por parte del BCE aumentó con el objetivo de financiar a los estados a través de la compra de sus bonos, y a las empresas a través de las Targeted Long-Term Refinancing Operations (TLTRO<sup>6</sup>). Este intento de reactivar las economías de la UE y más en particular de los países del sur provocó que los tipos de interés cayeran a mínimos nunca antes vistos, incluso llegando a niveles negativos para algunos activos a corto plazo. Esta situación no tendría por qué suponer un problema a priori ( (Rallo, 2013) señaló algunos de los problemas que puede provocar estos programas de QE). Pero el problema surge cuando nos encontramos con una nueva crisis como la que hemos vivido y esas herramientas que fueron utilizadas de manera abusiva ya no sirvan, por haber llevado a la economía a una situación de “trampa de la

---

<sup>5</sup> “El valor agregado bruto (VAB) se define como la producción (a precios básicos) menos el consumo intermedio (a precios de comprador); es el saldo de la cuenta de producción de las cuentas nacionales.” (Eurostat, 2020)

<sup>6</sup> Las TLTRO son operaciones de financiación a plazo más largo con objetivo específico. (Banco Central Europeo, 2016)



liquidez”<sup>7</sup>. Ante este problema ni bancos, ni empresas, ni familias responden a este tipo de estímulo monetario, por lo que algunos expertos en finanzas (Dalio, 2019) proponen una política monetaria más independiente de los Estados y más coordinada con la política fiscal (“Si se hace bien, estimulará el crecimiento económico y reducirá los efectos que tiene la flexibilización cuantitativa en el aumento de brecha de la riqueza” (Dalio, 2019)).

Por ese motivo en la actual crisis se han tomado medidas diferentes de política económica a las de 2008, fundamentalmente de índole fiscal. En España, por ejemplo, los ERTE, que han permitido a las empresas suspender la relación con sus empleados durante un tiempo a la vez que estos reciben una prestación por parte del Estado. En otros países europeos han tomado medidas como el aplazamiento de pago de ciertos impuestos a las empresas.

### **3. MARCO TEÓRICO**

En este punto, para entender el impacto de la pandemia en los niveles de empleo de los países procede describir el funcionamiento teórico del mercado de trabajo, a sabiendas de que existen dos visiones diferentes. Por un lado está el modelo de mercado de trabajo competitivo que se adapta a un contexto de competencia perfecta, precios y salarios flexibles, y función de producción neoclásica. Por otro lado está el modelo no competitivo o negociado donde van a existir una serie de rigidices que hacen que el mercado sea menos dinámico, y donde las negociaciones entre empresarios y trabajadores tienen una vital importancia. También cabe destacar que el modelo competitivo se adapta mejor a un mercado de trabajo como el estadounidense mientras que el no competitivo explica mejor el mercado de trabajo europeo. En este sentido, en la medida en que este TFG se centra en el impacto de la Covid-19 en el mercado de trabajo de la UE, ello implica que se vea con más detalle el modelo no competitivo, que explica en mejor medida las características del mercado de trabajo de esta región. Según (Oliver Blanchard, 2012) el modelo no competitivo caracteriza mejor el mercado laboral europeo debido a algunos factores, en los que se entrará en detalle más

---

<sup>7</sup> “Una trampa de liquidez está marcada por el fracaso de las inyecciones de efectivo por parte del banco central en el sistema bancario privado para reducir las tasas de interés.” (Moffatt, 2020)



adelante, como la negociación colectiva, mercados no perfectamente competitivos y el desempleo involuntario.

### **3.1. Mercado de trabajo competitivo**

El modelo de mercado de trabajo competitivo está basado en una percepción neoclásica de la economía, que tiene sus raíces en las diferentes corrientes originales<sup>8</sup> de este pensamiento económico, y que surgió en un contexto muy determinado en todos los sentidos. A finales del siglo XIX se había consolidado la revolución industrial, se estaba produciendo el desarrollo del modo de producción capitalista, emergencia del trabajador, y desarrollo y triunfo de las ciencias exactas y naturales.

Según Neffa (2005) el prestigio que alcanzaron los diversos científicos en sus diferentes campos tuvo su reflejo en que los economistas neoclásicos siguieron sus planteamientos en busca de leyes generales que se pudieran aplicar a la economía y al mercado de trabajo. Los principales exponentes de las diferentes corrientes, como Walras, Pareto, Jevons o Bon Bawek, mostraban poco interés en sus postulados por las instituciones, las particularidades de los diferentes países o su evolución histórica, igual que daban poca importancia a los comportamientos sociales, centrándose exclusivamente en el individuo y la búsqueda de su utilidad, y en el contexto de un mercado donde la competencia es pura y perfecta. De esta manera ellos entendían que sus postulados tendrían una validez universal.

En este contexto el mercado de trabajo se rige por la oferta y la demanda dando lugar a un equilibrio en el mercado, donde oferentes y demandantes de trabajo se encuentran en competencia perfecta. Por lo tanto, algunas de las características más importantes del mercado serán las siguientes:

- *Atomicidad del mercado de trabajo.* Existe un gran número de demandantes y oferentes de trabajo que actúan en busca de su propia utilidad y tienen libre entrada y salida del mercado. Asimismo, el elevado número de agentes hace que no puedan modificar individualmente ni los precios ni las cantidades de los que dispone el mercado.

---

<sup>8</sup> Las principales corrientes neoclásicas originales son: La Escuela de Lausana, la Escuela Inglesa y la Escuela Austriaca.





- *Las intervenciones por parte de las instituciones generan desequilibrios.* Una intervención por parte de una institución, ya sea el Estado o cualquier otro tipo organización, es considerada por los neoclásicos como una posible fuente de desequilibrios dentro del mercado.
- *El factor trabajo es una mercancía.* El precio del mismo sería el salario cobrado por los trabajadores y la cantidad sería el número de trabajadores o, según señala Neffa (2005), las horas de trabajo que un asalariado aporta a cambio de un sueldo.
- *La competencia perfecta conduce al equilibrio en el corto plazo.*
- *La relativa importancia del tiempo.* El paso del tiempo no tiene una significación relevante en el emparejamiento entre oferentes y demandantes de empleo.
- *Los ajustes en el mercado de trabajo se producen debido a la competencia entre los trabajadores y la competencia entre los demandantes de la mano de obra asalariada.*

### **3.1.1. La oferta de trabajo en el contexto competitivo**

En el modelo competitivo el trabajador siempre buscará la maximización de su función de utilidad que viene determinada, entre otros parámetros, por el trabajo y el ocio, y decidirá repartir su tiempo entre esos dos parámetros en función del grado de satisfacción que le reporte cada uno. El asalariado estará interesado en ofrecer más o menos su trabajo en función del salario real<sup>9</sup> que reciba a cambio. Así, si el salario real que recibe es bajo, el trabajador prefiere permanecer ocioso, mientras que si el salario real que le ofrecen aumenta o si las condiciones de trabajo son mejores, el trabajador ofrecerá más trabajo a cambio de renunciar a tiempo de ocio. Así, mientras los trabajadores tengan un alto nivel de satisfacción en su puesto de trabajo y disfruten de un salario real acorde a sus perspectivas, la mano de obra ofertada será elevada.

### **3.1.2. La demanda de trabajo en el contexto competitivo**

Para entender la demanda de trabajo en el contexto competitivo nos guiaremos por la teoría neoclásica de la productividad marginal. Ideada por John Bates Clark, indica que el salario de cada trabajador debe coincidir con su productividad

---

<sup>9</sup> El salario real es el poder adquisitivo que tiene el trabajo con un determinado salario nominal. Así podemos definir el salario real como el salario nominal entre el nivel de precios de una economía.



marginal. Por productividad marginal se entiende el aporte adicional al producto final de añadir un nuevo trabajador a la actividad.

En el equilibrio, según esta teoría el salario de un trabajador no podría diferir del valor del producto marginal del trabajo. En el caso de que este salario fuera superior, supondría un exceso de oferta de trabajo ya que los trabajadores tendrían más interés en trabajar que en permanecer ociosos, mientras que si el salario fuera inferior es probable que la demanda de trabajo no se vería debidamente correspondida por la oferta ya que esta última sería inferior.

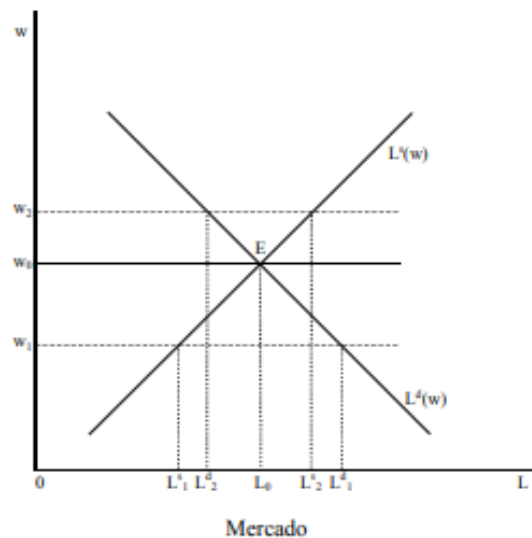
El empresario en todo momento buscará maximizar los beneficios de su empresa. Esto lo logrará decidiendo cuanta mano de obra va a contratar en un momento determinado, siempre teniendo en cuenta las restricciones a las que se enfrenta, que son la demanda del mercado a la que va a dirigir su producción y la tecnología disponible en ese momento.

Por último se debe tener en cuenta algo relevante, la mano de obra es variable en el corto plazo, mientras que el capital no lo es. Esto hace que la demanda de trabajo de un empresario en el corto plazo sea diferente a la del largo plazo, ya que en este último todos los factores son variables.

### **3.1.3. El equilibrio en el contexto competitivo**

En los dos puntos anteriores se ha hablado de la oferta y la demanda de forma individual, caracterizando cada una según factores que las mueven. Ahora vamos a ver el equilibrio que se deriva de la intersección de la oferta y la demanda. Como se ve en la imagen 3.1.3.1, para un salario real  $w_0$  el mercado estaría en equilibrio, ya que la cantidad de mano de obra que los empresarios estarían dispuestos a contratar y el trabajo que los individuos querrían ofrecer es el mismo. Si se encontrara al nivel de salario  $w_1$ , inferior al de equilibrio, los empresarios querrían contratar a más trabajadores de los que realmente estarían dispuestos a ofrecer su trabajo a ese nivel de salario. Al haber una escasez de mano de obra los empresarios entrarían en competencia, esto lo harían a través de una subida de salarios que reestablecería el equilibrio en el mercado. Lo contrario sucedería si el salario fuera superior al de equilibrio.

Figura 3.1.3.1. Representación del equilibrio en el modelo competitivo



### 3.2. Mercado de trabajo no competitivo

Keynes en su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* mostró que había otra forma diferente a la neoclásica de entender el mercado de trabajo. Él tenía dudas sobre el ajuste automático que entendían los neoclásicos que se producía en el mercado, y recelaba de numerosos postulados neoclásicos, entre ellos la Ley de Say, y lo hacía planteando que las funciones de oferta y demanda agregadas del mercado de trabajo son diferentes.

#### 3.2.1. Establecimiento de los salarios

Keynes tenía la convicción de que los salarios no eran tan flexibles como postulaban los neoclásicos, debido al poder de los sindicatos de fijar los salarios nominales<sup>10</sup>, o a la existencia de contratos que fijaban este salario nominal por un largo periodo de tiempo. Esta rigidez de los precios dificulta que la economía tienda por regla al pleno empleo, a diferencia de lo establecido en el modelo neoclásico.

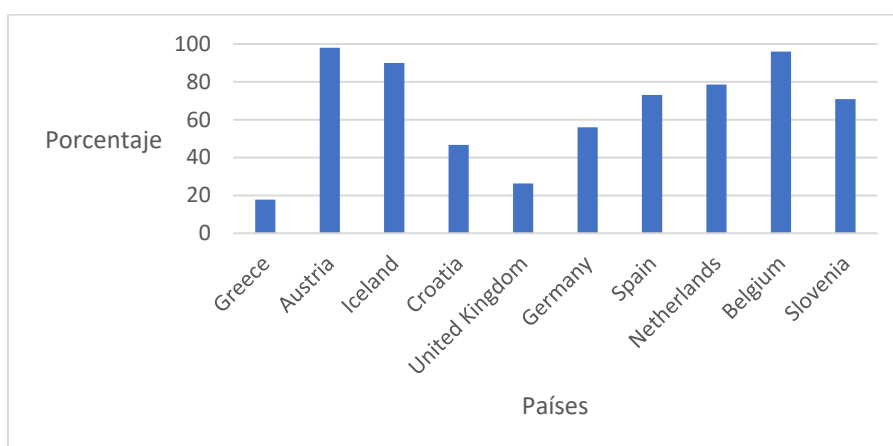
El modelo que predomina en la mayoría de los países europeos es el de la negociación colectiva, esto hace que la mayoría de los trabajadores se encuentren cubiertos bajo esta protección. La figura 3.2.1.1 muestra como salvo en Reino Unido y Grecia, la negociación colectiva es mayoritaria en todos los países de Europa y, además muy superior a la de EEUU que, aunque no salga

<sup>10</sup> Importante remarcar la diferencia entre salarios nominales y reales. Los salarios nominales podían mantenerse fijos durante un largo periodo de tiempo, pero si durante ese periodo el nivel de precios de la economía variaba, lo harían también los salarios reales.



reflejada en la figura, tuvo un 11,5% de cobertura de negociación colectiva. Por tanto, los trabajadores de la mayoría de los países europeos tienen un cierto poder de negociación. Incluso si la negociación colectiva no existiera, los trabajadores tendrán algún poder de negociación individual, ya que las características individuales de un trabajador pueden hacer que este resulte muy valioso para la empresa que desea contratarlo. Si a este hecho se añade que las empresas querrán retener a ciertos trabajadores por lo preciada que es su aportación a la organización, se obtiene que el salario que normalmente percibirá un trabajador será mayor que su salario de reserva<sup>11</sup>.

Figura 3.2.1.1. Tasa de cobertura de negociación colectiva en Europa, 2016



Fuente: (Internacional Labour Organization, 2021) y elaboración propia.

Teniendo clara la existencia del poder de negociación de los trabajadores a la hora de establecer sus salarios, hay que tener en cuenta qué hechos provocan que esta sea mayor o menor. Una tasa de paro baja hará que sea mayor, ya que no habrá muchos sustitutos en el mercado de trabajo. Si fuera alta ocurriría lo contrario. Además de esto, antes se ha mencionado que los sindicatos tenían poder de fijar los salarios nominales, esto se debe a las denominadas rigideces del mercado de trabajo no competitivo, regulaciones que buscan ofrecer cierta protección a los trabajadores, como el coste de despido, la prestación por desempleo o el salario mínimo brindan a los trabajadores un mayor poder de negociación.

<sup>11</sup> El salario de reserva es la cantidad percibida por la cual un trabajador resulta indiferente ante trabajar o mantenerse en situación de desempleo.



La última pieza del puzle que falta para terminar de caracterizar como los trabajadores podrán establecer su propio salario es el nivel de precios esperado en una economía. A un mayor nivel esperado de precios, los trabajadores exigirán un mayor salario nominal para no ver mermado su poder adquisitivo. Del mismo modo si una empresa espera que el precio de los bienes que venden o servicios que ofrecen se eleve, estará dispuesta a elevar los salarios nominales ya que los ingresos serán mayores.

Con los tres conceptos mencionados se podrá definir una ecuación de salarios que permita entender cómo se establecen los salarios en el modelo de mercado de trabajo no competitivo. El salario nominal ( $W$ ) depende de la tasa de desempleo ( $u$ ), las rigideces del mercado ( $z$ ) y del nivel esperado de precios de la economía ( $P^e$ ) estableciéndose así la siguiente ecuación:

$$W = P^e * (1 + z - \alpha * u)$$

Se observa que cuanto mayor sean esas rigideces ( $z$ ) y menor sea la tasa de paro, mayores serán los salarios nominales. Alfa representa cuán de sensible son los salarios a dicha tasa de paro. Por último, si se quisiera obtener el nivel de salarios reales, exclusivamente habría que dividir a un lado y a otro de la igualdad por el nivel de precios actual de la economía.

### **3.2.2. Establecimiento de los precios**

Los precios ( $P$ ) se fijarán por las empresas atendiendo a los costes a los que se enfrentan. Si el mercado fuera perfecto, los precios que establecerían las empresas serían iguales a los costes marginales ( $CM$ ), es decir, el coste de contratar a un trabajador más el salario nominal establecido. Pero como conocemos que el mercado no es perfecto y las empresas tienen poder en el mismo, establecerán un margen bruto de beneficios ( $\mu$ ), que será mayor o menor en función del grado de competencia que haya en el mercado. La ecuación sería la siguiente:

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

Por lo tanto, para establecer los precios, se deben calcular cuales son los costes marginales. Los costes en este modelo van a depender de la función de producción del empresario. Esta función de producción va a relacionar los factores que son utilizados en la producción, los precios de dichos factores y la



cantidad que finalmente se produce. Se asumirá que el único factor de producción que utilizan las empresas en su cadena de producción es el trabajo, es decir, la mano de obra (Oliver Blanchard, 2012). De esta forma la función de producción adopta la expresión:

$$Y = A * L$$

Donde A es una constante tecnológica. Los costes totales (CT) van a depender del salario (W) , el empleo (L) y lo que vaya a tener que pagar por el capital (r):

$$CT = W * L + r * \tilde{K}$$

Para obtener los costes marginales (CM) se debe derivar los costes totales (CT) en función del trabajo (L):

$$\frac{d CT}{d Y} = W * \frac{d L}{d Y} = W * \frac{1}{\frac{d L}{d Y}}$$

Lo que se ha obtenido en el denominador de la ecuación ( $\frac{dL}{dY}$ ) es la productividad marginal del trabajo,  $f'_L$ .

Por lo tanto, si se sustituye en la ecuación de los precios obtendríamos la siguiente expresión:

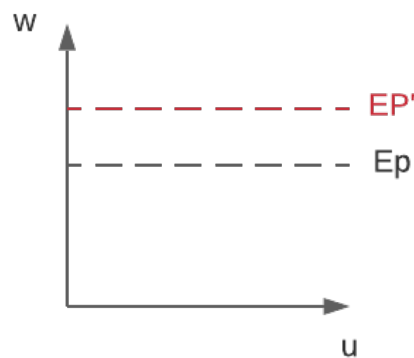
$$P = (1 + \mu) * \frac{W}{f'_L}$$

Por último, si se quiere obtener el salario real bastaría con despejar el salario nominal y dividir entre el nivel de precios de la economía:

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

La derivada de la función de producción respecto del trabajo sería lineal, en este caso igual A, dando lugar a una ecuación de precios horizontal como la representada en la figura 3.2.2. Esta ecuación se desplazará hacia arriba aumentando los salarios, como vemos en EP', en el caso de que se produzca un aumento de la productividad marginal del trabajo (A). Si se produjera un aumento de los márgenes de los empresarios porque su poder en el mercado está aumentando, la ecuación de precios se desplazaría en sentido contrario, es decir, hacia abajo, reduciendo el salario real.

Figura 3.2.2.1. Ecuación de precios relacionada con el salario y la tasa de desempleo

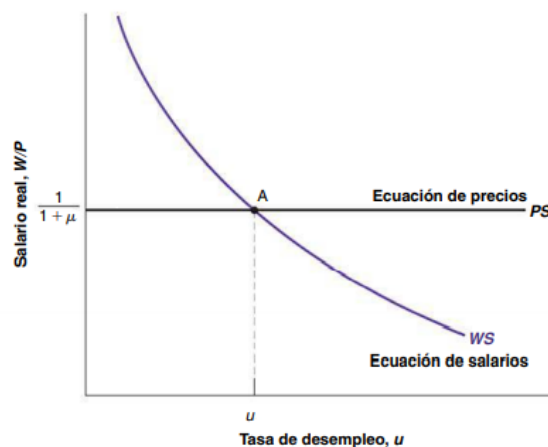


Fuente: (Oliver Blanchard, 2012) y elaboración propia.

### 3.2.3. El equilibrio y la tasa de desempleo

El equilibrio se obtiene como resultado de igualar las ecuaciones de salarios y precios obtenidas anteriormente. El equilibrio implica que el salario real elegido tiene que ser igual al salario que está presente en la fijación de los precios. De esta manera, la tasa de desempleo que se obtiene en el equilibrio será una tasa de equilibrio pero únicamente a corto plazo, ya que para obtener la tasa de desempleo de equilibrio (o tasa natural de desempleo) los precios esperados deberán coincidir con los precios.

Figura 3.2.3.1. Ecuación de salarios, ecuación de precios y tasa de desempleo de equilibrio



Fuente: (Oliver Blanchard, 2012)

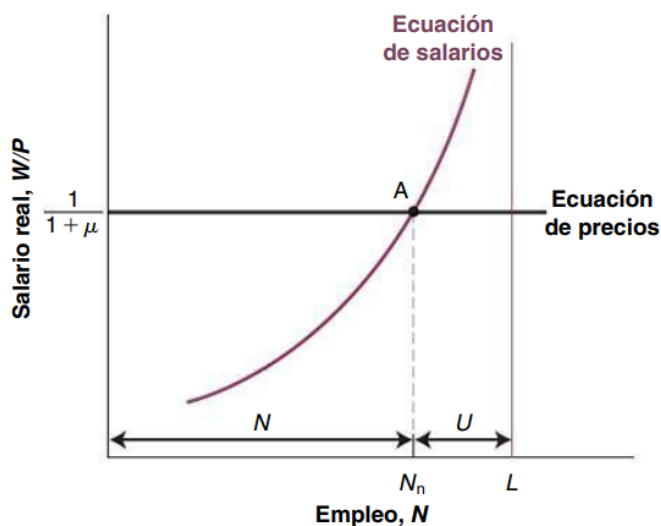
Observese que la ecuación de salarios es la que fija la tasa de desempleo de una economía, y la ecuación de precios es la que fija el salario real existente en el equilibrio.

### 3.2.4. Relación de las ecuaciones de precios y salarios con la oferta y demanda de trabajo

El equilibrio anterior guarda una relación estrecha con la oferta y demanda de trabajo. Para poder observar esta relación vamos a tomar como punto de partida la figura 3.2.4.1.

$L$  representa la población activa en una economía, el nivel de empleo no puede ser mayor que esta variable.  $N$  representa el nivel de empleo de una economía en equilibrio, que como máximo será igual a  $L$  si hubiera pleno empleo y como mínimo sería cero. Por lo tanto,  $U$  es la diferencia entre estas dos variables y representa el nivel de desempleo en una economía.

Figura 3.2.4.1. Ecuaciones de salarios y precios en función del nivel de empleo



Fuente: (Oliver Blanchard, 2012)

La ecuación de salarios con pendiente positiva indica que ante un desplazamiento hacia la derecha en el gráfico, se produce una disminución del nivel de desempleo y por consiguiente un aumento de los salarios reales. Esto es lo que hace que se pueda asemejar con la curva de oferta de trabajo en un contexto como el competitivo.

La ecuación de precios cuesta relacionarla con la curva de demanda a la que se está acostumbrado en un contexto competitivo. Esto se debe a la linealidad que se presupone en el trabajo de (Oliver Blanchard, 2012) y que se ha seguido para desarrollar este modelo. Se asume que los rendimientos del trabajo son constantes, mientras que es bien sabido que los rendimientos del trabajo son decrecientes en cuanto a la producción. Si en lugar de optar por la primera





simplificación se hubiera tomado los rendimientos decrecientes del trabajo, se habría obtenido una curva para la ecuación de precios, igual que la curva de demanda de trabajo del modelo competitivo. En este caso el salario real iría disminuyendo a medida que aumenta el empleo.

A pesar de las similitudes señaladas entre un modelo y otro, existen una serie de diferencias que hacen que el mercado de trabajo de la UE se explique mejor con el modelo de ecuaciones de salarios y precios:

- La ecuación de salarios explica que el salario dado para un nivel de empleo sería fruto de una serie de negociaciones de los individuos o de los sindicatos con la empresa. Este tipo de relaciones que se establecen entre la empresa y los trabajadores provocarían que los salarios fueran un producto de los intereses de ambas partes. Mientras en el modelo tradicional de oferta y demanda este tipo de negociaciones no tendrían ninguna relevancia para el establecimiento de los salarios de equilibrio.
- La suposición del modelo tradicional de que las empresas no tienen ningún poder de establecer los precios puesto que vienen dados por un mercado en competencia perfecta, no se da en el modelo de competencia imperfecta. La ecuación de precios asume que en la mayoría de los mercados las empresas tienen suficiente poder para fijar los precios.
- El modelo de competencia imperfecta indica la alta probabilidad de que el desempleo de la población activa, o al menos parte de él, sea involuntario. Mientras que en el modelo competitivo el desempleo se asume voluntario, dado que quien quiera trabajar puede hacerlo al salario establecido en el mercado. No hay duda que el modelo no competitivo se aproxima más a la realidad del mercado de trabajo europeo que el modelo tradicional de oferta y demanda de trabajo, ya que resulta común encontrar a gente que no consigue obtener trabajo aunque esté dispuesta a ello.

### **3.2.5. Efectos de la crisis sanitaria actual sobre el mercado de trabajo**

Desde que el mundo comenzó a ver a principios del año 2020 la posible crisis sanitaria que amenazaba con echar por tierra los sistemas sanitarios, paralizar la economía, detener las perspectivas de futuro y, en definitiva, cambiar completamente la forma de vida, muchos fueron los expertos que se lanzaron a

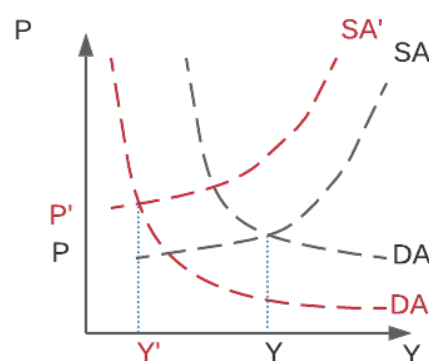


intentar descifrar los efectos que esta crisis de la Covid-19 tendría en nuestros sistemas económicos.

Las primeras opiniones de expertos (Daniel Yebra, 2020) a comienzos de marzo ya dejaban entrever como sería esta crisis. El primer efecto era un shock de oferta debido a la paralización casi total de la producción. Era necesario tomar medidas de distanciamiento social y aislamiento, por lo tanto todos los trabajadores de empresas no esenciales dejarían de acudir a su puesto de trabajo, lo que se puede modelizar como una caída de la productividad laboral.

Ya en verano se confirmaban los peores pronósticos sobre lo podría suceder si la crisis se alargaba en el tiempo, un shock también por el lado de la demanda (José E. Boscá, 2020). Ante la incertidumbre de cara al futuro los consumidores retrasan sus planes de consumo, la gente prefiere no gastar y aumentar su liquidez debido a que no sabe lo que va a ocurrir durante un periodo de tiempo. Muchos trabajadores ven suspendidos sus ingresos ante la imposibilidad de acudir a sus puestos de trabajo. Los empresarios por su parte están viendo reducidos sus ingresos, ya que no pueden vender su producto o, si lo venden, es en cantidades mucho más reducidas, por lo tanto tratarán de ampliar márgenes para poder vender su producto más caro y así obtener beneficios. Los agentes están sufriendo un empobrecimiento del que no saben cuándo se van a recuperar, esto produce una acusada caída de la demanda.

Figura 3.2.5.1. Efectos del shock de oferta y el shock de demanda en el modelo SA-DA



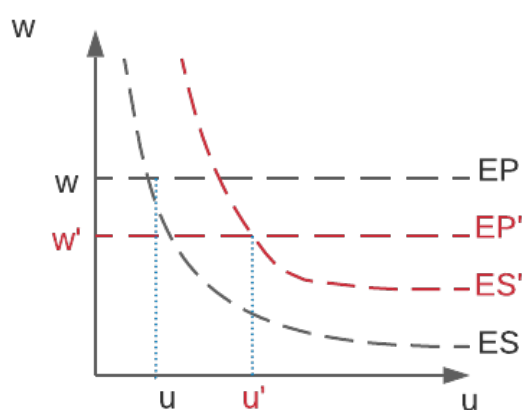
Fuente: Elaboración propia

El efecto que tienen estos shocks sobre el mercado de trabajo se puede observar a partir de las ecuaciones de precios (EP) y salarios (ES). Una caída de la productividad marginal del trabajo ( $A$ ) junto con un aumento de los márgenes ( $\mu$ ) por parte de los empresarios hace que se produzca un desplazamiento de la

ecuación de precios hacia abajo, tal y como se ve en la figura 3.2.5.2., haciendo que los salarios reales también se vean reducidos.

Numerosos gobiernos tomaron rápidamente medidas para proteger a los trabajadores. Los ERTE, en el caso de España, hicieron que el gobierno pagara el salario, o parte del mismo, que les correspondía a los trabajadores que no podían acudir a su puesto. De esta manera se produjo un aumento de las denominadas rigideces del mercado ( $z$ ) haciendo que la ecuación de salarios se desplace hacia la derecha provocando un aumento del paro.

Figura 3.2.5.2. Mercado de trabajo tras los ajustes provocados por la crisis



Fuente: Elaboración propia

El resultado es un profundo aumento de la tasa de desempleo en la economía, que no hará más que ahondar todavía más en el shock de oferta, ya que los empresarios producirán menos, y en el shock de demanda, ya que los trabajadores tendrán disponibles menos recursos para poder consumir.

Las medidas tomadas por los gobiernos, bien de protección a los trabajadores, bien para facilitar liquidez, no son indefinidas e ilimitadas. Si la pandemia sigue golpeando con fuerza durante un largo periodo de tiempo, el efecto de ambos shocks se endurecerá provocando una profunda crisis económica en los países más afectados por la actual situación sanitaria. No obstante, pese a que parece que los tiempos de cierre total de la economía por parte de los gobiernos han llegado a su fin, los cierres parciales a causa de los diferentes rebrotes siguen dañando tanto al tejido empresarial como al ahorro de las familias, reduciendo cada vez más los recursos de ambos.



#### 4. ANÁLISIS EMPÍRICO

En este apartado se analizará el impacto real del Covid-19 en el empleo de los países de la UE. Para ello se ha seleccionado una serie de datos que puede resultar interesantes: el total de trabajadores por país en la UE; el total de trabajadores en el sector de la hostelería (Accommodation and Food and Beverage (Eurostat, 2021)) por país en la UE; y el exceso de mortalidad<sup>12</sup> por país en la UE. Estos datos son todos trimestrales y del año 2020.

Se elaborarán dos índices de empleo (IE) al objeto de comparar el nivel de empleo de 2020 y el de 2019, cuando la pandemia no había surgido. El primero será de empleo total  $IE_{Total}$ , donde los trabajadores por trimestre de una economía durante 2020 será dividido entre el total de trabajadores por trimestre del año anterior. Para el segundo índice  $IE_{Hostelería}$  se lleva a cabo la misma operación pero con los trabajadores del sector de la hostelería.

##### 4.1. Comparativa del nivel de empleo: países frugales vs los “PIGS”.

Es sabido que durante esta crisis ha habido sectores económicos más afectados que otros. Algunas empresas por la naturaleza de su actividad han podido adaptarse con mayor facilidad a un modelo de trabajo telemático, mientras que actividades como el turismo o la hostelería han sufrido un gran impacto. En consecuencia, si un país tiene un mayor peso la actividad de la hostelería, que ha sufrido cierres y restricciones a su actividad, la caída de la ocupación en esa economía será mayor que en una economía en la cuál la hostelería tenga una menor relevancia. En este sentido, en la figura 4.1.1. se realiza una comparativa entre los países frugales<sup>13</sup> y los denominados PIGS<sup>14</sup>, observándose que todos los PIGS se sitúan en la parte inferior derecha, mientras que los frugales se sitúan en la parte superior izquierda a excepción de Austria.

---

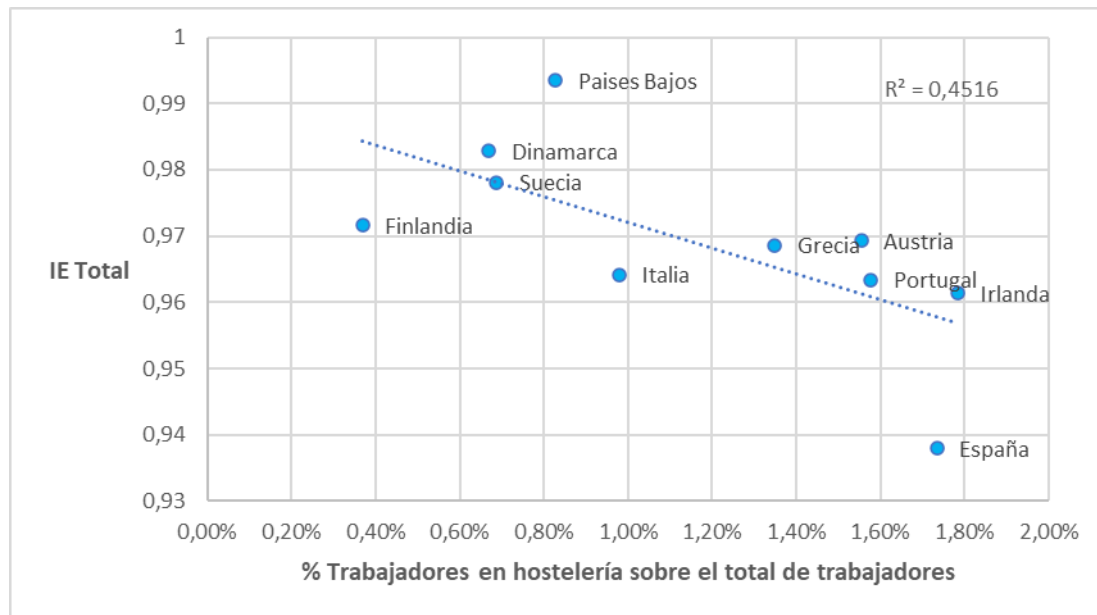
<sup>12</sup> El exceso de mortalidad de una región durante la crisis sanitaria del Covid-19 se entiende que se debe al virus, dado que no han existido otros eventos importantes que expliquen este excedente de fallecimientos.

<sup>13</sup> Los países frugales están compuestos por Países Bajos, Austria, Suecia, Dinamarca y apoyados en numerosas ocasiones por Finlandia. Se les denomina así por su austeridad, sus tasas de ahorro positivas y déficit estructural cercano a cero. (ABC, 2020)

<sup>14</sup> Los PIGS están compuestos por Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España. Es una palabra peyorativa ya que significa cerdos en inglés. Su uso se extendió debido a que estos países sufrieron una fuerte crisis de deuda soberana en 2011. (Nieves, 2019)



Figura 4.1.1. Nivel de empleo en función del % de empleo en la hostelería, 2T 2020.



Fuente: (Eurostat, 2021) y elaboración propia.

Los PIGS, junto con Austria, tienen un porcentaje de trabajadores empleados en la hostelería superior al 1% sobre el total de trabajadores en la economía, Italia se sitúa justo en el límite. Los países frugales este porcentaje se encuentra siempre por debajo del 1%. ¿Podría explicar esto un nivel de empleo superior en los países frugales sobre los PIGS durante la crisis? Pues como se observa la figura, efectivamente el IE es superior en los países con un menor porcentaje de trabajadores en esta actividad. Todos los países frugales superan un 0,97 de índice de empleo, salvo Austria, que aún así sigue teniendo un IE superior a todos los PIGS. Cabe resaltar que esto se produce en el segundo trimestre de 2020, dónde los PIGS reciben una enorme cantidad de turistas y en el año 2020 esto afectó gravemente a la hostelería al no poder generar por completo esa cantidad de ingresos.

El valor del R2 es 0,4516, interpretable como que esa variable explica un 45,16%. Esto indica que, aunque hay otros muchos factores en la propagación de la enfermedad, el que la hostelería tenga un gran peso en el mercado de trabajo y, por tanto, en la economía de un país, podría ser una buena variable explicativa en la velocidad de propagación de la enfermedad, por aquello de ser un indicador de un mayor grado de socialización de la población de ese país.



Hay que tener en cuenta que la cultura de los países con mayor peso de la hostelería es eminentemente latina y mediterránea, territorios cálidos donde la socialización gira entorno a la hostelería, porque el clima y su cultura provoca que la gente quiera salir a un bar o restaurante a compartir una comida y buen rato con amigos y familiares. Esto es un factor muy importante, porque en los países frugales, del norte o, por ejemplo, los países nórdicos esto no ocurre, un clima más frío y una cultura también probablemente más fría no provoca este contacto social tan asiduo entre la gente.

Una posible explicación a que la diferencia entre los PIGS y los países frugales en términos de empleo no sea mayor, puede deberse a las políticas de empleo que han llevado a cabo los diferentes gobiernos para hacer frente a la crisis. En España se pueden mencionar los ERTES, pero en todos los países se han llevado a cabo políticas para evitar una gran destrucción de empleo en sectores como el de la hostelería que se han visto obligado a cesar temporalmente su actividad. Este tipo de políticas junto las “rigideces” explicadas anteriormente en el modelo de mercado de trabajo no competitivo pueden conseguir que la caída del IE que hemos representado en la figura 4.1. no sea tan acusada.

#### **4.2. Comparativa exceso de mortalidad: países frugales vs “PIGS”**

La pandemia actual ha puesto a los dirigentes de la gran mayoría de países en la disyuntiva de o bien cerrar toda la economía para que el contacto social se reduzca al mínimo, o mantener la economía en un cierto grado de apertura para que de esta manera no se produzca una gran destrucción de empleo que pueda aumentar la pobreza entre la población. Es evidente que ambas opciones tiene consecuencias muy diferentes en la salud de los ciudadanos.

Al igual que en el apartado anterior, países con un mayor peso de actividades que impliquen contacto social, donde no se puedan mantener distancias de seguridad o la mascarilla puesta, habrán tenido más problemas a la hora de mantener activas sus economías, puesto que estos servicios no se deberían de reestablecer hasta que el índice de contagios sea realmente bajo y de esta manera las muertes se reduzcan al mínimo posible.

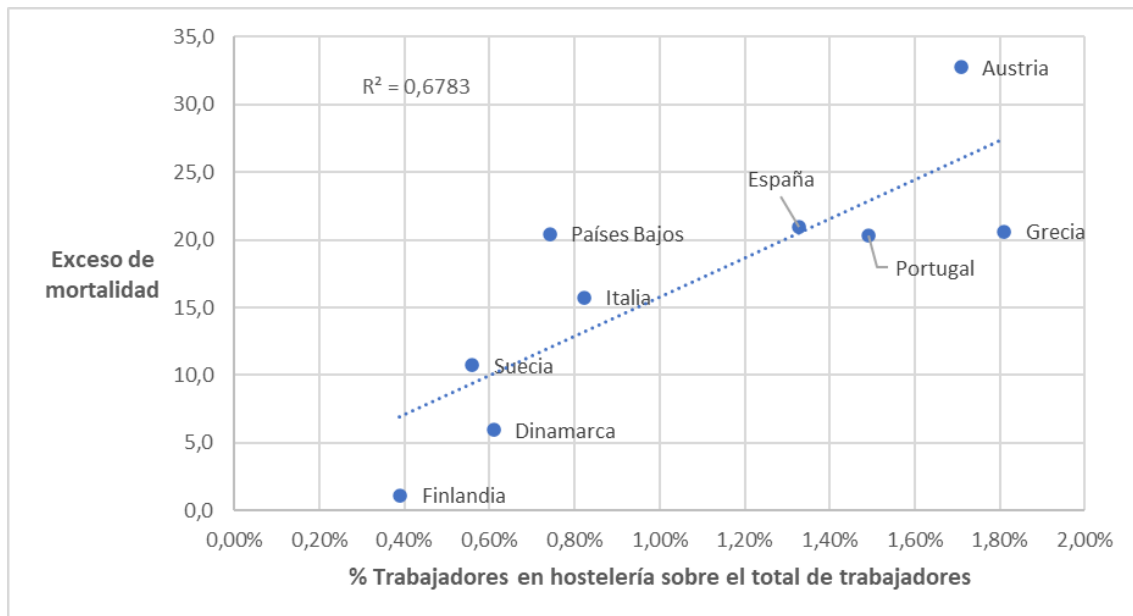
Una de las actividades que mayor contacto social implica y, por consiguiente, entraña un mayor riesgo de contagio es la hostelería, ¿Esto implica que aquellos países con un mayor porcentaje de trabajadores en este sector han tenido un



mayor número de muertes durante la crisis sanitaria? Se puede obtener una respuesta en la figura 4.2.1.

Durante los tres primeros cuatrimestres del año 2020 la relación que existía entre el porcentaje de trabajadores en la hostelería y el exceso de mortalidad no era muy elevada, pero en el cuarto trimestre del año esta relación destacó.

Figura 4.2.1. Exceso de mortalidad en función de los trabajadores en la hostelería, cuarto trimestre 2020. Relación moderadamente alta.



Fuente: (Eurostat, 2021) y elaboración propia.

Como se observa en primer lugar destacan tres países con un porcentaje de trabajadores en la hostelería superior al 1%, tres de ellos son PIGS (España, Portugal y Grecia) y el otro país es de nuevo Austria, que como en el apartado anterior sigue siendo la excepción.

Los países que se sitúan por debajo de un 15% de exceso de mortalidad durante este último trimestre del año son todos países frugales (Suecia, Dinamarca y Finlandia), que a su vez son los que menos porcentaje de trabajadores en la hostelería registran de nuestra muestra.

Tanto Países Bajos como Italia se encuentran en un punto intermedio donde el exceso de mortalidad de Países Bajos es bastante similar al de los PIGS con los datos más elevados.

Es relevante destacar el R-cuadrado que toma el valor de 0,6783. Esto explicaría que el modelo podría ajustarse a la realidad el 67,83% de las veces. Sin lugar a



duda este es un resultado bastante relevante ya que expone de nuevo de forma clara la conclusión a la que hemos llegado en el apartado anterior. La cultura y la forma de socialización de los países del sur en torno a la hostelería es un factor clave en el alcance del virus entre la población.

Existen otras explicaciones a esta relación fehaciente entre los trabajadores en el sector de la hostelería y el exceso de mortalidad. Se podrían encontrar varias; la presión ejercida por los sectores de la hostelería al ver que no podrían continuar en una situación de paro continuado de su actividad, la confianza de los gobiernos y relajación de las medidas para evitar la transmisión del virus, así como la necesidad de reabrir la economía al volverse una situación insostenible de paro de la economía. Todas estas explicaciones podrían dar luz a por qué los países con un mayor peso de la hostelería en el porcentaje de empleados en la economía tendrían un mayor exceso de mortalidad durante la crisis sanitaria.

## **5. CONCLUSIÓN**

Las lecciones de la crisis financiera de 2008 deben de servir para no cometer los mismos errores, pero la crisis económica actual y la de ese año tienen pocas similitudes. La primera fue de origen endógeno, y se debió a un comportamiento irresponsable por parte de los agentes del mercado, mientras que la actual proviene de un impacto exógeno, algo que no se puede controlar.

La crisis de 2008 provocó una honda recesión económica de la cual, por su endogeneidad, algunos países han tardado una década en recuperarse. La crisis actual se prevé que, por su exogeneidad, tenga una recuperación mucho más rápida, ya que cuando se acabe con el virus nada impide que se alcancen los niveles de actividad previos a la crisis sanitaria.

El análisis del impacto de una crisis económica en el mercado de trabajo de la UE se ha realizado en un marco teórico no competitivo. El intervencionismo de los gobiernos europeos ha provocado que las tasas de desempleo no se disparen durante la dura crisis sanitaria. Los ERTES en España y muchas otras medidas en los diferentes países han ayudado a paliar los efectos de esta crisis económica hasta que la Covid-19 desaparezca como problema sanitario y social.

Las costumbres sociales fueron claves para explicar la caída del empleo. Se comprobó que aquellos países con mayor tasa de población empleada en la





hostelería sufrieron una mayor caída del IE. Esto se debe a que la hostelería es uno de los puntos donde mayor contacto social se produce y, por tanto, uno de los primeros lugares donde se obligó a parar la actividad. El segundo trimestre del año 2020 fue clave en esta observación; se produjo un claro descenso del IE en aquellos países con mayores tasas de población empleada en dicho sector. Un verano sin hostelería perjudicó gravemente a los países que viven en mayor porcentaje de ello, como suelen ser los PIGS. El modo de socializar de los países del sur de Europa genera una mayor concentración de personas en lugares como bares y restaurantes, sitios dónde no se suelen mantener las medidas de protección como el uso de mascarillas o la distancia social.

Las costumbres sociales también fueron claves en la mortalidad del virus. Los países con mayor porcentaje de población empleada en hostelería también obtuvieron mayores cifras en el exceso de mortalidad. Esto, lógicamente, no se debió a que los trabajadores de este sector se contagiaron en mayor medida la Covid-19. De nuevo, la costumbre de juntarse en bares, restaurantes o discotecas con amigos y familiares llevó a una mayor propagación del virus y, por lo tanto, a una mayor posibilidad de que parte de la población enfermara gravemente y acabara falleciendo.

## 6. Bibliografía

- ABC. (20 de Julio de 2020). *ABC Economía: ¿Cuáles son los países frugales y por qué se les llama así?* Obtenido de ABC Economía: [https://www.abc.es/economia/abci-cuales-paises-frugales-y-llama-202007201149\\_noticia.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.com%2F#ancla\\_comentarios](https://www.abc.es/economia/abci-cuales-paises-frugales-y-llama-202007201149_noticia.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.com%2F#ancla_comentarios)
- Amadeo, K. (2 de Enero de 2021). *What is Quantitative Easing definition and explanation.* Obtenido de The balance: <https://www.thebalance.com/what-is-quantitative-easing-definition-and-explanation-3305881>
- Banco Central Europeo. (24 de Junio de 2016). *¿Qué son las TLTRO-II?* Obtenido de Banco Central Europeo: <https://www.ecb.europa.eu/explainers/tell-me/html/tltro.es.html#addsearch=tltro>
- Carlo Alcaraz, S. C.-I. (2019). *Whatever it takes: what's the impact of a major nonconventional monetary policy intervention?* Frankfurt: European Central Bank.



- Chamorro, A. C. (2011). Algunos elementos sobre la teoría clásica y la versión Keynesiana. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Nariño.*, 1-23.
- Dalio, R. T. (5 de Abril de 2019). *Economic Principles: why and how capitalism needs to be reformed*. Recuperado el 8 de Enero de 2021, de Economic Principles: <https://economicprinciples.org/Why-and-How-Capitalism-Needs-To-Be-Reformed/>
- Daniel Yebra, V. B. (7 de Marzo de 2020). Un 75% de expertos cree que el shock de oferta por el coronavirus pasará a ser de demanda. *El Economista*.
- Deloitte. (16 de Marzo de 2020). *Deloitte: El impacto económico del Covid-19 (nuevo coronavirus)*. Obtenido de Deloitte: <https://www2.deloitte.com/ec/es/pages/strategy/articles/el-impacto-economico-de-covid-19--nuevo-coronavirus-.html#>
- DESTATIS. (3 de Junio de 2021). *DESTATIS: Labour market*. Obtenido de DESTATIS: [destatis.de](https://www.destatis.de)
- Elíes Furió Blasco, M. A. (2015 de Julio de 2015). *OpenEdition Journals: Desempleo y reforma laboral en España durante la Gran Recesión*. Recuperado el 3 de Enero de 2021, de OpenEdition Journals: <http://journals.openedition.org/ccec/5721>
- Eurostat. (2020). *Eurostat: Database*. Obtenido de European Commission: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Eurostat. (28 de Abril de 2021). *Eurostat: Database*. Obtenido de European Commission: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsq\\_egan22d/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsq_egan22d/default/table?lang=en)
- INE. (3 de Enero de 2021). *INEbase: Mercado laboral*. Obtenido de INE: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=4228#ltabs-tabla>
- Instituto Nacional de Estadística. (3 de Junio de 2021). *EPA: Instituto Nacional de Estadística*. Obtenido de INE: [https://www.ine.es/prensa/epa\\_tabla.htm](https://www.ine.es/prensa/epa_tabla.htm)
- Internacional Labour Organization. (10 de Marzo de 2021). *ILOSTAT, Internacional Labour Organization*. Obtenido de ILOSTAT: <https://ilostat.ilo.org/data/#>
- Istat. (3 de Junio de 2021). *Istituto Nazionale di Statistica: Unemployment*. Obtenido de Istat: [Istat.it](https://www.istat.it)
- Jain, R. (21 de Octubre de 2017). *What I Read This Week: Inflation destroying middle class*. Obtenido de The economic times: <https://economictimes.indiatimes.com/markets/stocks/news>
- Jiménez, F. (1999). *Macroeconomía keynesiana de la determinación de los niveles de producción y empleo*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Jon Danielsson, R. M.-P. (20 de Marzo de 2020). *Columns: VoxEU*. Recuperado el 16 de Octubre de 2020, de VoxEU: <https://voxeu.org/article/coronavirus-crisis-no-2008>



- José E. Boscá, e. a. (2020). *COVID-19: ¿una crisis de oferta o de demanda?* Madrid: BBVA Research.
- Lucía Cuadro-Sáez, D. G.-V. (2012). *El impacto de la crisis financiera en los mercados laborales de las economías desarrolladas*. Madrid: Banco de España.
- Michael D. Bordo, J. L.-L. (2013). *DOES EXPANSIONARY MONETARY POLICY CAUSE ASSET PRICE BOOMS*. Cambridge: NBER working papers.
- Moffatt, M. (31 de Enero de 2020). *ThoughtCo.: Economics*. Obtenido de ThoughtCo.: <https://www.thoughtco.com/liquidity-trap-keynesian-economics-definition-1148023>
- Neffa, J. C. (22 de Noviembre de 2017). *La teoría neoclásica ortodoxa y su interpretación del mercado laboral*. Obtenido de ResearchGate: <https://www.researchgate.net/publication/321228828>
- Nieves, V. (23 de Mayo de 2019). *elEconomista: ¿Qué ha sido de los PIGS? El estigma de los países rezagados de la Eurozona ocho años después*. Obtenido de elEconomista: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/9881889/05/19/Que-ha-sido-de-los-PIGS-El-estigma-de-los-paises-rezagados-de-la-Eurozona-ocho-anos-despues.html#:~:text=PIGS%20fue%20un%20acr%C3%B3nimo%20con,de%20deuda%20sobrana%20de%202011>.
- OECD. (2020). *OECD Tourism Trends and Policies 2020*. Paris: OECD Publishing. Obtenido de <https://doi.org/10.1787/6b47b985-en>
- Office for National Statistics. (3 de Junio de 2021). *Employment in the UK: May 2021*. Obtenido de Office for National Statistics: [ons.gov.uk](https://ons.gov.uk)
- Office for National Statistics. (11 de Mayo de 2021). *Office for National Statistics: Employment and labour market*. Obtenido de Office for National Statistics: [ons.gov.uk](https://ons.gov.uk)
- Oliver Blanchard, A. A. (2012). *Macroeconomía*. Madrid: Pearson.
- Rallo, J. R. (25 de Febrero de 2013). *Por qué los quantitative easing no generan inflación pero sí desajustes*. Recuperado el 8 de Enero de 2021, de [juanramonrallo.com](https://juanramonrallo.com/por-que-los-quantitative-easing-no-generan-inflacion-pero-si-desajustes/): <https://juanramonrallo.com/por-que-los-quantitative-easing-no-generan-inflacion-pero-si-desajustes/>
- Segio Torrejón, I. G.-V.-M. (2020). *The COVID confinement measures and EU labour markets*. Bruselas: European Commission.
- Segura, M. R. (2018). *Quantitative Easing: historia y efectos de la política monetaria no convencional*. Madrid: Universidad Pontificia Comillas.
- UNECE. (3 de Enero de 2021). *UNECE Statistical database*. Obtenido de UNECE: [https://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/STAT\\_\\_10-CountryOverviews\\_\\_01-Figures/ZZZ\\_en\\_CoSummary\\_r.px/chart/chartViewColumn/](https://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/STAT__10-CountryOverviews__01-Figures/ZZZ_en_CoSummary_r.px/chart/chartViewColumn/)