

El dinamismo reciente del mercado laboral y su impacto sobre el consumo de los trabajadores

Artículo 07
27/07/2023

<https://doi.org/10.53479/30850>

Motivación

Tras la pandemia, el mercado laboral español ha mostrado un dinamismo notable, lo que ha favorecido que la probabilidad de perder el empleo percibida por los trabajadores haya descendido. Este artículo evalúa en qué medida ello ha podido incidir positivamente sobre el consumo (al reducir el ahorro por motivos de precaución).

Ideas principales

- La fortaleza del mercado laboral y el aumento del peso de la contratación indefinida han favorecido la disminución de la probabilidad de perder el empleo percibida por los trabajadores, lo que reduce el ahorro por motivo de precaución y eleva los niveles de gasto de los hogares.
- La incertidumbre acerca de las rentas laborales futuras afecta con especial intensidad al gasto en bienes duraderos y, en menor medida, al destinado a otras partidas de gasto no esencial.
- Los hogares cuyo gasto en bienes duraderos responde con más intensidad ante cambios en la incertidumbre sobre los ingresos laborales futuros son aquellos que no disponen de un colchón mínimo de activos líquidos con el que hacer frente a una caída de dichos ingresos. Esto se observa más frecuentemente en las familias de rentas bajas y en los jóvenes.

Palabras clave

Consumo, empleo, incertidumbre, ahorro precautorio.

Códigos JEL

D12, D14, E21.

Artículo elaborado por:

Carmen Martínez-Carrascal
Dpto. de Análisis de la Situación Económica
Banco de España

EL DINAMISMO RECIENTE DEL MERCADO LABORAL Y SU IMPACTO SOBRE EL CONSUMO DE LOS TRABAJADORES

El mercado laboral español ha mostrado un dinamismo notable tras la pandemia. La tasa de paro descendió sustancialmente entre principios de 2021 y mediados de 2022, y ha tendido a estabilizarse con posterioridad en niveles inferiores a su promedio histórico. Desde finales de 2021, la reducción del desempleo ha estado además acompañada por un incremento de la proporción de asalariados con contrato indefinido, desarrollo que se habría visto impulsado por la última reforma laboral (véase gráfico 1).

La disminución reciente de las tasas de paro y de temporalidad del empleo ha contribuido a reducir la incertidumbre de los trabajadores acerca de sus perspectivas laborales. De acuerdo con los datos de la Encuesta de Expectativas de los Consumidores (CES, por sus siglas en inglés) que elabora mensualmente el Banco Central Europeo¹, la probabilidad media de perder el empleo percibida por los individuos ha mostrado un perfil descendente en España desde principios de 2021 (véase gráfico 2). Aunque generalizada, esta tendencia ha sido más intensa entre los trabajadores de menores ingresos, menor edad y género femenino, colectivos que, en comparación con el conjunto de los asalariados, presentan una mayor incidencia de la contratación temporal, a su vez asociada a una mayor probabilidad de transición del empleo al paro.

El descenso de la probabilidad de perder el puesto de trabajo percibida observado desde 2021 obedeció inicialmente a la caída de la tasa de paro (favorecida, a su vez, por la normalización progresiva de la actividad tras la fase de mayor incidencia de la pandemia). Sin embargo, más recientemente, desde finales de 2021, el incremento del peso del empleo indefinido sobre el total [de 8,1 puntos porcentuales (pp) entre finales de 2021 y marzo de 2023] habría desempeñado un papel destacado a la hora de explicar esa disminución de la probabilidad subjetiva de pasar a estar desempleado².

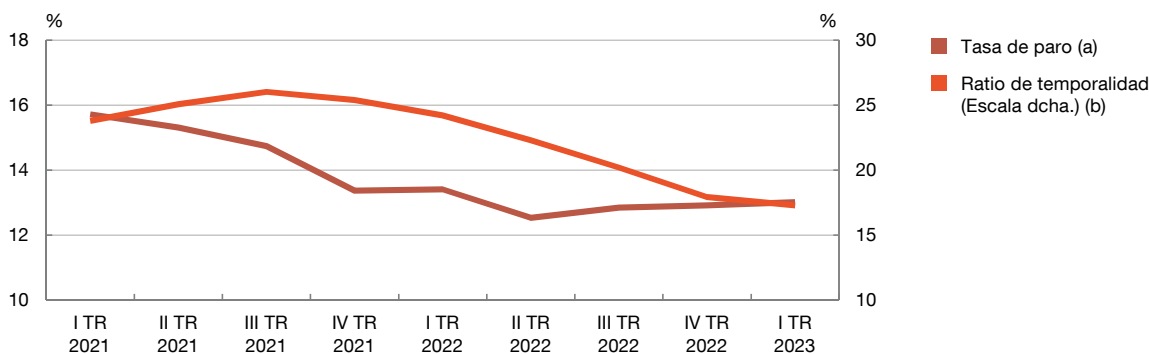
Estos desarrollos del mercado laboral afectan a las decisiones de gasto de los hogares, a través de los ajustes en el denominado «ahorro por motivo de precaución» (véase, por ejemplo, Carroll, Hall y Zeldes, 1992, o Benito, 2006). En particular, cuando los individuos perciben una mayor probabilidad de perder el empleo (y, por tanto, tienen una mayor incertidumbre sobre sus ingresos futuros), pueden decidir retrasar ciertos gastos que no son de primera necesidad, con el fin de acumular un colchón de ahorro que pueda contribuir a sostener su consumo en el caso de que se materialice la pérdida del empleo y la consiguiente caída de renta. En sentido contrario, una reducción de la probabilidad de perder el empleo percibida por los trabajadores como la observada en los últimos trimestres proporciona un soporte al gasto de los hogares, al reducir el volumen de ahorro por motivos de precaución que los trabajadores desean mantener.

1 Aunque la frecuencia de la encuesta es mensual, algunas variables, como la probabilidad de perder el empleo percibida, se reportan trimestralmente. Para un mayor detalle sobre esta encuesta, véase Bańkowska et al. (2021) y Georganakos y Kenny (2022).

2 En todo caso, hay que tener en cuenta que una fracción relativamente elevada (aproximadamente, un 25 %) del aumento de los contratos indefinidos que ha tenido lugar en 2022 se debe al incremento de los contratos de carácter fijo discontinuo. En estos contratos se observa una mayor probabilidad de transición al desempleo, por lo que están asociados a una mayor incertidumbre en cuanto a los ingresos. Para un análisis del impacto sobre el consumo de la conversión de contratos temporales a permanentes, véase Anghel, Barceló y Villanueva (2023).

Evolución reciente del mercado de trabajo

1.a Tasa de paro y ratio de temporalidad



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística.

a No ajustada por expedientes de regulación temporal de empleo.

b Porcentaje de asalariados con contrato temporal sobre total de asalariados.



Los datos de la CES permiten analizar el impacto sobre el consumo de la reducción de la probabilidad de perder el empleo percibida que se ha observado recientemente. Para ello, se llevan a cabo diversas estimaciones para el período comprendido entre octubre de 2020 y abril de 2023, en las que se analiza el vínculo entre la ratio de consumo sobre renta del hogar para distintos conceptos de gasto, por un lado, y diferentes variables explicativas, por otro. Se han considerado tres conceptos de gasto: el gasto en bienes duraderos, el materializado en servicios de hostelería, viajes y transporte, y el resto del consumo (que es de naturaleza más esencial que las dos partidas anteriores). Las variables explicativas son el nivel de ingresos del hogar, la edad del trabajador y la probabilidad de perder el empleo percibida por este. Se controla, además, por efectos fijos de hogar y tiempo³.

Los resultados, que se ilustran en el gráfico 3.a, confirman el vínculo negativo existente entre la probabilidad de perder el empleo y las ratios de consumo sobre renta de los hogares. El consumo se ajusta ante cambios en la incertidumbre acerca de las rentas futuras, y este ajuste no se distribuye de forma homogénea por partidas de gasto, sino que se concentra en aquellas que tienen un carácter menos esencial: la de los servicios que no son de primera necesidad y la de los bienes duraderos —una rúbrica que permite modular el consumo total sin que ello conlleve grandes variaciones en el nivel de bienestar⁴—. En particular, ante una reducción de 10 pp en la

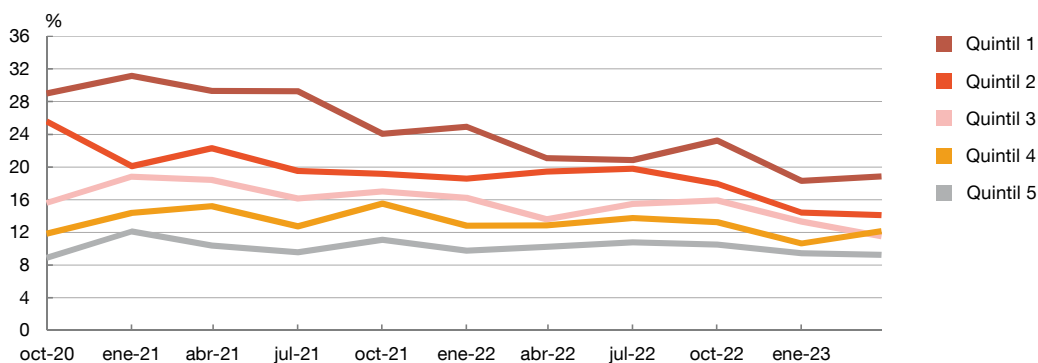
3 En la CES se dispone de la información sobre el nivel de ingresos del hogar para el período en el que tiene lugar su primera colaboración con esta encuesta. Su evolución posterior se aproxima a partir de la observada para los ingresos laborales del encuestado (es decir, los ingresos del hogar en la primera ola en la que el individuo es encuestado se van ajustando en función de las variaciones de la retribución laboral de este miembro de la unidad familiar). Para evitar posibles distorsiones en los resultados, se aplican filtros que eliminan las observaciones correspondientes a individuos que, con una probabilidad elevada, no son el cabeza de familia del hogar.

4 En la medida en que los bienes de consumo duradero prestan sus servicios durante un período de tiempo dilatado, los hogares pueden diferir su reposición en el tiempo sin que ello cause un gran impacto en la utilidad de estos agentes. En consonancia con ello, esta fue la partida que presentó un retroceso más intenso en la crisis de 2008-2012; el mayor ajuste se observó en los hogares cuyo cabeza de familia tenía peores expectativas sobre el mantenimiento de su empleo, que les habrían llevado a aumentar el ahorro por motivos de precaución al principio de la crisis. Véase Banco de España (2016).

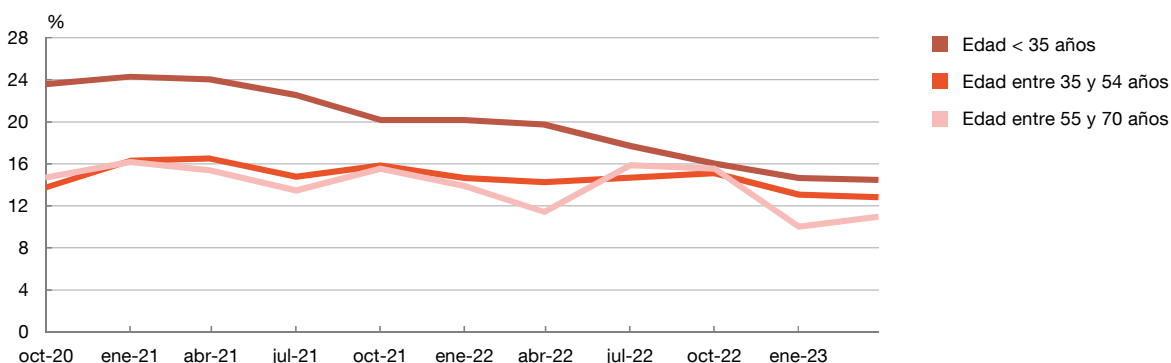
Gráfico 2

Probabilidad de perder el empleo percibida en los tres meses siguientes. Promedio

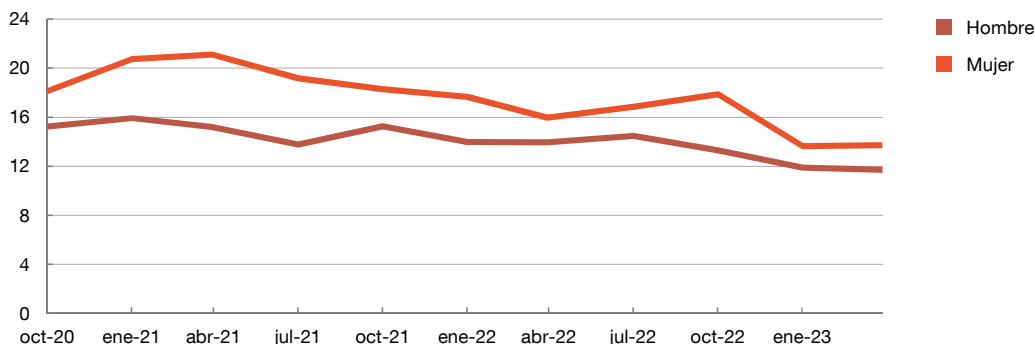
2.a Por quintil de renta



2.b Por grupos de edad



2.c En función del género



FUENTE: Encuesta de Expectativas de los Consumidores (BCE).

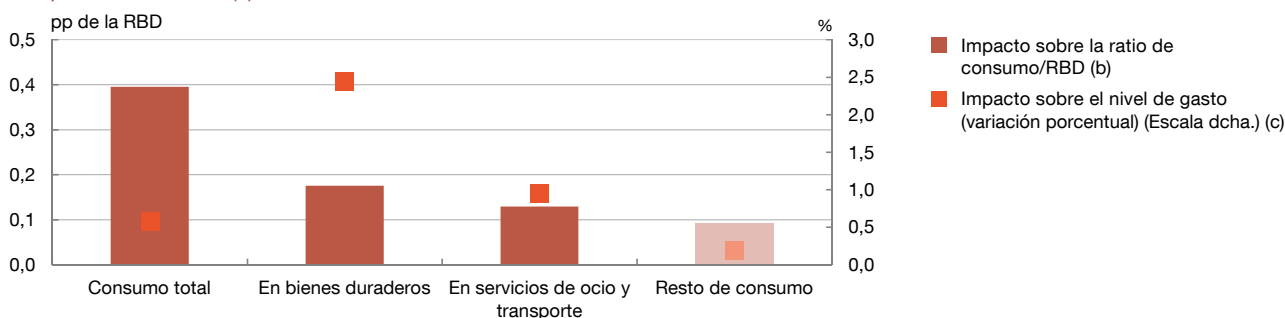


probabilidad de perder el empleo, la ratio de consumo sobre renta se eleva 0,4 pp, y casi el 45 % de este incremento se concentra en el gasto en bienes duraderos (0,17 pp), a pesar de que este supone un porcentaje reducido del gasto total (un 10 %, en media, entre enero de 2022 y abril de 2023 en la muestra utilizada en este análisis). En cambio, el gasto no duradero una vez excluido el destinado a servicios no esenciales, que supone el grueso del gasto total (en media, el 70 %

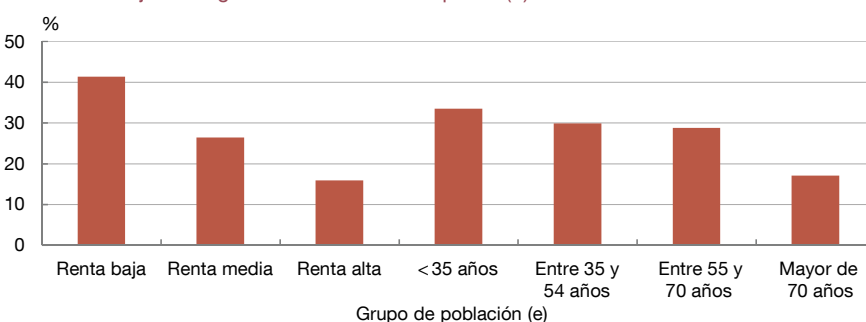
Gráfico 3

Impacto sobre el consumo del hogar de una reducción de 10 pp en la probabilidad de perder el empleo percibida. Total de hogares y desglose por grupos de población

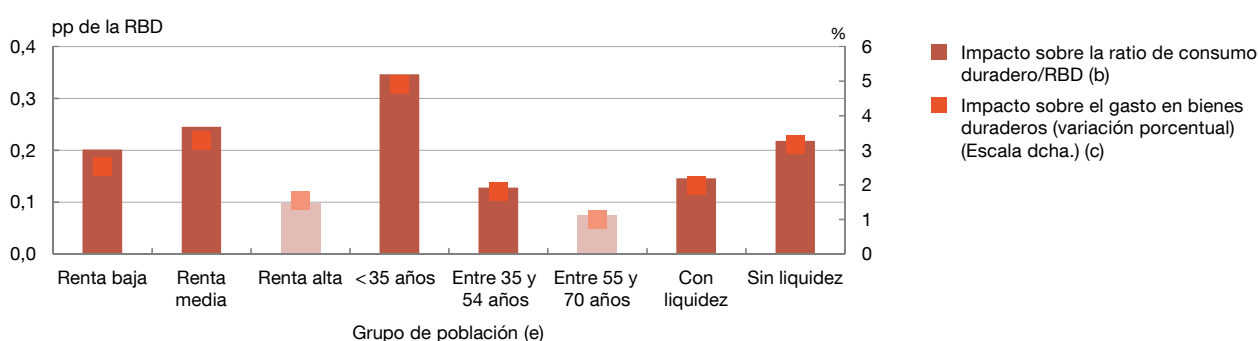
3.a Impacto sobre el consumo del hogar de una reducción de 10 pp en la probabilidad de perder el empleo percibida por el encuestado (a)



3.b Porcentaje de hogares sin colchón de liquidez (d)



3.c Impacto sobre el gasto en bienes duraderos de una reducción de 10 pp en la probabilidad de perder el empleo percibida por el encuestado (a) (d)



FUENTES: Encuesta de Expectativas de los Consumidores (BCE) y cálculos propios.

- a Resultados obtenidos a partir de un modelo en el que la variable explicada es la ratio de consumo sobre renta (para los diversos conceptos de gasto considerados) y las variables explicativas son el nivel de ingresos del hogar, la edad del trabajador y la probabilidad de perder el empleo percibida por este. Las barras y cuadrados se muestran en un tono más claro cuando los coeficientes asociados no son estadísticamente significativos para un nivel de confianza del 90 %. Se controla, además, por efectos fijos de hogar y tiempo, y se agrupan los errores estándar a nivel de hogar y de tiempo. Dado que en la CES la información sobre el nivel de ingresos del hogar se proporciona únicamente en el período en el que tiene lugar la primera colaboración con la encuesta, su evolución posterior se aproxima a partir de la observada para los ingresos laborales del encuestado (es decir, los ingresos del hogar en la primera ola en la que el individuo es encuestado se van ajustando en función de las variaciones de la retribución salarial de este miembro de la unidad familiar). Para evitar posibles distorsiones en los resultados, se aplican filtros para eliminar las observaciones correspondientes a individuos que, con una probabilidad elevada, no son el cabeza de familia del hogar.
- b Renta bruta disponible.
- c Calculado en relación con los niveles medios de gasto en la partida analizada en aquellos hogares en los que el miembro encuestado trabaja (véase gráfico 3.a) o en el subconjunto de los hogares analizado (véase gráfico 3.c).
- d Los hogares con liquidez son aquellos que, de acuerdo con lo indicado por el miembro encuestado, disponen de recursos suficientes para hacer frente a gastos imprevistos por un importe equivalente a una mensualidad de sus ingresos (o cuentan con alguna forma de obtener esta cuantía —por ejemplo, a través de préstamos de familiares o bancarios—). Los clasificados en el grupo «sin liquidez» disponen de un volumen de recursos nulo o inferior a esta cuantía.
- e Los hogares de renta baja (alta) engloban aquellos con ingresos por debajo (encima) del percentil 40 (60). Los de rentas medias, aquellos en los que esta variable se sitúa entre el percentil 40 y el 60. Los desgloses por grupos de edad toman como referencia la edad del encuestado. Véase nota d) para la descripción de los hogares con colchón de liquidez y sin él.



en el período analizado), apenas responde ante cambios en la incertidumbre laboral. De hecho, su ajuste ante estos cambios no es estadísticamente distinto de cero para los niveles de confianza habituales (90 %-95 %). De este modo, la concentración en los bienes duraderos del grueso del impacto de las fluctuaciones en la incertidumbre acerca de la situación laboral se observa tanto al analizar la variación del gasto en términos absolutos [expresada en proporción de la renta bruta disponible (RBD) —en el gráfico, las barras marrones—] como, especialmente, al calcularla en términos porcentuales del gasto (en el gráfico, los cuadrados de color naranja)⁵.

Por otra parte, la teoría económica sugiere que la magnitud del ajuste del consumo ante cambios en la probabilidad de perder el empleo no sería homogénea entre los distintos hogares, sino que variaría en función de algunos factores adicionales que reflejan los recursos de los que disponen estos para amortiguar el impacto sobre el gasto de una potencial transición al desempleo⁶. Y, dado que los hogares con cabeza de familia joven y aquellos de menores rentas presentan, en media, un menor colchón de activos para hacer frente a una caída transitoria de sus ingresos (véase gráfico 3.b), su nivel de consumo (en particular, el de bienes duraderos, que es el más sensible a estas variaciones) previsiblemente responderá en mayor medida que el de otros hogares ante cambios en la incertidumbre acerca de las rentas futuras. Los resultados del contraste de esta hipótesis, que se presentan en el gráfico 3.c, apuntan en esta dirección. Los hogares con ingresos medios y bajos y con un cabeza de familia joven ajustan más su consumo en respuesta a cambios en la incertidumbre sobre las rentas laborales futuras que los hogares de rentas altas o los formados por trabajadores de mayor edad. Del mismo modo, si se lleva a cabo la estimación en función del nivel de activos líquidos de los que dispone el hogar⁷, los resultados confirman que son los hogares con un menor colchón de este tipo de activos los que modifican su gasto en bienes duraderos con más intensidad ante cambios en la probabilidad de que los miembros de la unidad familiar pierdan el empleo.

De acuerdo con los resultados obtenidos, la reducción de 3 pp observada desde principios de 2022 en la probabilidad media de perder el empleo percibida por los trabajadores habría contribuido a contener el ahorro por motivos de precaución, y a elevar la ratio media de consumo sobre renta de sus hogares en 0,12 pp, contrarrestando parcialmente el impacto negativo que otros factores (en particular, el repunte de los costes de financiación y la elevación del nivel de precios) han tenido sobre el gasto de las familias. Ello implica, si se asume estabilidad en la renta y ausencia de otros cambios en el resto de los determinantes del gasto, un aumento del consumo

5 Si se asume que las variaciones en la probabilidad de perder el empleo no conllevan cambios en el nivel de renta del hogar, las variaciones porcentuales del gasto se pueden aproximar dividiendo los impactos absolutos (en relación con la RBD) por el promedio de la ratio entre consumo y RBD para todos los hogares de la muestra en los que el individuo encuestado trabaja. Para calcular estos valores promedios, se toma como referencia el período comprendido entre enero de 2022 y abril de 2023. Con el fin de obtener una mejor aproximación a los niveles de consumo medios habituales, no se tienen en cuenta los trimestres previos disponibles en esta muestra, ya que, en ellos, el gasto se vio muy afectado por la perturbación que supuso la crisis sanitaria.

6 Benito (2006) muestra que la relación entre la probabilidad de pérdida del empleo y el consumo de bienes no duraderos es más fuerte para los trabajadores más jóvenes o aquellos sin ingresos no laborales, mientras que Browning y Crossley (2001) y Carroll y Dunn (1997) estiman una respuesta más intensa en el consumo de los hogares con menor riqueza o con mayores deudas, respectivamente.

7 En particular, se utiliza la pregunta de la encuesta en la que el hogar indica si dispone de recursos suficientes para hacer frente a gastos imprevistos por un importe equivalente a una mensualidad de sus ingresos (o cuenta con alguna forma de obtener esta cuantía —por ejemplo, a través de préstamos de familiares o bancarios—).

de 0,2 pp. Más del 40 % de este incremento se habría concentrado en el gasto en bienes duraderos, que sería 0,7 pp más elevado gracias a la reducción de la incertidumbre laboral percibida. Tal y como se ha ilustrado, el impacto habría sido especialmente intenso entre los hogares de rentas medias y bajas y aquellos en los que la persona de referencia es joven, en los que no solo el gasto en bienes duraderos responde más intensamente ante cambios en la incertidumbre laboral, sino que, además, en ellos esta incertidumbre se ha reducido de forma más acentuada.

BIBLIOGRAFÍA

- Anghel, Brindusa, Cristina Barceló y Ernesto Villanueva. (2023). "El aumento de los contratos indefinidos y su posible impacto en el gasto". *Boletín Económico - Banco de España*, 2023/T1, 19. <https://doi.org/10.53479/29780>
- Bañkowska, K., A. M. Borlescu, E. Charalambakis, A. Dias Da Silva, D. Di Laurea, M. Dossche, D. Georganakos, J. Honkkila, N. Kennedy, G. Kenny, A. Kolndrekaj, J. Meyer, D. Rusinova, F. Teppa y V.-M. Törmälehto. (2021). "ECB Consumer Expectations Survey: an overview and first evaluation". Occasional Paper Series, n.º 287, Banco Central Europeo. <https://doi.org/10.2866/310866>
- Banco de España. (2016). "Capítulo 2. Ajuste competitivo y recuperación de la economía española". *Informe Anual 2015*, pp. 51-78.
- Benito, Andrew. (2006). "Does job insecurity affect household consumption?". *Oxford Economic Papers*, 58(1), pp. 157-181. <https://doi.org/10.1093/oep/gpi041>
- Browning, M., y T. F. Crossley. (2001). "The Life-Cycle Model of Consumption and Saving". *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), pp. 3-22. <https://doi.org/10.1257/jep.15.3.3>
- Carroll, C. D., y W. E. Dunn. (1997). "Unemployment Expectations, Jumping (S,s) Triggers, and Household Balance Sheets". *NBER Macroeconomics Annual*, 12, pp. 165-217. <https://doi.org/10.2307/3585228>
- Carroll, Christopher D., Robert E. Hall y Stephen P. Zeldes. (1992). "The Buffer-Stock Theory of Saving: Some Macroeconomic Evidence". *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1992, No. 2 (1992), pp. 61-156. <https://doi.org/10.2307/2534582>
- Georganakos, D., y G. Kenny. (2022). «Household spending and fiscal support during the COVID-19 pandemic: Insights from a new consumer survey». *Journal of Monetary Economics*, 129, pp. S1-S14. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2022.02.007>

Cómo citar este documento

Martínez-Carrascal, Carmen. (2023). "El dinamismo reciente del mercado laboral y su impacto sobre el consumo de los trabajadores". *Boletín Económico - Banco de España*, 2023/T3, 07. <https://doi.org/10.53479/30850>

Se permite la reproducción para fines docentes o sin ánimo de lucro, siempre que se cite la fuente.

© Banco de España, Madrid, 2023
ISSN 1579-8623 (edición electrónica)