



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Facultade de Economía e Empresa

Trabajo de
fin de grado

La devaluación interna
en el contexto de la
actual crisis de la
economía española

Autor: José María Picatoste Novo

Tutor: Ramón Ignacio Varela Santamaría

Grado en Economía

Año 2014

Resumo

A crise económica que comezou en 2008, puxo de manifesto as dificultades coas que se enfrontan as economías inmersas nun área Monetaria. Tal é o caso de España na Zona Euro. Ante esta situación, as posibilidades de aumentar a competitividade internacional da economía española quedan moi diminuídas. Neste traballo acométese una análise teórica dos fundamentos determinantes do tipo de cambio real, dos factores que inflúen na fixación de prezos, focalizando no o grao de competencia nos mercados e en la estrutura de custo, a formación dos custos salariais e dos factores que determinan a estrutura de mercado; contextualizado nun área monetaria. Dende unha orientación empírica, analízase a situación de España dende a entrada do euro ata 2008, ano que se considera como o de inicio da crise económica, e as razóns que motivan a necesidade de tomar medidas para aumentar a competitividade. A continuación analízanse ditas medidas, especialmente as dirixidas ao mercado de traballo (reforma laboral) e as focalizadas á consolidación fiscal (redución da débeda), é a efectividade das políticas aplicadas, mediante dunha revisión da evolución do PIB no período dende 2009 ata a actualidade, e a súa comparativa coa situación previa á crise. Para afondar nos efectos da reforma laboral, dedícase un breve apartado a expoñer os xustificantes teóricos de posibles situacións de caída de demanda, e mesmo de prezos, compatibles con aumentos do poder de mercado e, por ende, dos beneficios empresariais. Por outra parte, conséntase, mediante unha análise econométrica de regresión, a importancia, no caso español, de cada un dos factores sinalados como determinantes. As conclusións mostran a eficacia das políticas aplicadas para os obxectivos propostos, conseguindo, sen embargo, provocar unha

clara perda de poder adquisitivo dos traballadores, mentres que os marxes beneficios empresariais aumentan lixeiramente.

Palabras clave: Devaluación interna, crise económica en España, área monetaria, reforma laboral.

Resumen

La crisis económica iniciada en 2008, puso de manifiesto las dificultades que afrontan las economías inmersas en un área Monetaria. Es el caso de España en la Zona Euro. Ante esta situación, las posibilidades de aumentar la competitividad internacional quedan muy mermadas. En este trabajo se aborda un análisis teórico y empírico de los fundamentos determinantes del tipo de cambio real, de la fijación de precios, focalizando en niveles de competencia en los mercados y en la estructura de costes, mediante el estudio de maximización de beneficios, formación de los costes salariales, y de los factores que determinan la estructura de mercado; contextualizado en un área monetaria. Desde una orientación empírica, analizamos la situación de España en los años que posteriores a la entrada del euro hasta 2008 -inicio de la crisis económica-, así como las razones que motivan la necesidad de tomar medidas para aumentar la competitividad. A continuación se analizan dichas medidas, especialmente las dirigidas al mercado de trabajo (reforma laboral) y las focalizadas a la consolidación fiscal (reducción de la deuda), así como la efectividad de las políticas aplicadas, a través de una revisión de la evolución del PIB en el período desde 2009 hasta la actualidad, y la comparativa con la situación previa a la crisis. Se analiza la reforma laboral, así como la evolución y justificantes teóricos de aumentos del poder de mercado y tasas de beneficio, compatibles con caídas de los beneficios empresariales, en contextos de contracción de demanda. Por otra parte, se constata, mediante un análisis econométrico de regresión, la importancia de los factores señalados como determinantes. Las conclusiones muestran con claridad la eficacia de las políticas aplicadas para los objetivos propuestos, consiguiendo, sin embargo, provocar una clara pérdida de poder

adquisitivo de los trabajadores, mientras que los márgenes de beneficios empresariales han aumentado.

Palabras clave: Devaluación interna, crisis económica en España, área monetaria, reforma laboral.

Abstract

The economic crisis that began in 2008, highlighted the difficulties faced by those national economies working into a monetary area. Such is the case of Spain in the Euro zone. Such is the case of Spain as Euro-area member. In this situation, the possibilities of increasing the international competitiveness of the Spanish economy are severely depleted. This paper presents a theoretical and empirical analysis of the determinants fundamentals of real exchange rate and the factors influencing pricing, focusing on the degree of competition in the markets and the cost structure. It is undertaken through study of maximizing corporate profits, the formation of labor costs and the determinants of market structure; contextualized in a currency area. From the empirical perspective, it is analyzed the situation in Spain from the introduction of the euro until 2008. The reasons for the need for action to increase competitiveness, are also analyzed. Then the measures, especially those aimed at labor market (labor reform) and target of fiscal consolidation (debt reduction), besides the effectiveness of the policies adopted, that are analyzed through a review of the evolution of GDP in the period from 2009 to the present, and the comparison with the situation prior to the crisis. In order to deepening the effects of labor reform, a brief section is dedicated to exposing the theoretical proof of possible situations of falling demand and even from prices, compatible with increases in market power and thus business margin profits. Moreover, is stated the importance, in the Spanish case, each of the factors identified as determinants, through an econometric regression analysis. The findings clearly show the efficiency of the policies applied to the proposed objectives, nevertheless, the results show a clear loss of purchasing power of workers while corporate profits margin have grown.

Keywords: internal devaluation, Spanish economic crisis, currency area, labour reform.

Índice

Resumo	3
Resumen	5
Abstract	7
Índice	9
Índice de figuras	13
Índice de gráficos	15
Índice de tablas	17
Introducción	19
1. Exposición teórica de factores que influyen en la competitividad internacional: tipo de cambio real y formación de precios. El caso de la integración monetaria	21
1.1. El tipo de cambio real	21
1.2. Formación de precios. Factores que influyen en la fijación de precios: el grado de competencia en los mercados y en la estructura de costes.	23
1.2.1. La maximización de los beneficios empresariales.....	24
1.2.2. La formación de los costes salariales	27
1.2.3. El entorno: poder de mercado	28
1.3. El caso de la integración monetaria.....	28

2. Evolución de la economía española desde la entrada del euro hasta 2008	31
3. Justificación de las medidas adoptadas: reforma del mercado de trabajo y consolidación fiscal.....	35
3.1. El entorno normativo en el mercado de trabajo: la reforma laboral de 2012 en España	37
3.1.1. La curva de Beveridge: desempleo y vacantes.....	37
3.1.2. La reforma laboral de 2012 en España.....	41
3.1.3. Consecuencias de la reforma laboral	43
3.2. Medidas de consolidación fiscal	47
3.2.1. Aumento de los ingresos públicos	48
3.2.2. La reducción del gasto público	48
4. Evolución de la economía española desde el inicio de la crisis de 2008 hasta la actualidad	51
4.1. Los costes laborales unitarios a partir de la crisis	51
4.2. Modificación en la distribución de la rentas del trabajo y capital.....	54
4.3. La balanza por cuenta corriente	57
4.4. El endeudamiento externo	60
4.4.1. La deuda pública.....	60
4.4.2. La deuda privada	65
5. Precios y beneficios empresariales.....	67
5.1. Relación entre los precios y el margen de beneficios empresariales.....	67
5.2. La elasticidad de la demanda.....	68
5.3. Disminución de la demanda y devaluación interna.....	70
5.4. La evolución de los márgenes de beneficio en España.	72
6. Estudio empírico: factores explicativos de la evolución de las exportaciones a la Zona Euro, tras la adopción de medidas económicas para aumentar la competitividad de la economía española.	75

6.1. Las medidas de competitividad en los datos del Banco de España (nota metodológica)	76
6.2. Análisis de la evolución de las Exportaciones tras la adopción de medidas económicas para aumentar la competitividad de la economía española.....	76
6.2.1. Resultados de la regresión	77
7. Conclusiones.....	79
8. Bibliografía	81
9. Anexo	85
9.1. Tablas estadísticas	85

Índice de figuras

Figura 1. Curva de Beveridge	37
Figura 2. Jornadas laborales y horas extras.	46
Figura 3. El ahorro de la “Tarifa Plana” para las empresas.	47
Figura 4. Efecto redistributivo de los ajustes fiscales.	55
Figura 5. Elasticidad precio de la demanda.....	69
Figura 6. Variaciones en la elasticidad de una demanda rectilínea en distintos puntos de la misma	70
Figura 7. Zonas en las que aumenta el poder de mercado ante disminuciones de demanda y de precios.	71
Figura 8. Determinación de márgenes sobre costes medios y marginales.....	73

Índice de gráficos

Gráfico 1. Tasa de variación interanual de los costes laborales unitarios, (Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo. Datos corregidos de efectos estacionales y calendario, Base 2008), en España y en la UEM.....	31
Gráfico 2. Balanza comercial (bienes) España.....	32
Gráfico 3. Balanza de Pagos española, cuenta financiera.....	32
Gráfico 4. Deuda externa España. Inversiones del exterior.Total sectores y plazos.	33
Gráfico 5 Curva de Beveridge, 2001-2011	38
Gráfico 6. Desplazamiento de la Curva de Beveridge en España. 2001-2011	39
Gráfico 7. Evolución del desempleo.....	40
Gráfico 8. Tasa de paro en España (%).....	44
Gráfico 9. Incremento salarial medio pactado (%) en España. Convenios según mes de registro.	45
Gráfico 10. Evolución del gasto público.	49
Gráfico 11. Tasas de variación interanual del coste laboral por hora en España y en la Zona Euro.	52
Gráfico 12. Incremento salarial medio pactado (% Enero-Diciembre)	52
Gráfico 13. Tasa de variación interanual de los costes laborales unitarios, (Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo, Datos corregidos de efectos estacionales y calendario, Base 2008), en España y en la UEM.....	53
Gráfico 14. Tasa de variación interanual de los costes laborales unitarios de la Industria en España y en UEM.....	53

Gráfico 15. Remuneración por asalariado en puesto de trabajo equivalente a tiempo completo en España. Datos corregidos de efectos estacionales y calendario. Tasas de variación interanual. BASE 2008.....	54
Gráfico 16. Remuneración por asalariado UEM. Tasa de variación interanual.	54
Gráfico 17. Reparto de la riqueza en % del PIB.....	56
Gráfico 18. Balanza por cuenta corriente España.....	57
Gráfico 19. Balanza bienes España.....	58
Gráfico 20. Balanza servicios España.	58
Gráfico 21. Exportaciones e Importaciones España.....	59
Gráfico 22. Evolución de la Deuda Pública Española	65
Gráfico 23. Evolución estimada del margen precio-coste	72
Gráfico 24. Diagrama de dispersión de la regresión	78

Índice de tablas

Tabla 1. Resultados de la regresión efectuada para explicar la evolución de las exportaciones españolas a la Zona Euro, después de la devaluación interna.....	77
Tabla 2. Costes laborales unitarios en España y en la Unión Europea.....	85
Tabla 3. Balanza de Pagos (I). (Miles de euros).....	87
Tabla 4. Balanza de Pagos (II). (Miles de euros).....	88
Tabla 5. Datos Mercado de Trabajo: desempleo.	89
Tabla 6. Incrementos salariales.....	91
Tabla 7. Tiempo de trabajo por trabajador y mes por periodo, sectores de actividad y desagregación del tiempo de trabajo.	94

Introducción

La entrada de España en el área monetaria del euro supuso una pérdida de autonomía en la aplicación de las políticas económicas que, probablemente, fuera más importante de lo que en su momento se había considerado. En el caso de la economía española, el ingreso en el área euro se vio como una oportunidad para impulsar un crecimiento basado en los sectores de la construcción e inmobiliario. En una situación de crecimiento económico sostenido, con unos tipos de interés reales que en ocasiones se volvían negativos y con enormes oportunidades de financiación, las familias veían en la adquisición de viviendas una fórmula óptima de inversión. El fuerte crecimiento de dicho sector supuso una fuerza motriz para otros sectores económicos, lo que ocasionó una intensa presión sobre la demanda de trabajo que se tradujo en subidas generalizadas de salarios muy por encima de las ganancias de productividad, provocando una importante elevación de los costes laborales unitarios, manifiestamente superior a la experimentada en la mayor parte de los países de nuestra área monetaria. La correspondiente pérdida de competitividad de nuestra economía queda patente en el progresivo deterioro de la balanza por cuenta corriente, motivado, fundamentalmente, por los crecientes déficits de la balanza comercial. Consecuentemente, aumentó la dependencia de la financiación externa hasta valores que se aproximaron al diez por ciento del PIB al finalizar la etapa de expansión. Esta fragilidad de la economía española tuvo su más expresiva manifestación en la crisis de la prima de riesgo, que alcanzó sus cotas más alarmantes en la primavera y el verano de 2012.

Con el estallido de la crisis, los estabilizadores automáticos produjeron un fuerte déficit en las cuentas de las administraciones públicas. Si bien hasta ese momento la deuda pública se mantenía muy controlada, superando escasamente el treinta por ciento del PIB, a partir de entonces su imparable ascensión la llevó a triplicar esa cifra hasta alcanzar un valor ya próximo al del PIB. Al igual que sucedió con el endeudamiento privado, una parte sustancial del endeudamiento público era financiado por residentes extranjeros, especialmente europeos.

Los sobresaltos del verano de 2012 no daban muchas opciones: o se tomaban medidas drásticas o se salía de la moneda única. Las “recomendaciones” de los organismos internacionales y de los gobernantes más influyentes sugerían inmediatas reformas, especialmente dirigidas a los ámbitos laboral y fiscal.

La combinación de crisis económica, alto endeudamiento y falta de competitividad de nuestra economía se trató de romper mediante una devaluación interna. Los parámetros no monetarios susceptibles de generar efectos similares a la devaluación de la moneda serán, pues, aquellos que permitan alcanzar el mismo objetivo, es decir, abaratar los costes de producción y, consecuentemente, el precio de mercado de los bienes o servicios obtenidos. Las reformas laborales propuestas estarán encaminadas a la reducción de los costes del factor trabajo; desgraciadamente, no se ha puesto el mismo empeño en contener los márgenes de beneficios empresariales. Este hecho ha provocado una disminución de la participación de las rentas de los trabajadores en la renta nacional en beneficio de las rentas de capital. Esta será, sin duda, una de las herencias que nos quedará de la actual crisis económica.

Con el ánimo de abordar de la forma más completa posible el tema propuesto en el presente trabajo, se han combinado los enfoques teóricos y empíricos. En consecuencia, se ha procedido a la realización de un análisis teórico, basado en los supuestos de la macroeconomía, la microeconomía y la política económica. Asimismo, se ha comprobado su coherencia y concordancia con los principales indicadores propuestos por la economía aplicada. Finalmente, se han realizado análisis estadísticos y econométricos, en base a los datos ofrecidos por el Banco de España, el FMI y EUROSTAT, para constatar empíricamente la eficacia de las medidas adoptadas.

1. Exposición teórica de factores que influyen en la competitividad internacional: tipo de cambio real y formación de precios. El caso de la integración monetaria

Analizaremos, desde una perspectiva económica, los factores subyacentes en la competitividad internacional del tejido productivo de un país. Para ello, nos serviremos del concepto del tipo de cambio real, lo que nos conducirá al análisis de la formación de precios.

1.1. El tipo de cambio real

El tipo de cambio real, e_R , se define como $e_R = \frac{EP^*}{P}$ donde E es el tipo de cambio nominal (expresado en cotización directa)¹, P^* es el nivel de precios en el extranjero y

¹ Cotización directa: Tipo de cambio = Número de unidades de moneda doméstica que son necesarias para comprar una unidad de divisa extranjera. Por ejemplo, si 2 € corresponden a una £, una subida del tipo de cambio supondrá una depreciación del euro, es decir, el euro vale menos y por eso hay que dar más euros por una libra. Por contraposición, la cotización indirecta supone que el tipo de cambio es igual al número de unidades de una divisa que se

José María Picatoste Novo

P el nivel de precios en el país doméstico. La interpretación de e_R puede asimilarse a un precio relativo de los bienes y servicios producidos por las empresas en el extranjero respecto al precio de las empresas que producen en el país. Por tanto, un aumento de e_R puede asimilarse a un incremento de la ventaja competitiva de las empresas que producen en el país y un descenso de e_R a una disminución de la ventaja competitiva de esas empresas (García Cebro, 2012).

Como vemos en su expresión, las variaciones en el tipo de cambio real dependen de tres tipos de factores:

- a. Factores vinculados a la evolución del tipo de cambio nominal: caeteris paribus, una depreciación (apreciación) de la moneda doméstica, incrementa (disminuye) en e_R y, produce efectos en el país, aumentando (reduciendo) la demanda potencial de las empresas que producen en el país.
- b. Los factores que están detrás de la fijación de precios de las empresas en el extranjero: productividad, costes salariales, etc.
- c. Factores que subyacen a la fijación de precios de las empresas en el país: productividad doméstica, costes salariales domésticos, etc.

En consecuencia, si el tipo de cambio fuera fijo en un área geográfica (el valor 1 en el caso extremo de un área monetaria), los únicos factores que modificarían e_R serían el diferencial de los factores que están explicados en la fijación de precios (productividad, costes salariales, márgenes). Sin embargo, en entornos con tipos de cambio nominal flexibles, las depreciaciones nominales actuarían como contrapeso de otros factores diferenciales desfavorables, a los efectos de influir en la demanda potencial de las empresas domésticas en entornos de mercados globalizados.

Finalmente, además del tipo de cambio real, existen otros factores externos que influyen en la demanda potencial de las empresas domésticas. En concreto, nos referimos al crecimiento de las restantes economías. A mayor (menor) crecimiento, mayor (menor) demanda potencial. Este hecho pone de manifiesto la interdependencia entre las economías en los mercados globalizados.

compra con una unidad de moneda doméstica, en esta caso un aumento en el tipo de cambio supondrá una apreciación del euro.

1.2. Formación de precios. Factores que influyen en la fijación de precios: el grado de competencia en los mercados y en la estructura de costes.

Suponemos mercados no perfectamente competitivos en los que las empresas tienen capacidad de decisión en los precios de sus bienes o servicios o en la cantidad de producción que lanzan al mercado. Por tanto, trabajan con dos variables de decisión. Si eligen como variable de decisión la cantidad de producción que lanzan al mercado, entonces tienen que aceptar el precio que se establece; en cambio, si eligen como variable de decisión el precio de los bienes y servicios lanzados al mercado, entonces sería este el que determinaría la cantidad de producción que absorbería.

Suponemos que la variable de decisión de las empresas es el precio y estas lo fijan atendiendo al criterio de maximizar el beneficio (B) obtenido con su actividad empresarial. El rendimiento viene determinado por la función de beneficios, que es la diferencia entre los ingresos (I) y los costes (C):

$$B = I - C \quad (1)$$

A su vez, los ingresos viene determinados por el producto de precios (P) por el nivel de producción (Y):

$$I = PY \quad (2)$$

Los costes (C) se componen de costes variables (CV) que son aquellos que dependen directamente del nivel de producción de cada momento y están compuestos por materias primas, costes laborales, etc. y de costes fijos (F), que son independientes del nivel de producción de cada momento (capacidad instalada, costes de financiación ajena asumida, etc.). Desde una perspectiva temporal, los costes fijos entrarían más en decisiones de medio y largo plazo, mientras que los costes variables se encuadrarían en mayor medida en decisiones de corto plazo. Para simplificar, supondremos que los costes relacionados con el factor trabajo son representativos de todos los costes variables (no sería complicado diferenciar entre los costes específicos del trabajo y los correspondientes a las materias primas). Bajo estos supuestos la función de costes sería:

$$C = CV + F = wN + F \quad (3)$$

Siendo w el salario nominal por hora de trabajo, N el número de horas contratadas de trabajo y F el conjunto de los costes fijos.

En consecuencia, la función de beneficios vendría dada por:

$$B = PY - (wN + F) \quad (4)$$

Por otra parte, las empresas generan su producción a partir de una determinada tecnología, reflejada en la función de producción. A efectos de simplificación, consideramos como único factor relevante el factor trabajo, así como su uso eficiente en el proceso de producción de las empresas (su productividad). Así, tendremos una función de producción (expresada en forma lineal, lo cual simplifica la expresión algebraica sin alterar los resultados económicos del análisis), tal como:

$$Y = F(N, \dots) = aN \quad (5)$$

Donde N es el número de horas contratadas del factor trabajo por parte de las empresas (este análisis se podría hacer incorporando también otros factores variables como, por ejemplo, las materias primas) y a la productividad media de N . La productividad del trabajo (a) viene determinada tanto de manera endógena a la empresas (producto de decisiones empresariales específicas en relación, por ejemplo, con la gestión de los recursos humanos, formación interna, sistemas de incentivos, etc.) como de manera exógena a la misma (productividad proveniente del entorno tal como infraestructuras, sistemas educativos, etc.).

1.2.1. La maximización de los beneficios empresariales

En virtud de lo anterior, se obtiene la siguiente función de beneficios:

$$B = PF(N) - wN - F \quad (6)$$

Los empresarios fijan los precios atendiendo al criterio de maximizar el beneficio. Ahora bien, también deben decidir qué cantidad de horas de trabajo contratan (o número de trabajadores) que sea compatible con el precio adecuado para lograr el objetivo propuesto de máximo beneficio para la empresa. Para ello, obtenemos la condición necesaria de óptimo:

$$\frac{\delta B}{\delta N} = \frac{\delta P}{\delta N} F(N) + P \frac{\delta F(N)}{\delta N} - w = 0 \quad (7)$$

Teniendo en cuenta que $P = F[Y(N)]$, entonces podemos decir que:

$$\frac{\delta P}{\delta N} = \frac{\delta P}{\delta Y} \frac{\delta Y}{\delta N} \quad (8)$$

$$\frac{\delta B}{\delta N} = p \frac{\delta F(N)}{\delta N} + \frac{\delta P}{\delta Y} \frac{\delta Y}{\delta N} F(N) - w = 0 \rightarrow P \frac{\delta F(N)}{\delta N} + \frac{\delta P}{\delta Y} \frac{\delta Y}{\delta N} F(N) = w \quad (9)$$

Por otra parte, como:

$$\frac{\delta Y}{\delta N} = \frac{\delta F(N)}{\delta N} = a \quad (10)$$

Sustituyendo en la expresión anterior:

$$Pa + \frac{\delta P}{\delta Y} aY = w \quad (11)$$

Multiplicando y dividiendo por P el segundo sumando:

$$Pa + \frac{\delta P}{\delta Y} \frac{P}{P} aY = w \rightarrow pa \left(1 + \frac{\delta P}{\delta Y} \frac{Y}{P} \right) = w \quad (12)$$

$$Pa \left(1 - \frac{1}{-\frac{\delta Y}{\delta P} \frac{P}{Y}} \right) = Pa \left(1 - \frac{1}{\varepsilon} \right) = w \quad (13)$$

Siendo:

$$\varepsilon = -\frac{\delta Y}{\delta P} \frac{P}{Y} \quad (14)$$

la elasticidad de la demanda.

Desarrollando la expresión anterior:

$$P \left(1 - \frac{1}{\varepsilon} \right) = \frac{w}{a} \rightarrow P \left(\frac{\varepsilon - 1}{\varepsilon} \right) = \frac{w}{a} \rightarrow P = \left(1 + \frac{\varepsilon}{\varepsilon - 1} - 1 \right) \frac{w}{a} \quad (15)$$

De donde:

$$P = \left(1 + \frac{1}{\varepsilon - 1} \right) \frac{w}{a} \rightarrow P = (1 + b) \frac{w}{a} \quad (16)$$

Se obtiene la ecuación:

$$\boxed{P = (1 + b) \frac{w}{a}} \quad (17)$$

Esta ecuación explica los factores que influyen en la fijación de precios de los bienes y servicios que la empresa lanza al mercado. Nos dice que el precio que fijan las empresas (el que maximiza su beneficio o rentabilidad) se fija con un margen b sobre el cociente entre salarios y productividad del trabajo $\left(\frac{w}{a}\right)$ (Blanchard, 2012).

Los costes variables por cada unidad producida o costes variables medios ($CVMe$) viene dado por el cociente entre el coste variable total (CV) y el número de unidades producidas (Y).

$$CVMe = \frac{wN}{Y} \quad (18)$$

Dado que $Y = aN$, podemos afirmar que $CVMe = \frac{wN}{Y} = \frac{w}{a}$

A su vez, el incremento del coste total de cada unidad adicional producida de bienes y servicios, esto es, el coste marginal (CMa) es la derivada del coste total (C) con respecto a número de unidades producidas (Y):

$$CMa = \frac{dC}{dY} \quad (19)$$

Como $C = wN + F = w\frac{Y}{a} + F$, podemos afirmar que:

$$\frac{dC}{dY} = \frac{w}{a} \rightarrow CMa = \frac{w}{a} \quad (20)$$

Por tanto, el $CMa = \frac{w}{a} = CMe$ viene determinado por la estructura de costes laborales de las empresas. En consecuencia, la ecuación de precios nos dice que las empresas fijan sus precios con un margen b sobre su estructura de costes laborales unitarios.

Vemos que hay dos elementos que determinan la formación de los costes laborales unitarios: el funcionamiento del mercado de trabajo, que influye en la formación de los costes salariales w , y la productividad del trabajo a . De tal forma que a menores (mayores) costes salariales, menores (mayores) costes laborales unitarios y menores (mayores) precios óptimos fijados por las empresas. Por otra parte, a mayor (menor) productividad, menores (mayores) costes laborales unitarios y, en consecuencia, menores (mayores) precios óptimos fijados por las empresas.

Lo anterior pone de manifiesto que pueden ser compatibles subidas de costes salariales con menores costes laborales unitarios si dichas subidas van acompañadas de incrementos proporcionalmente mayores de la productividad del trabajo. Por tanto, el comportamiento de la productividad a (explicado de manera exógena y/o endógena) es un elemento crucial para explicar la evolución de los costes laborales unitarios (García Cebro, 2012).

1.2.2. La formación de los costes salariales

A partir de un proceso de negociación entre sindicatos y empresarios. Las variables que influyen en el proceso de negociación a la hora de fijar los salarios nominales quedan recogidas en la siguiente ecuación de salarios:

$$w = a^e P^e F(u, Z) \quad (21)$$

Que se puede reescribir como:

$$w = f(a^e, P^e, u, Z) \quad (22)$$

Dónde:

w = salario negociado

a^e = productividad esperada. Cuanto mayor (menor) es la productividad esperada (a^e), mayor (menor) es el salario negociado.

P^e = nivel de precios esperado. A mayor (menor) nivel de precios esperado (P^e), mayor (menor) salario negociado.

Z = variable que recoge la regulación institucional del mercado de trabajo y donde se incluyen variables tales como la legislación de salarios mínimos, subsidio de desempleo, despido, negociación colectiva, movilidad intersectorial y geográfica. Un mayor valor de Z (una regulación más rígida del mercado de trabajo, menor movilidad, etc.), induce un mayor salario negociado.

u = tasa de desempleo. Cuando aumenta la tasa de desempleo (u), el salario negociado es menor (o al menos se incrementa menos); en sentido contrario, disminuciones en la tasa de desempleo conducen a mayores salarios nominales negociados. La explicación de esta relación se fundamenta en que una reducción (un incremento) de la tasa de desempleo dota a los sindicatos de mayor (menor) capacidad de presión en el proceso negociador (y viceversa).

Más adelante se comprobará cómo la reforma laboral española de 2012 ha afectado a las variables anteriormente señaladas como determinantes de la formación de los costes salariales.

1.2.3. El entorno: poder de mercado

En la ecuación de precios hay un segundo factor que explica la forma en que las empresas fijan sus precios y viene dado por aquellos aspectos del entorno relacionados con el grado de competitividad en los mercados que debe afrontar la empresa, o del poder de mercado que esta posee. Nos estamos refiriendo al margen $b = \frac{1}{\varepsilon - 1}$. El margen b depende inversamente de la elasticidad de la demanda² ε a la que se enfrentan las empresas en los mercados: a mayor (menor) ε menor (mayor) margen de beneficio b .

Si el mercado fuese de competencia perfecta, la elasticidad sería infinita y el margen b sería cero. En el caso de competencia imperfecta, cuanto más se aleja de infinito la elasticidad de la demanda a la que se enfrentan las empresas en el mercado, hay menos competencia y mayor poder de decisión o de mercado de las empresas, con el consiguiente mayor nivel de b , lo que permitirá conseguir precios más elevados y se refleja en el incremento del nivel del precios.

1.3. El caso de la integración monetaria

Los postulados de la teoría económica indican que cuando la productividad de un país aumenta a un ritmo menor que el resto de los países, este pierde competitividad interna y externa, lo mismo ocurre si los precios o los salarios crecen a un ritmo mayor que el resto de los países con los que mantiene relaciones comerciales. Cuando el país en cuestión puede devaluar su moneda para recuperar su competitividad, lo que sucede es que se producen dos efectos favorables para la balanza de pagos: por una parte, un aumento de las exportaciones, y, por otra, una disminución de importaciones. Además, la medida de política económica adoptada surte efectos prácticamente inmediatos.

Sin embargo, si este país se encuentra en un área en la que no existen barreras arancelarias ni monetarias, como ocurre con España en el área euro, la cuestión para recuperar la competitividad es compleja, debido a que las pérdidas de productividad no

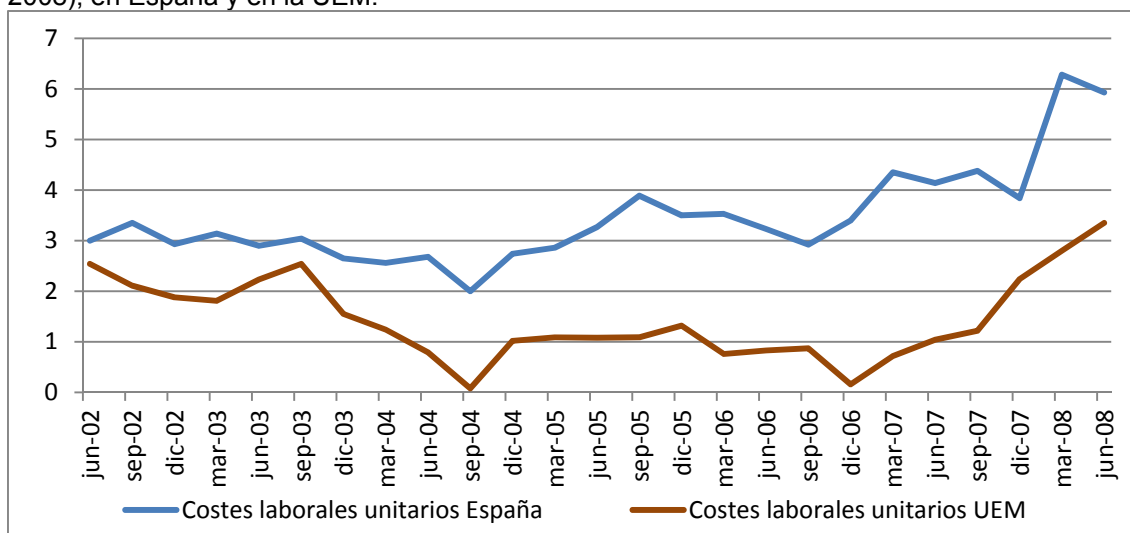
² Este particular es analizado más detalladamente en el apartado 5, en el que se explica la relación entre la elasticidad de la demanda y el poder de mercado medido en términos del índice de Lerner.

se pueden recuperar a través de la devaluación de la moneda, para conseguir que los precios nacionales se hagan relativamente más baratos. Aquí, la única posibilidad es la devaluación interna: es necesario conseguir una reducción de los costes laborales unitarios (con incrementos de productividad superiores a los de los salarios), o bien una reducción de los márgenes de beneficios empresariales (aumentando la competencia en los mercados de bienes y servicios). Pero la devaluación interna no surte efectos rápidamente, sino que se trata de un proceso largo y complejo, donde los agentes ven mermadas sus posibilidades, sintiendo, por otra parte, como puede bascular “quien paga el coste” de la recuperación de la competitividad entre salarios y beneficios.

2. Evolución de la economía española desde la entrada del euro hasta 2008

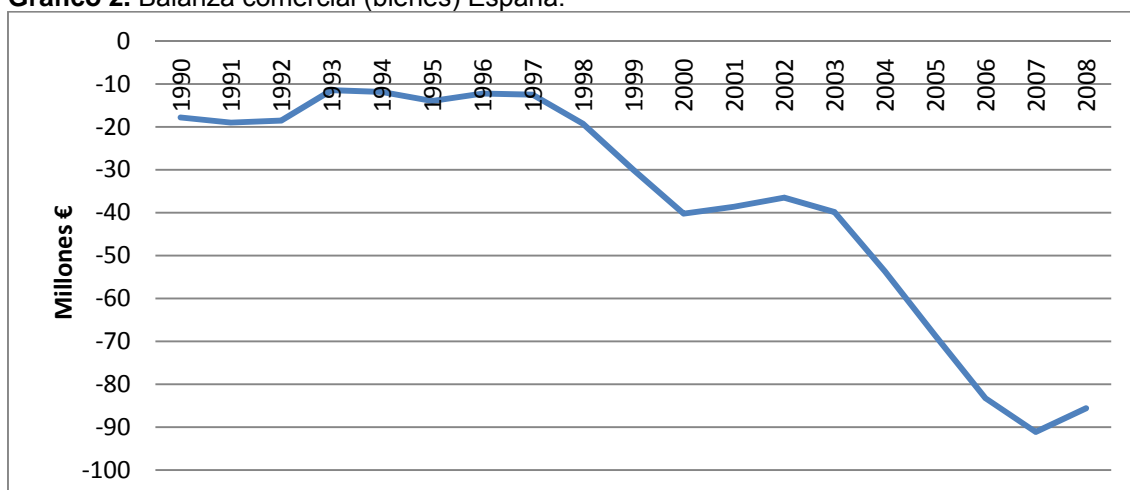
Los costes laborales unitarios españoles son más elevados que en la Zona Euro a lo largo de todo el período y la brecha diferencial se ha ido incrementando hasta junio de 2008 (Gráfico 1 y Tabla 1 en Anexo I).

Gráfico 1. Tasa de variación interanual de los costes laborales unitarios, (Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo. Datos corregidos de efectos estacionales y calendario, Base 2008), en España y en la UEM.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco de España.

Gráfico 2. Balanza comercial (bienes) España.

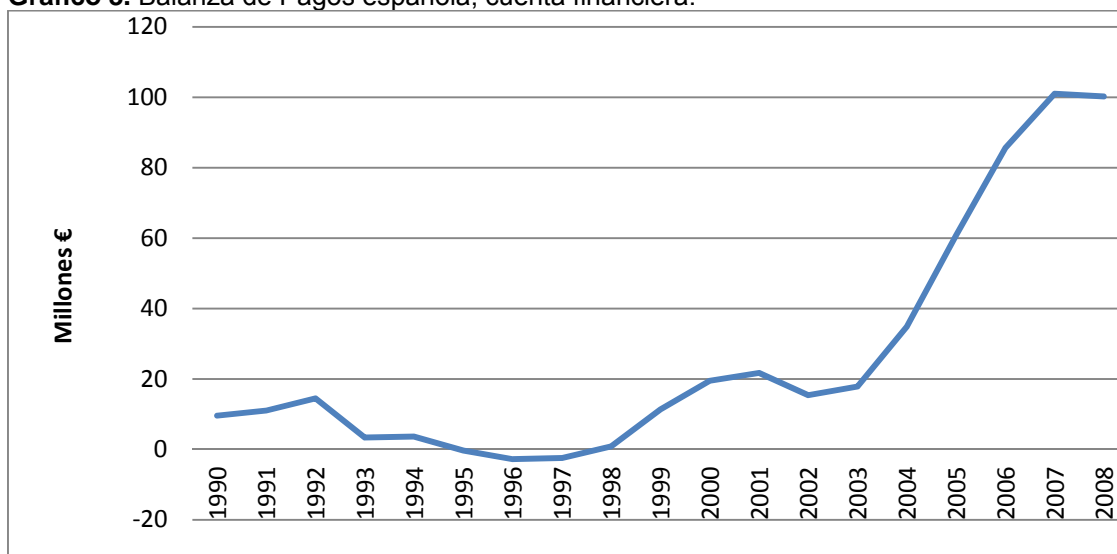


Fuente: elaboración propia, datos Banco de España.

Esto significa que la economía española ha ido perdiendo competitividad, que se manifiesta a través del déficit de la balanza comercial (saldo de los flujos de bienes), que influye sobre el saldo de la balanza por cuenta corriente (bienes, servicios y otros) (Gráfico 2 y Tabla 2 en Anexo).

En efecto, se comprueba como la balanza comercial española ha sido tradicionalmente deficitaria, pero este déficit ha aumentado notablemente desde la entrada del euro, reflejando los elevados costes laborales unitarios, entre otros factores (hay que tomar en consideración, además, los márgenes de beneficios).

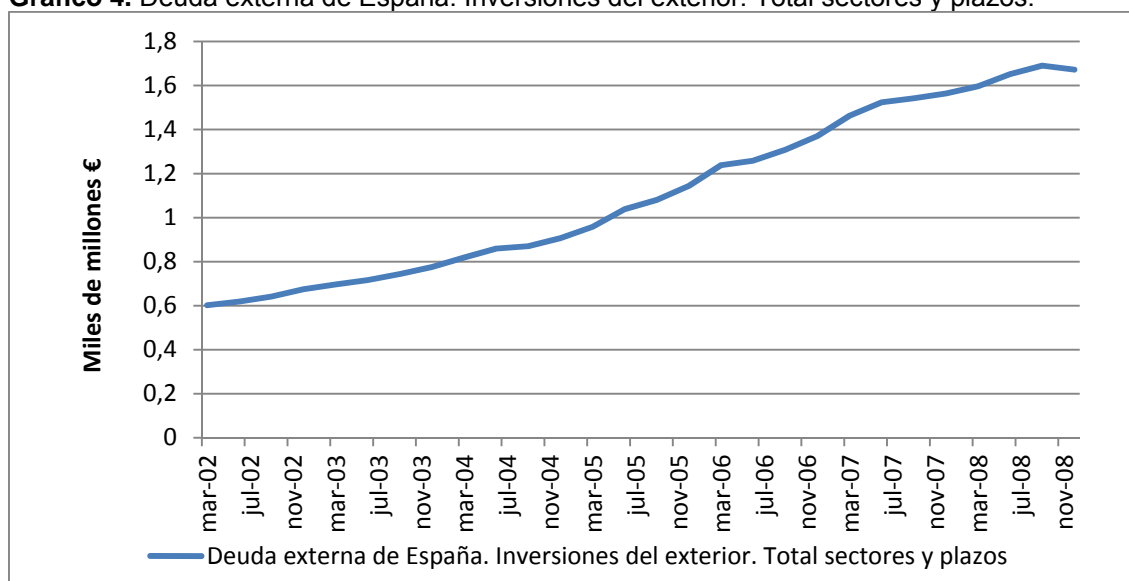
Gráfico 3. Balanza de Pagos española, cuenta financiera.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco de España.

La situación es la siguiente: el país está adquiriendo más bienes en el exterior que los que exporta, por lo que aumenta el déficit de la balanza por cuenta corriente, es decir, se necesita financiación, el país no tiene ahorro suficiente para financiar este déficit, lo que se refleja en un superávit de la balanza financiera, como consecuencia de la financiación externa, que recoge los flujos monetarios procedentes del exterior (Gráfico 3 y Tabla 3 en Anexo I).

Gráfico 4. Deuda externa de España. Inversiones del exterior. Total sectores y plazos.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco de España.

Lo dicho anteriormente, también se puede expresar como que en el país no hay ahorro suficiente para financiar la inversión interna, y, si la inversión es superior al ahorro, habrá que financiarlo desde el exterior.

De este modo, la deuda externa española ha ido creciendo hasta alcanzar 1.672 millones de euros a finales de 2008 (Gráfico 4).

Esta tendencia no se puede mantener a lo largo del tiempo y obliga a tomar una serie de medias que son objeto de análisis en este trabajo.

3. Justificación de las medidas adoptadas: reforma del mercado de trabajo y consolidación fiscal

Dada la situación descrita en el epígrafe anterior, se hace necesaria la intervención del Estado para intentar evitar la dinámica económica emprendida desde la entrada en el euro. Estas medidas, debido a que España se encuentra en un entorno económico de integración monetaria, se restringen, básicamente, a la reducción de los costes laborales unitarios y/o de los beneficios empresariales, como medio para aumentar la competitividad española en los mercados internacionales.

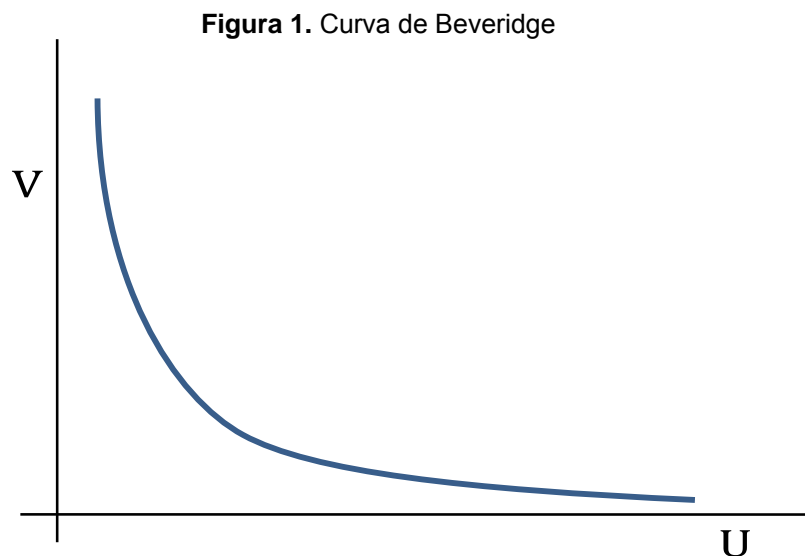
En última instancia, lo que se pretende es adoptar las medidas necesarias para conseguir una devaluación interna que permita una disminución relativa de los precios, en relación con la Zona Euro.

3.1. El entorno normativo en el mercado de trabajo: la reforma laboral de 2012 en España

3.1.1. La curva de Beveridge: desempleo y vacantes

La curva de Beveridge (Beveridge, 1944), o curva UV (Unemployment – Vacancy), planteada por Wiliam Beveridge en 1944, fue definida como la relación entre el nivel de desempleo y las vacantes de empleo para determinar el grado de redistribución del empleo en el Reino Unido y así poder comprobar lo lejos que estaba la economía del pleno empleo.

Actualmente, la curva de Beveridge (Figura 1) muestra la relación entre la tasa de desempleo (u) y la tasa de vacantes (v) con respecto a la población activa (L), representando la primera (u) en el eje de abscisas (OX) y (v) en el eje de ordenadas (OY).



Fuente: elaboración propia

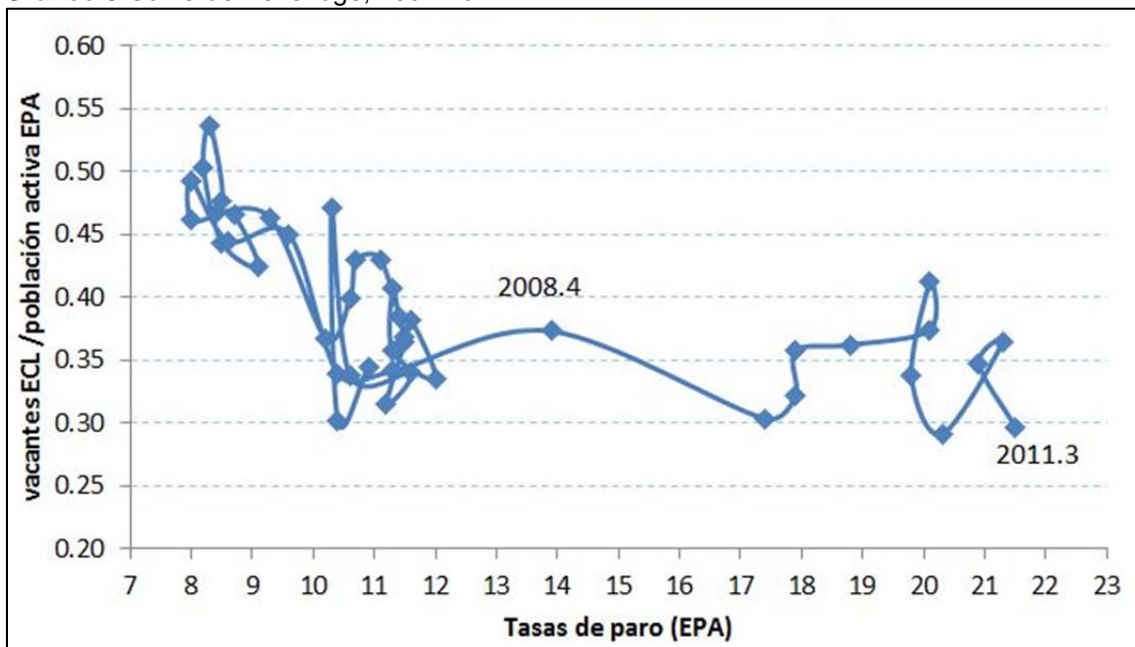
La principal característica de la curva de Beveridge es que tiene pendiente negativa (Ghayad y Dickens, 2012). Dados los procesos de búsqueda y selección, si existen un número alto de vacantes, se eleva la probabilidad de que un desempleado encuentre un puesto de trabajo, por lo que el nivel de desempleo desciende.

Algunos estudios han investigado la relación entre vacantes y paro en España (Dolado y Gómez, 1997 y Nuñez y Usaliaga, 2007, entre otros) Habitualmente se utilizan los

datos sobre vacantes del antiguo Instituto Nacional de empleo (INEM), hoy Servicio Público de Empleo (SEPE). El problema es que el número de vacantes que gestiona es muy residual.

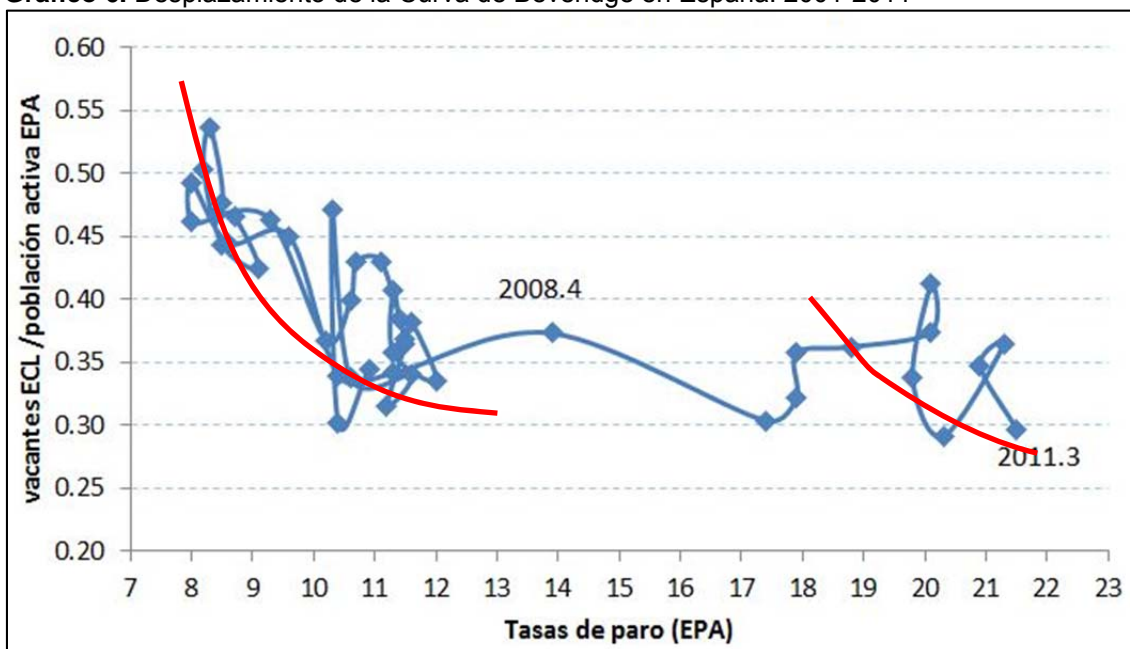
Menos utilizados han sido los datos sobre vacantes de la Encuesta de Coyuntura Laboral (ECL), una encuesta con frecuencia trimestral, parecida a la Encuesta de Población Activa (EPA), pero dirigida a las empresas, excluyendo el sector agrario y de las administraciones públicas). Los datos agregados sobre las vacantes abiertas al final de cada trimestre permiten trazar la siguiente curva de Beveridge para el período 2001-2011 (Gráfico 5).

Gráfico 5 Curva de Beveridge, 2001-2011



Fuente: Tomado de Dolado, J. y Florentino F. (2012). El aumento desenfrenado del paro: ¿cíclico o estructural?. <http://www.fedeablogs.net/economia/?p=17563/>

Podemos observar cómo la curva de Beveridge se ha desplazado hacia la derecha (Véase Gráfico 6). Pese al gran aumento de la tasa de paro, la tasa de vacantes sigue manifestándose como al principio de la crisis. Es decir, aún con tres millones de parados más, tenemos el mismo problema de cobertura de vacantes que antes de la crisis.

Gráfico 6. Desplazamiento de la Curva de Beveridge en España. 2001-2011

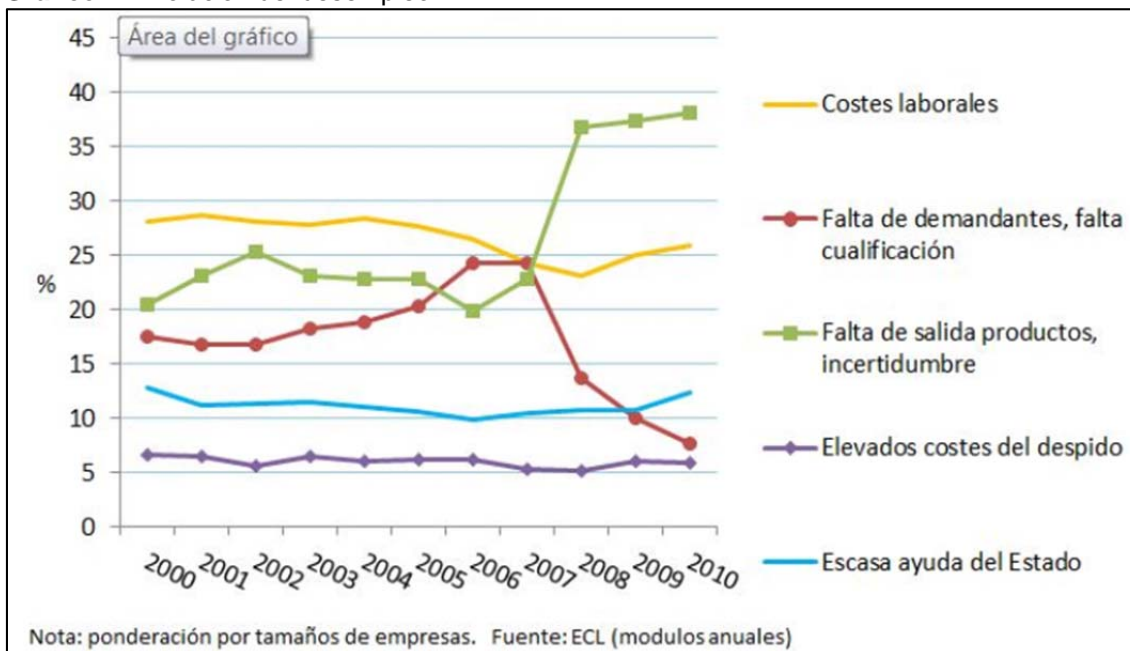
Fuente: elaboración propia en base a Dolado, J. y Florentino F. (2012). El aumento desenfundado del paro: ¿cíclico o estructural?. <http://www.fedeablogs.net/economia/?p=17563/>

Asimismo, en otro trabajo reciente de Bentolila, Cahuc, Dolado y Le Barbanchon (2012) se señala que aunque Francia y España cuentan con instituciones similares del mercado de trabajo y sus tasas de desempleo eran alrededor de 8% justo antes de la Gran Recesión, posteriormente esa tasa se ha incrementado hasta el 10% en Francia y al 23% en España. Los autores analizan que parte de esa diferencia se debe a las diferentes brechas entre los costes de despido de los contratos indefinidos y temporales, así como a las reglas más laxas sobre el uso de los contratos temporales en España y comprueban que España podría haber evitado alrededor del 45% de su aumento de desempleo si hubiese adoptado la legislación francesa de protección del empleo. En este trabajo se utilizan datos anuales para el período 1994-2010. También observamos el desplazamiento de la curva de Beveridge durante la Gran Recesión, si bien documentan un desplazamiento menos pronunciado y hacia adentro durante la expansión debido a la gran movilidad laboral de los trabajadores inmigrantes.

En definitiva, durante esta recesión, resulta que el paro no sólo ha aumentado por un gran salto negativo de la demanda agregada, típico de las crisis crediticias, sino que también se observan claros síntomas de un grave empeoramiento del funcionamiento del mercado de trabajo, con un peor ajuste entre vacantes y demandantes, es decir, con un aumento del paro estructural.

En la Encuesta de Coyuntura Laboral (ECL) del INE, se pregunta a los empresarios cuáles son los factores prioritarios que obstaculizan las nuevas contrataciones. Se recogen hasta 11 posibles factores explicativos que se agregan a los grupos más relevantes de respuestas, mostrando su evolución temporal en el Gráfico 7 (los datos se pueden analizar en la Tabla 4 del Anexo I):

Gráfico 7. Evolución del desempleo.



Fuente: Dolado, J. y Florentino F. (2012). El aumento desenfundado del paro: ¿cíclico o estructural?. <http://www.fedeablogs.net/economia/?p=17563/>

En 2007 (justo antes del inicio de la crisis), los empresarios daban un peso muy similar a tres tipos de factores: los costes laborales, la demanda del producto (falta de salida e incertidumbre frente al futuro económico) y los problemas derivados de una oferta de trabajo adecuada (tanto en cantidad como en su cualificación). Entre los tres, sumaban un 71,4% del total de respuestas.

Como cabía esperar, el peso de la falta de demanda es el factor que más ha crecido desde el inicio de esta crisis. En cambio, el peso de la ausencia de una oferta de trabajo adecuada, tanto en cantidad como en calidad (formación y cualificación) parece haber pasado a un segundo plano.

Por otro lado, antes de la crisis, los costes laborales eran los que tenían mayor peso como obstáculo a la contratación y aún siguen manteniendo una importancia considerable. El coste del despido nunca ha sido visto como un factor que obstaculiza

las nuevas contrataciones³. En este contexto, en 2012 se aprueba la reforma laboral que analizamos a continuación, en la que se abarata y facilita el despido, se adoptan medidas que afectan a la negociación colectiva y se toman medidas que favorecen la flexibilidad interna de las empresas.

3.1.2. La reforma laboral de 2012 en España

En base a la situación económica de profunda crisis en España y sus efectos sobre el mercado de trabajo, el Gobierno promueve esta reforma mediante el Real Decreto-ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral⁴. Entre otras, destacan las siguientes medidas:

3.1.2.1. *Se abarata y se facilita el despido*

La reforma laboral

- ✓ Reduce la indemnización del despido improcedente de 45 días por año con un límite de 42 mensualidades a 33 días con un límite de 24 mensualidades en todos los contratos indefinidos.
- ✓ Reforma el régimen jurídico del despido colectivo (Expediente de Regulación de Empleo, ERE). Una de las novedades reside en la supresión de la necesidad de autorización administrativa, manteniendo la exigencia comunitaria de un período de consultas, pero sin exigirse un acuerdo con los representantes de los trabajadores para proceder a los despidos.

³ Como se verá posteriormente al estudiar la Reforma Laboral, se comprueba que uno de sus principales objetivos era abaratar coste del despido. Si éste no era un factor que impidiese nuevas contrataciones (de acuerdo con lo manifestado por los empresarios, según acabamos de comprobar), no debería sorprender que este aspecto de la reforma laboral no fuera eficaz.

⁴ La gravedad de la situación económica y del empleo descrita exige adoptar una reforma inmediata que proporcione a los operadores económicos y laborales un horizonte de seguridad jurídica y confianza en el que desenvolverse con certeza para conseguir recuperar el empleo. La extraordinaria y urgente necesidad que exige el artículo 86 de la Constitución Española para legislar mediante real decreto-ley se justifica por la situación del mercado laboral español. Este real decreto-ley pretende crear las condiciones necesarias para que la economía española pueda volver a crear empleo y así generar la seguridad necesaria para trabajadores y empresarios, para mercados e inversores. (RD 3/2012, de 10 de febrero, Núm. 36 Sábado 11 de febrero de 2012 Sec. I. Pág. 12483-12484).

- ✓ Se incluye el despido por causas económicas, técnicas, organizativas o productivas que justifican el despido.

3.1.2.2. Medidas relativas a las modalidades de contratación

- ✓ Reforma del contrato a tiempo parcial admitiendo la realización de horas extraordinarias incluyendo las mismas en la base de las cotizaciones sociales.
- ✓ Se modifica la Ordenación del Trabajo a domicilio para dar acogida al trabajo a distancia, basado en el uso intensivo de las nuevas tecnologías (teletrabajo).
- ✓ Se reforma el marco regulador de las empresas de trabajo temporal (ETT) al autorizarlas para operar como agencias de colocación.
- ✓ Se acepta la formación profesional como un derecho individual, reconociéndose a los trabajadores un permiso retribuido con fines formativos. Asimismo, se reconoce a los trabajadores el derecho a la formación profesional dirigida a su adaptación a las modificaciones operadas en el puesto de trabajo.
- ✓ Modificaciones en el contrato para la formación y el aprendizaje.

3.1.2.3. Medidas que afectan a la negociación colectiva, conduciendo a los trabajadores a la negociación individual de sus condiciones de trabajo.

- ✓ Facilita al empresario la inaplicación del descuelgue del convenio colectivo, pudiendo modificar, entre otras cosas, la jornada de trabajo, el horario, el régimen de trabajo a turnos, las funciones, etc..
- ✓ El convenio de empresa, sea cual sea el número de trabajadores, se sitúa como preferente respecto al convenio sectorial en una serie de casos.
- ✓ Se acaba con la ultractividad de los convenios a los dos años de terminar su vigencia, si no se ha alcanzado un acuerdo.

3.1.2.4. *Reformas que favorecen la flexibilidad interna de las empresas*

- ✓ Además de las ya citadas de la reforma del régimen jurídico del despido colectivo (ERE), de la modificación unilateral de la jornada de trabajo, horario, etc., se permite suspender el contrato de trabajo y reducir la jornada por causas técnicas, organizativas o productivas⁵.

3.1.3. Consecuencias de la reforma laboral

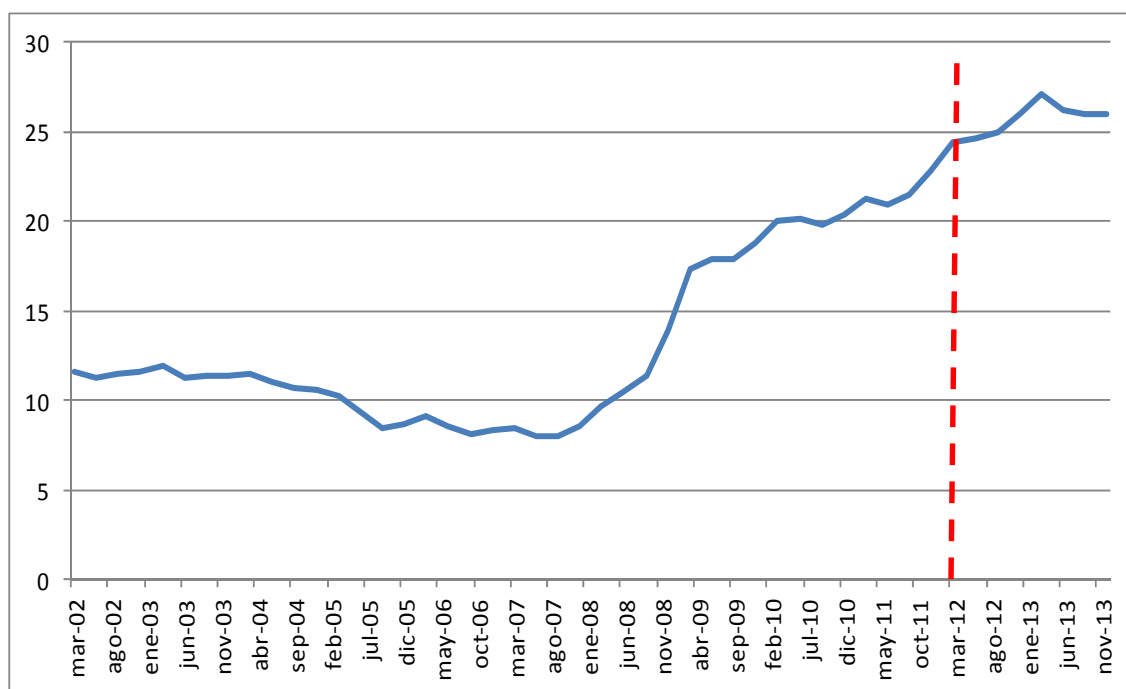
En los años que han transcurrido desde que se aprobó la reforma laboral, la caída del PIB se ha reducido en dos décimas: al finalizar 2011, poco antes de la entrada en vigor de la reforma del mercado de trabajo, la economía española acababa de entrar en recesión y mostraba caídas del PIB del 0,4% en términos trimestrales y del 0,6% en valores interanuales. Dos años después, el PIB ha recuperado las tasas de crecimiento positivas con un avance del 0,4% trimestral y de 0,6% anual.

3.1.3.1. *Aumento del desempleo*

Los parados registrados aumentaron en un 4,6%: En enero de 2012, días antes de que entrase en vigor la reforma laboral, había en España 4.599.829 desempleados registrados en las oficinas de los servicios de empleo periódico. Dos años después, los registros del antiguo INEM contabilizan 4.814.435 parados, que supone 214.606 parados más, es decir, un incremento del 4,6%.

La tasa de desempleo era del 22,85% a comienzos de 2012, según la EPA (véase Tabla 4, Anexo I y Gráfico 8). Dos años después se ha situado en el 26,03%. A principios de 2014 existen en España 5.896.300 personas que buscan trabajo y no lo encuentran, según la Encuesta de Población Activa. La mayoría de ellos, parados de larga duración.

⁵ [...]También se introducen innovaciones en el terreno de la justificación de estos despidos. La ley se ciñe ahora a delimitar las causas económicas, técnicas, organizativas o productivas que justifican estos despidos, suprimiéndose otras referencias normativas que han venido introduciendo elementos de incertidumbre [...]. (RD 3/2012, de 10 de febrero, Núm. 36 Sábado 11 de febrero de 2012 Sec. I. Pág. 12488).

Gráfico 8. Tasa de paro en España (%)

Fuente: elaboración propia en base a datos EPA (INE)

3.1.3.2. El salario medio cae un 2%

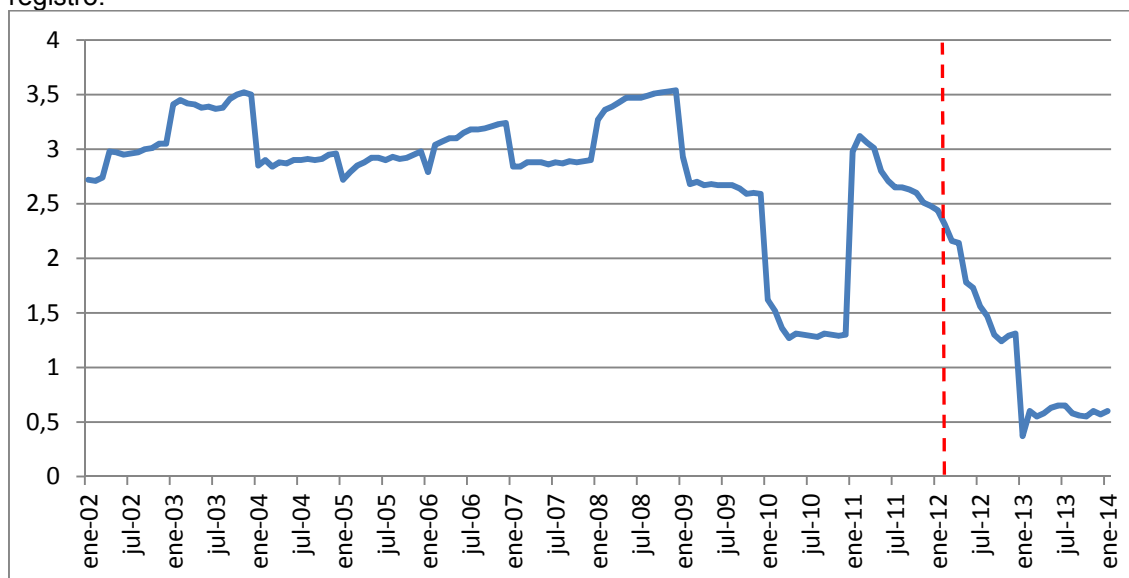
El Banco de España, en el boletín de febrero de 2014, tomando los datos de las cotizaciones a la Seguridad Social, afirma que “el proceso de moderación salarial que arrancó en 2010, podría ser más intenso de lo que indican las estadísticas agregadas sobre los costes laborales”.

La crisis económica, desde el comienzo, ha afectado sobre todo a los trabajadores que tenían empleos peor remunerados: jóvenes, empleados sin formación, inmigrantes, temporales, etc., ellos son, además, los que más han sufrido la destrucción de empleo. Por tanto, su peso en la estadística ha caído. En cambio ha subido el de “los trabajadores con más formación y experiencia, que, en promedio, perciben salarios más elevados”.

La consecuencia de este doble movimiento es que las caídas de sueldo quedan amortiguadas en la estadística agregada. Para el Banco de España, que toma como fuente las bases de cotización de la Seguridad Social, este fenómeno habría supuesto que la caída del sueldo real sería ligeramente superior al 2% y no un poco más del 1%, como reflejan las cifras agregadas (en la encuesta anual del coste laboral realizada por el INE, la reducción en ese ejercicio fue del 0,69%). Los datos relativos a

los incrementos salariales en España desde 2002 y los datos disponibles para la distribución de tiempos de trabajo se recogen respectivamente en las Tablas 5 y 6 del Anexo I. Los cálculos del Banco de España serían superiores si se pudiese introducir en los mismos otras vías de devaluación salarial, como las horas extras no pagadas, que en 2012 y 2013 aumentaron un 4,3% y un 28%, respectivamente (Diario El País, 9 de febrero de 2014). Véase Gráfico 9.

Gráfico 9. Incremento salarial medio pactado (%) en España. Convenios según mes de registro.

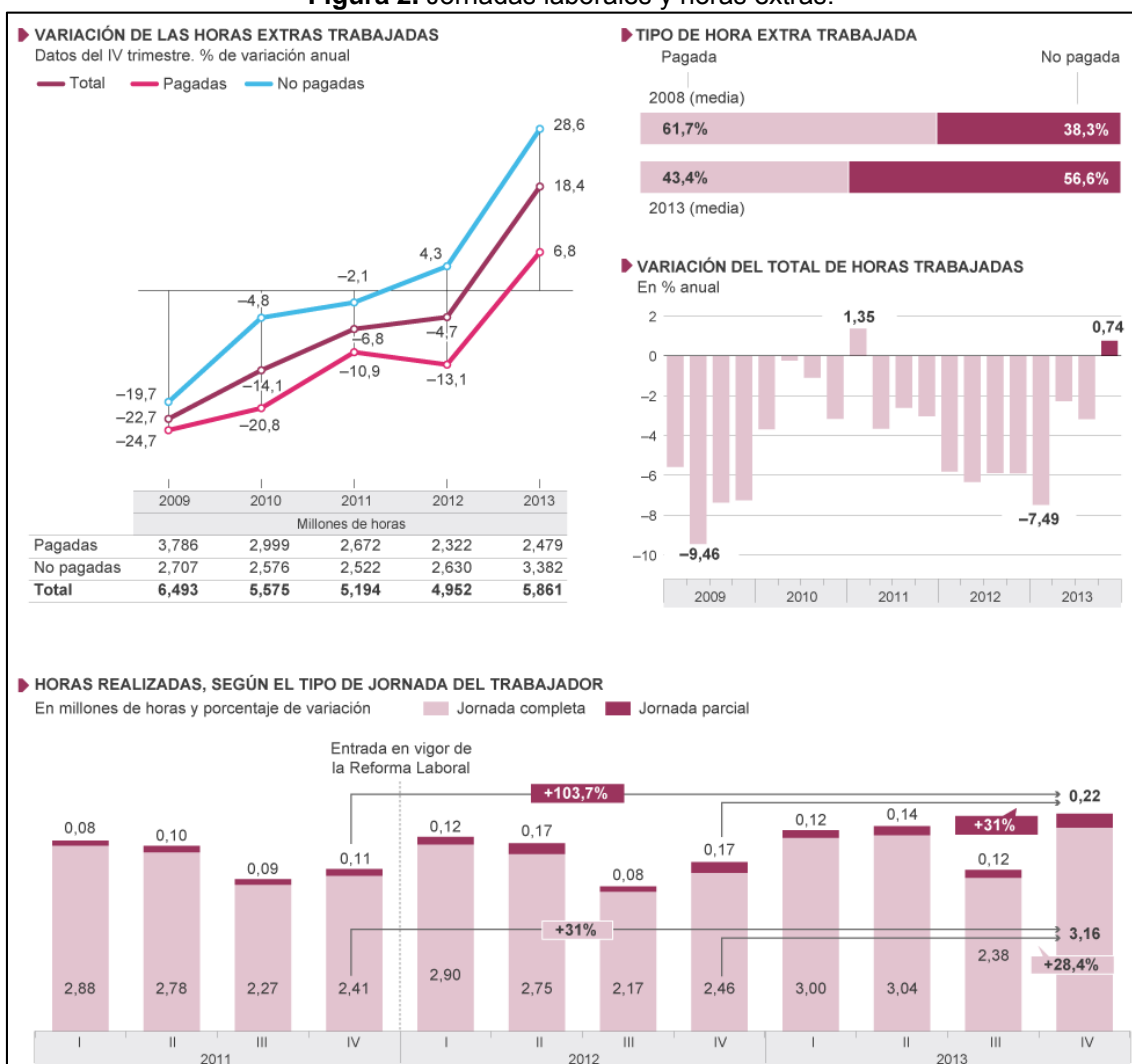


Fuente: elaboración propia en base a datos EPA (INE)

Durante los años 2008 y 2009 los salarios crecieron con fuerza, pero en 2010 comenzó un proceso de moderación que se acentuó en 2012 al hilo del pacto salarial al que llegaron los sindicatos y la patronal, a la reforma laboral y la supresión de la paga extra de Navidad de los empleados públicos.

La devaluación salarial es uno de las apuestas del Ejecutivo en política económica para recuperar la competitividad perdida por la economía española en los años de la burbuja. Organismos internacionales (FMI, OCDE, Comisión Europea), la patronal CEOE y diversos servicios de estudios reclamaban reformas orientadas a la reducción del coste del trabajo. El Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas calculaba que una rebaja adicional del 7% en los sueldos llevaría a la economía española a un círculo virtuoso que le permitiría crecer un 8,3% y crear un 10,4% de empleo.

Figura 2. Jornadas laborales y horas extras.



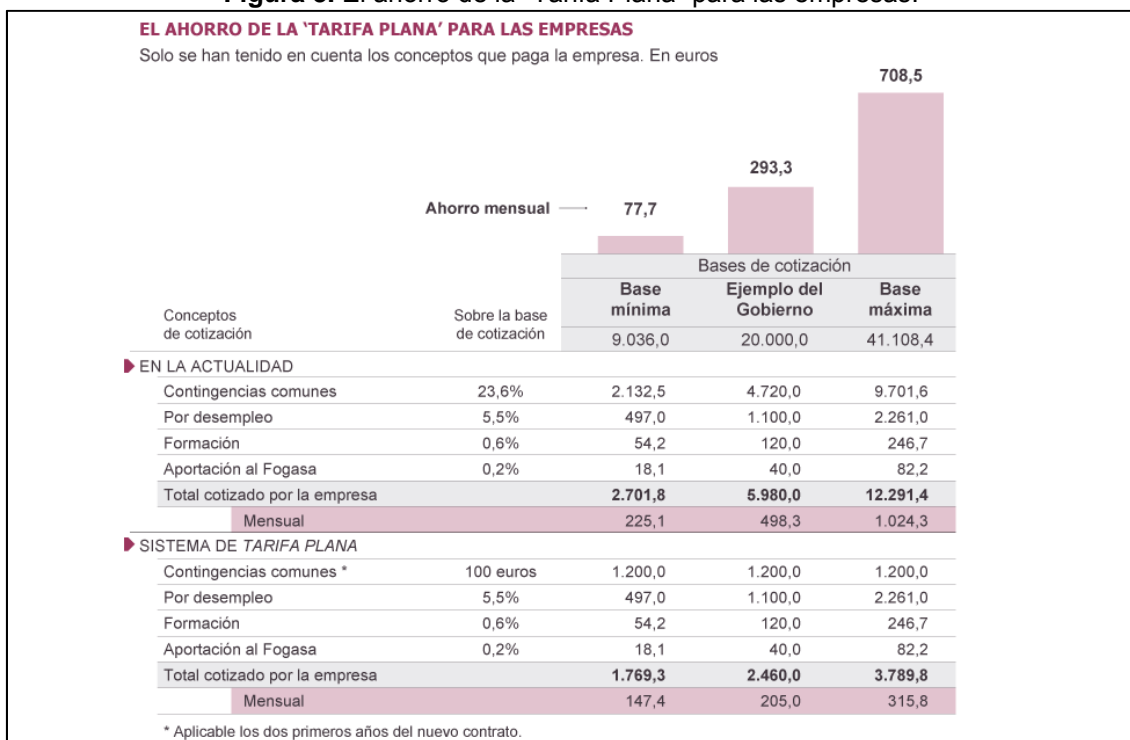
Fuente: diario El País. 9 de febrero de 2014.

Otra forma de bajar los Costes Laborales Unitarios (CLU) es con la medida anunciada por el Gobierno el 25 de Febrero de 2014 (Real Decreto-ley 3/2014, de 28 de febrero, de medidas urgentes para el fomento del empleo y la contratación indefinida. BOE, 1 de Marzo de 2014). Las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social son un gasto de personal adicional para la empresa; la medida disminuye la Seguridad Social a cargo de la empresa, estableciendo una cuota lineal (tarifa plana reducida según el Real-Decreto) de 100 euros mensuales de cotización para las nuevas contrataciones indefinidas que mantengan el empleo neto al menos durante un año (Figura 3).

La cotización a la Seguridad Social está, aproximadamente, en torno a un 30% de la nómina, así para un salario anual de 20.000 euros brutos anuales, pagaría en torno a

6.000€ anuales, frente a los 1.200€ que pagará ahora por contingencias comunes (en total, incluyendo otros conceptos serían 2500€).

Figura 3. El ahorro de la “Tarifa Plana” para las empresas.



Fuente: diario El País 2 de Marzo de 2014

3.2. Medidas de consolidación fiscal

La crisis económica supuso una fuerte caída en los ingresos públicos que tuvo inmediata repercusión en el déficit público. La reducción de actividad y el funcionamiento de los estabilizadores automáticos condujeron a que la deuda pública llegara a triplicarse (en porcentaje del PIB) desde el inicio de la crisis. Como quiera que parte de esta deuda estaba financiada por países extranjeros, el problema del endeudamiento externo se agravó, conduciendo al conocido episodio de la fuerte subida de las primas de riesgo que tuvieron lugar, de forma dramática, durante el verano de 2012.

En línea con lo anterior, se adoptaron una serie de medidas relacionadas con los ingresos y los gastos públicos. Se pretende reducir el déficit público mediante una subida de los tributos y un fuerte recorte del gasto público.

3.2.1. Aumento de los ingresos públicos

Se han acometido varias actuaciones para incrementar los ingresos públicos, entre las que se encuentran la citadas a continuación:

Se estableció en el IRPF un gravamen complementario para las rentas del trabajo y una tarifa progresiva para el ahorro. Se mantiene el Impuesto sobre el Patrimonio.

En el Impuesto sobre Sociedades, se difieren los beneficios fiscales, se elimina la libertad de amortización para las grandes empresas, se incrementa el pago fraccionado mínimo para las grandes empresas, etc.

Se permite la regularización de las rentas ocultas hasta 2010, previo pago de un gravamen complementario del 10% del importe de los bienes y derechos aflorados.

Por otra parte, se incrementó el tipo de IVA (el general del 18% al 21% y el reducido del 8% al 10%), se incrementó el Impuesto sobre las Labores del Tabaco y se incrementaron tasas.

Se crearon nuevas figuras tributarias para el sector eléctrico, se estableció el 20% para el cobro de los premios de las loterías, para los depósitos bancarios (0% de gravamen), los hidrocarburos o el medio ambiente.

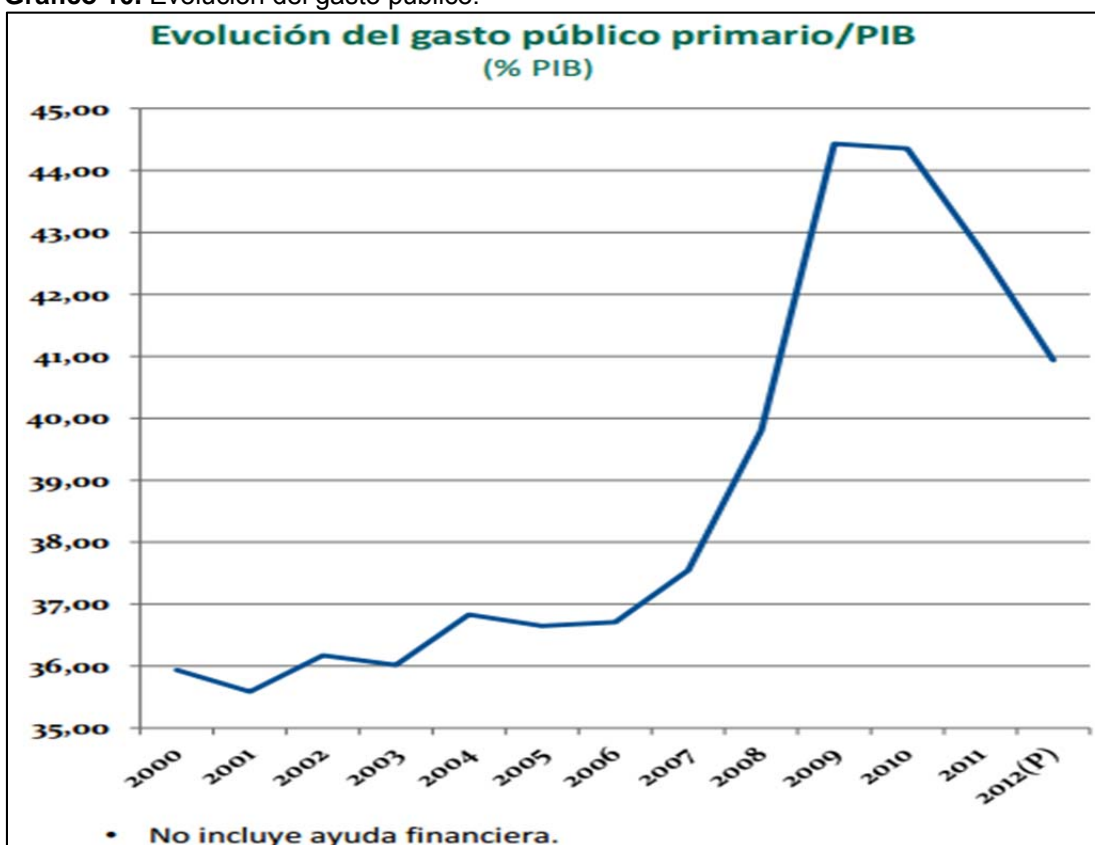
3.2.2. La reducción del gasto público

La drástica reducción del gasto público comenzó con el Real Decreto Ley aprobado el 20 de Mayo de 2010, en el que se adoptan medidas urgentes para reducir el déficit público, entre otras, cabe destacar, la reducción del 5% de los salarios de los empleados públicos, la suspensión de la revalorización automática de las pensiones en 2011, la eliminación del cheque-bebé, etc.

Con el cambio de gobierno de 2011, se profundiza el ajuste de las cuentas públicas en los presupuestos, para los años 2012 y siguientes, especialmente en cooperación internacional, defensa, Administraciones Públicas, inversiones del Ministerio de Fomento, educación, cultura y deporte, Investigación, etc.

La evolución del gasto público primario en relación con el PIB, se recoge en el gráfico 10.

Gráfico 10. Evolución del gasto público.



Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.
http://www.minhap.gob.es/Documentacion/Publico/GabineteMinistro/Notas%20Prensa/2013/S.E.%20PRESUPUESTOS%20Y%20GASTOS/30-09-13%20Presentaci%C3%B3n%20Congreso_PGE2014.pdf

4. Evolución de la economía española desde el inicio de la crisis de 2008 hasta la actualidad

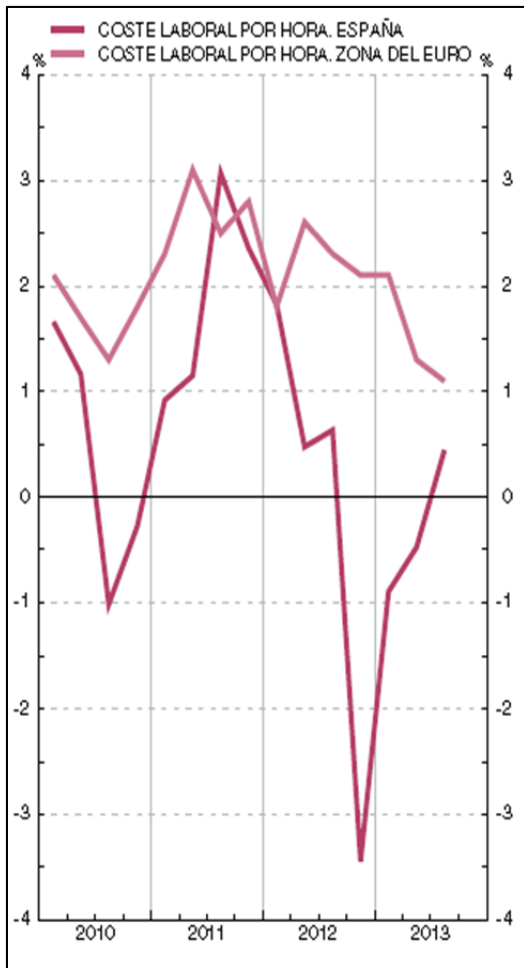
4.1. Los costes laborales unitarios a partir de la crisis

La evolución de los costes laborales unitarios en España desde la entrada en vigor del euro hasta el comienzo de la crisis económica (2008) muestran un crecimiento superior a los de Alemania y el resto de los países de la Unión Monetaria Europea, conocida como “Zona Euro”. A partir del año 2008 disminuyen, acentuándose esta división como consecuencia de la entrada en vigor de la reforma laboral de 2012.

Los Gráficos 11 y 12 recogen, respectivamente, la evolución de las tasas de variación interanual de los costes laborales por hora efectiva, en España y en la Zona Euro y los incrementos salariales pactados en 2013 en relación con 2012, ambos reflejan la caída salarial en España. En los Gráficos 13 y 14 se aprecia la evolución de las tasas de variación interanual de los costes salariales unitarios en España y en la UEM, para la economía en su conjunto y para la industria, respectivamente.

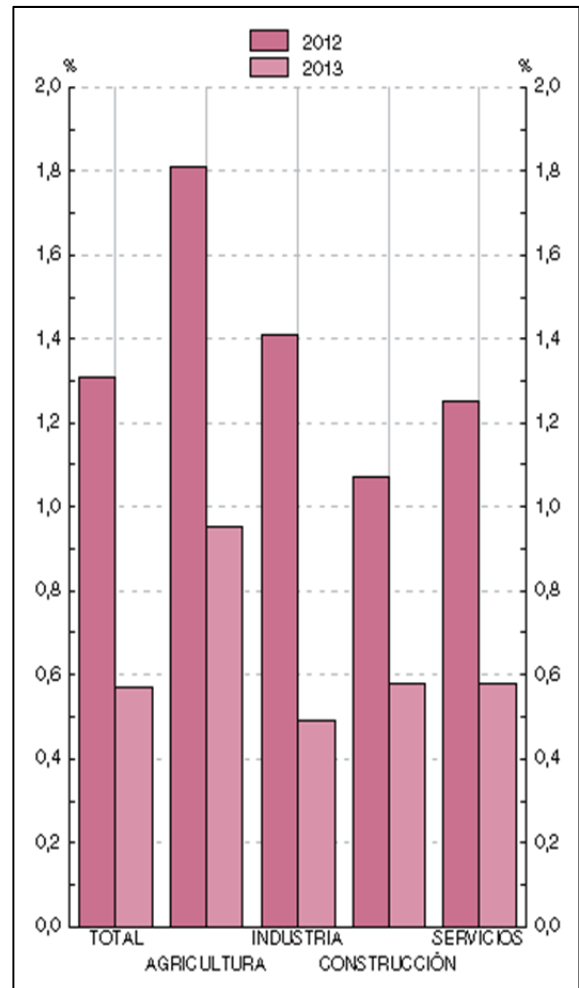
Las remuneraciones de los asalariados superan a la productividad hasta 2009, siguiendo después una tendencia inversa. Véanse Gráficos 15 y 16, para España y la UEM.

Gráfico 11. Tasas de variación interanual del coste laboral por hora en España y en la Zona Euro.



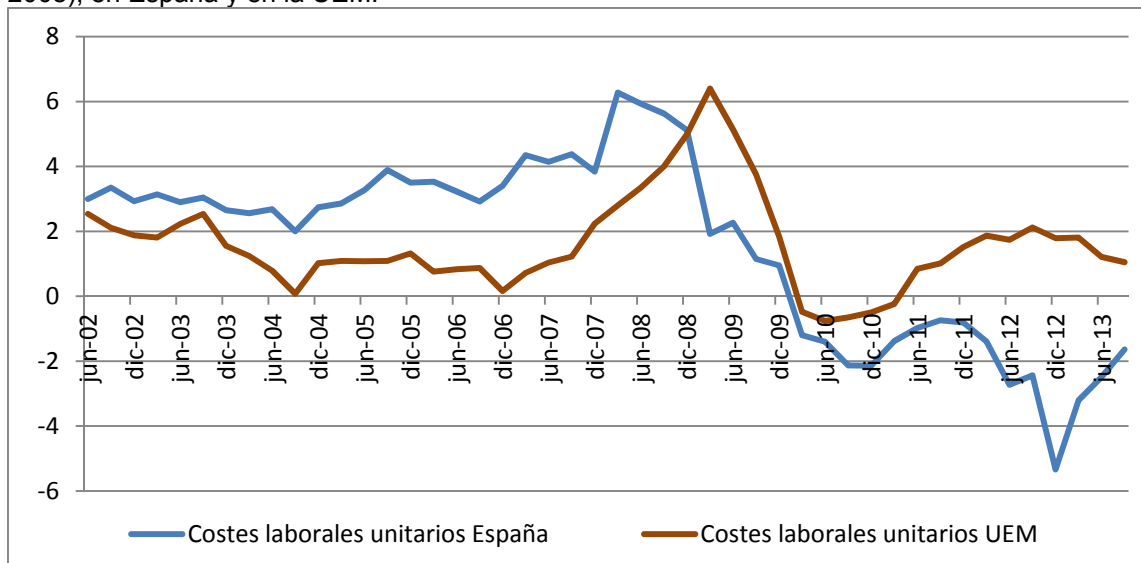
Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España: INE (Encuesta Trimestral de Coste Laboral e Índice de Coste Laboral Armonizado) y Eurostat, recogido del Boletín Económico del Banco de España de Febrero de 2014, pág. 118.

Gráfico 12. Incremento salarial medio pactado (%), Enero-Diciembre)



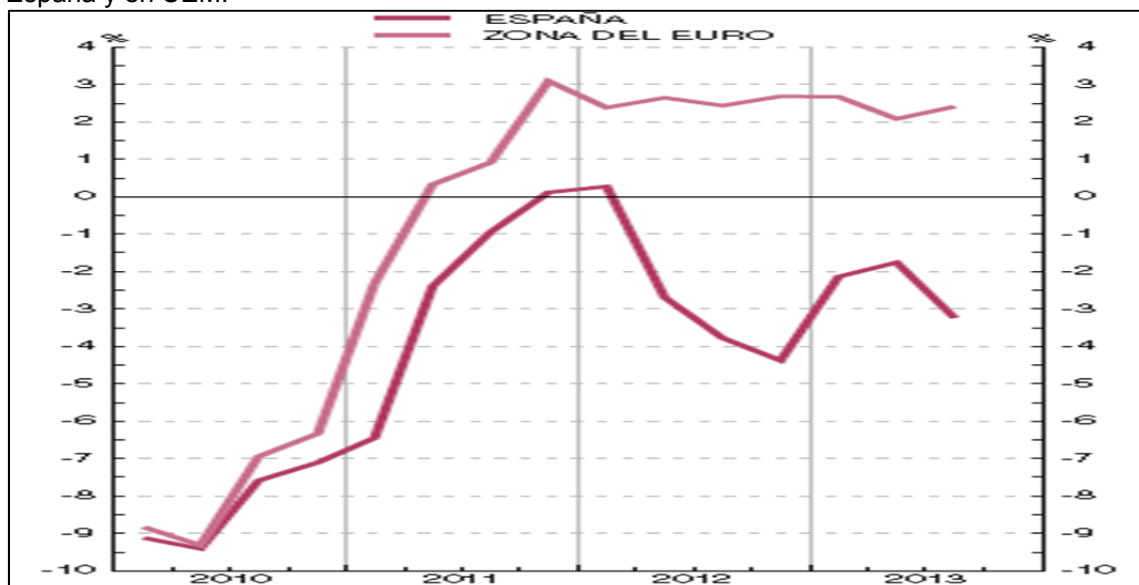
Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Estadística de Convenios Colectivos de Trabajo, recogido del Boletín Económico del Banco de España de Febrero de 2014, pág. 117.

Gráfico 13. Tasa de variación interanual de los costes laborales unitarios, (Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo, Datos corregidos de efectos estacionales y calendario, Base 2008), en España y en la UEM.



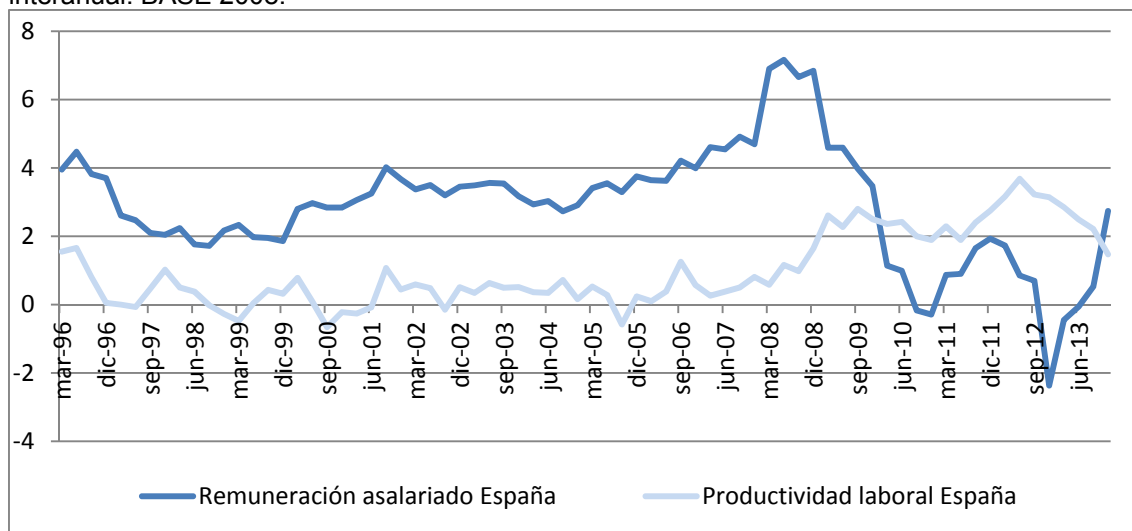
Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco de España.

Gráfico 14. Tasa de variación interanual de los costes laborales unitarios de la Industria en España y en UEM.



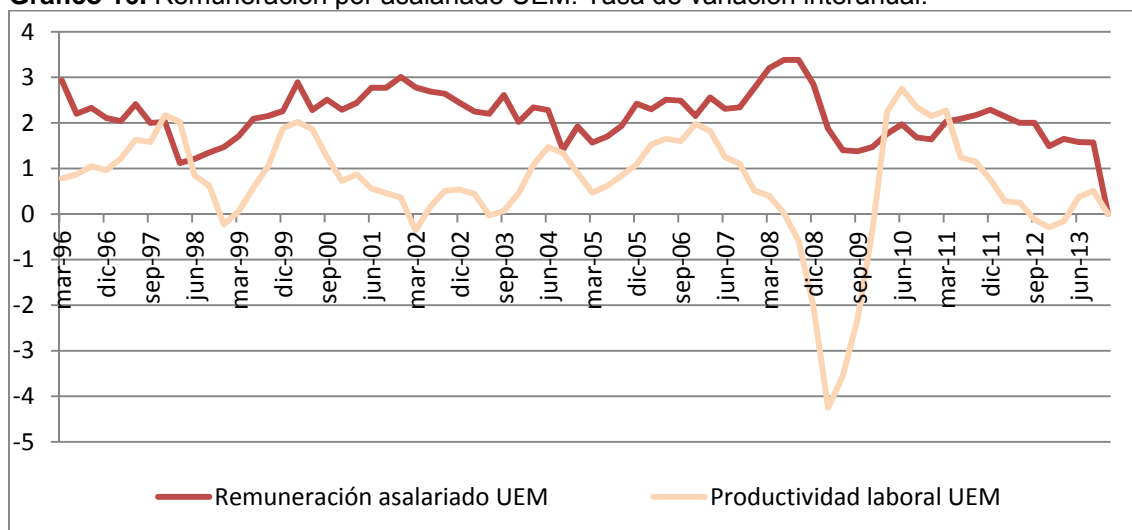
Fuente: INE (Contabilidad Nacional Trimestral de España. Base 2008) y BCE. Tomado del Armonizado) y EUROSTAT. Recogido del Boletín Económico del Banco de España de Febrero de 2014, pág. 119.

Gráfico 15. Remuneración por asalariado en puesto de trabajo equivalente a tiempo completo en España. Datos corregidos de efectos estacionales y calendario. Tasas de variación interanual. BASE 2008.



Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Banco de España.

Gráfico 16. Remuneración por asalariado UEM. Tasa de variación interanual.



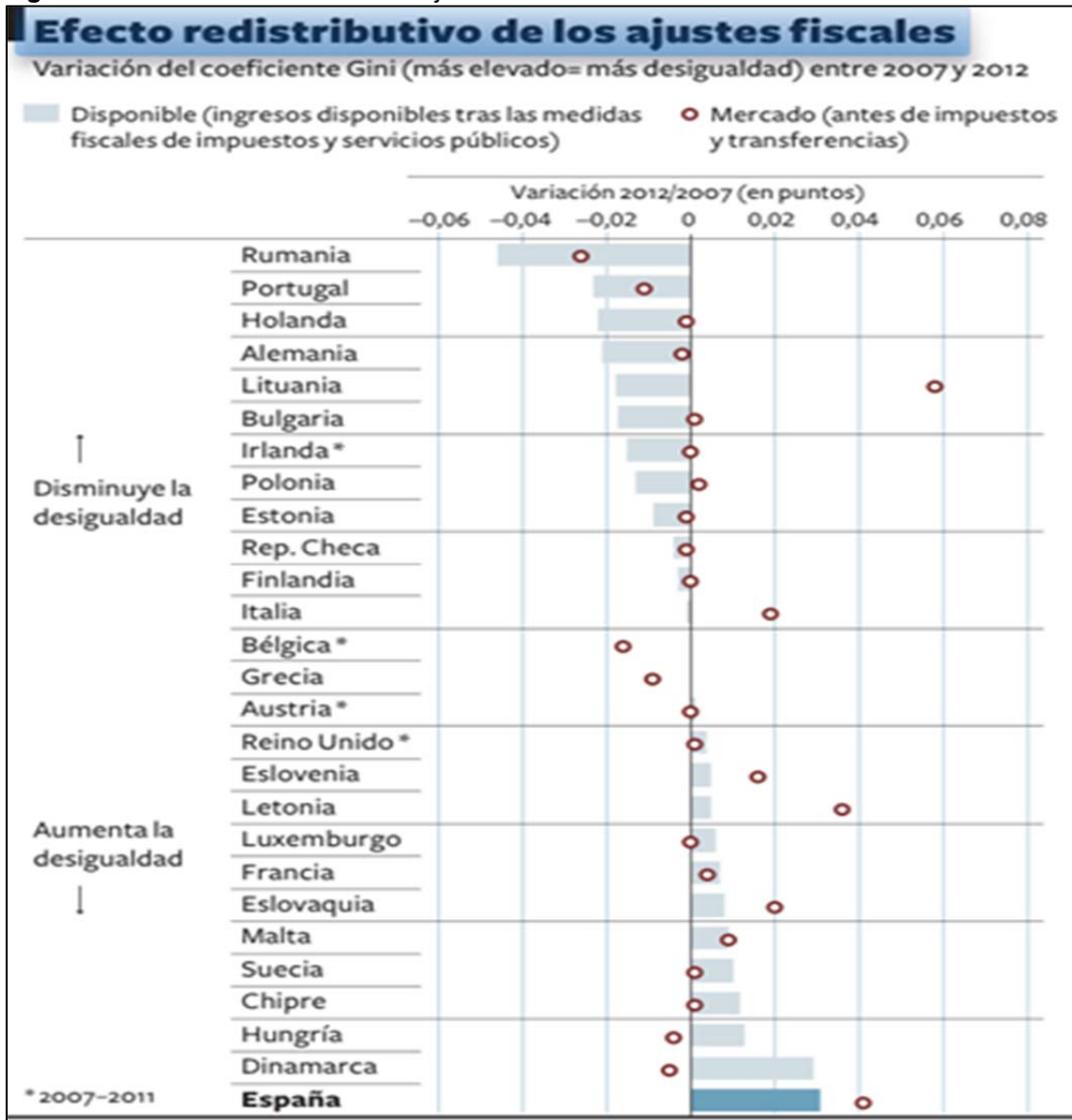
Fuente: elaboración propia, datos Banco de España.

4.2. Modificación en la distribución de la rentas del trabajo y capital

El aumento de la desigualdad preocupa cada vez más y se ha hecho un hueco en la agenda de los grandes foros económicos. El FMI ha publicado en marzo de 2014 su segundo informe en dos semanas y abordado esta vez como las brechas sociales se

han ensanchado en la mayor parte de los países en proceso de consolidación fiscal, si bien en España es el país donde más han aumentado las diferencias entre ricos y pobres (Figura 4).

Figura 4. Efecto redistributivo de los ajustes fiscales.



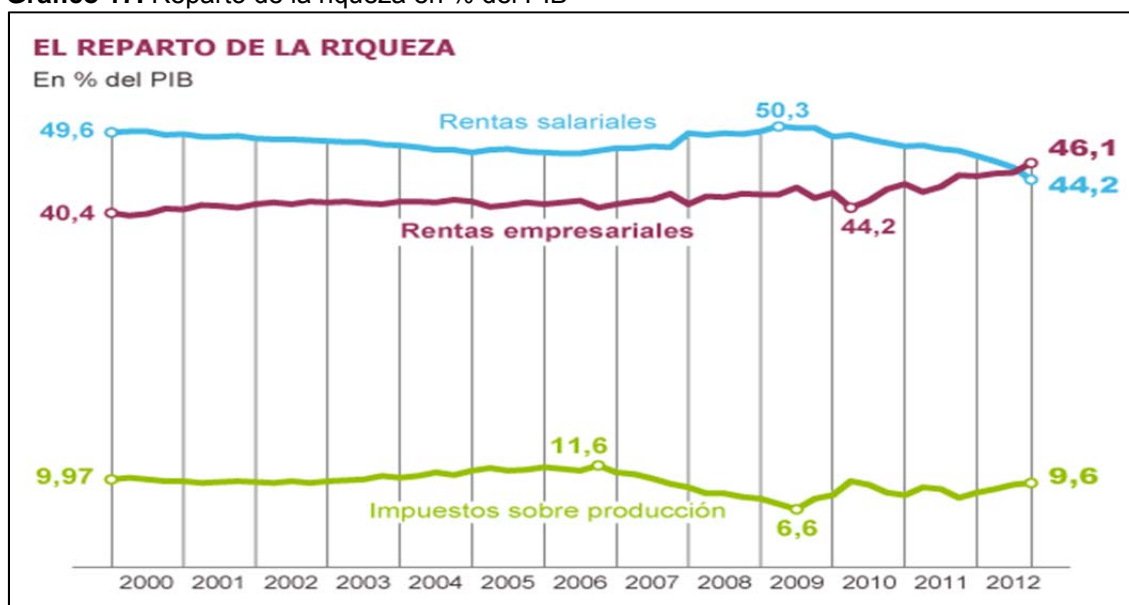
Fuente: diario El País (14 de marzo de 2014), en base a datos de Euromod y Eurostat.

No es lo mismo pobreza que desigualdad, esta última puede aumentar tanto en tiempos de bonanza como de crisis y, de hecho, la desigualdad ha aumentado desde 1990 prácticamente en todas las economías avanzadas y emergentes de Europa, pese a que las tasas de pobreza se han reducido.

Pero ha sido la crisis y los ajustes los que, definitivamente, han disparado el proceso. Un análisis de los 27 procesos de ajuste en las economías europeas, elaborado por el FMI (2013), muestra como la desigualdad entre los ingresos de sus ciudadanos ha aumentado durante estos períodos de austeridad, una tendencia en la que España se ha colocado en cabeza (la crisis ha causado una mayor brecha en el índice de Gini).

En los tres últimos años, la política salarial se centró de forma exclusiva en el objetivo de reducir los costes laborales unitarios, que se ha producido tanto por la contención del crecimiento de las retribuciones salariales, como por el incremento de la productividad aparente del trabajo, aunque se trata de un crecimiento pasivo, aumenta la productividad porque se destruye empleo, no por la mejora real en los procesos de producción de bienes y servicios.

Gráfico 17. Reparto de la riqueza en % del PIB



Fuente: diario El País (Edición digital – datos INE), 28 de febrero de 2013. Obtenido el 6 de abril de 2014 en http://economia.elpais.com/economia/2013/02/28/actualidad/1362079622_855263.html

Otro aspecto de la devaluación salarial se manifiesta en las horas extras no cobradas, que crecieron un 28,5 % en 2013. El incremento del trabajo no remunerado es mayor en aquellos que trabajan a tiempo parcial (Apartado 4.1).

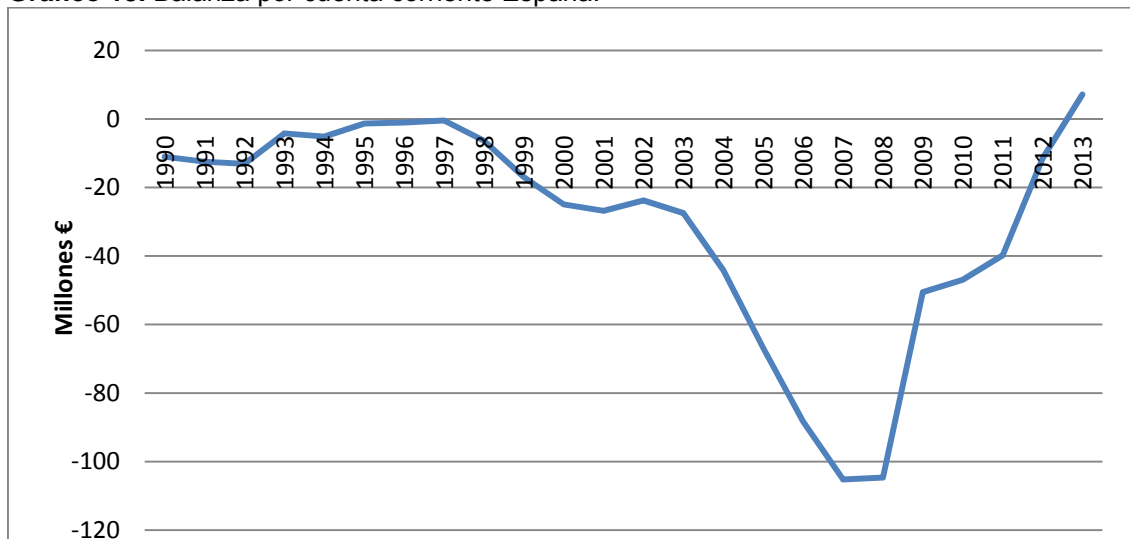
El PIB del cuarto trimestre de 2012 indica la culminación de una trayectoria de más de 30 años, en España y en el resto de Europa. En el arranque de los años 80, la remuneración conjunta de todos los asalariados equivalía al 53% del PIB español, mientras que los excedentes brutos de explotación permanecían en el 41%. Los impuestos a la producción eran el destino del 6% restante.

En los años 90 del siglo pasado, arrancó una tendencia que reflejaba un descenso de las rentas salariales frente al crecimiento de las rentas empresariales. En el cuarto trimestre de 2012, este cambio de tendencia desemboca en un cambio histórico en cuanto a la participación de las rentas en el PIB. Las rentas salariales se quedaron en un 44,24% del valor añadido generado por la economía española, mientras que los excedentes brutos de explotación llegaban al 46,16 %. Los impuestos sobre la producción, con una cuantía del 9,6% completan esta distribución del PIB (Gráfico, 17).

4.3. La balanza por cuenta corriente

La progresiva pérdida de competitividad de la economía española desde el ingreso en el área euro produjo unos fuertes déficits comerciales que tuvieron su reflejo en el saldo de la balanza por cuenta corriente (Gráfico 18), alcanzando su máximo en el año 2008 (en la cuenta con el resto del mundo, la necesidad de financiación se aproximaba durante los años 2007 y 2008 al diez por ciento del PIB).

Gráfico 18. Balanza por cuenta corriente España.

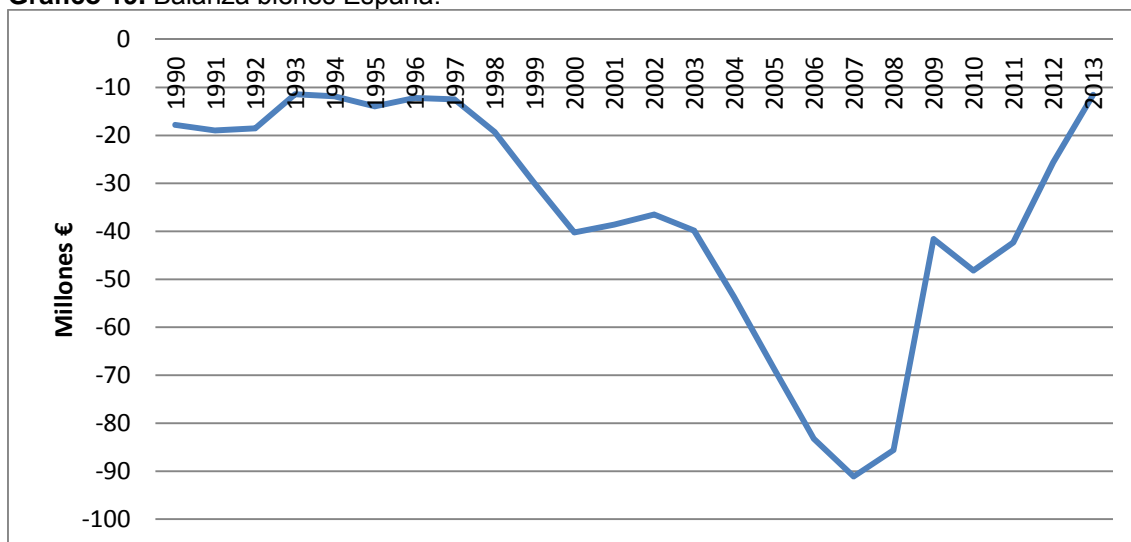


Fuente: elaboración propia, datos Banco de España.

Sin embargo, como consecuencia de la devaluación interna a la que se sometió la economía, esta situación se revierte hasta el punto de que en 2013 deja de ser deficitaria y pasa a tener superávit (Gráfico 18); analizando la Balanza de Bienes se comprueba que es la responsable de los saldos deficitarios, sus valores de máximo déficit corresponden al inicio de la crisis, a partir de la cual comienza a disminuir,

detectándose un importante incremento en la tendencia decreciente de este déficit a partir de 2011 (Gráfico 19).

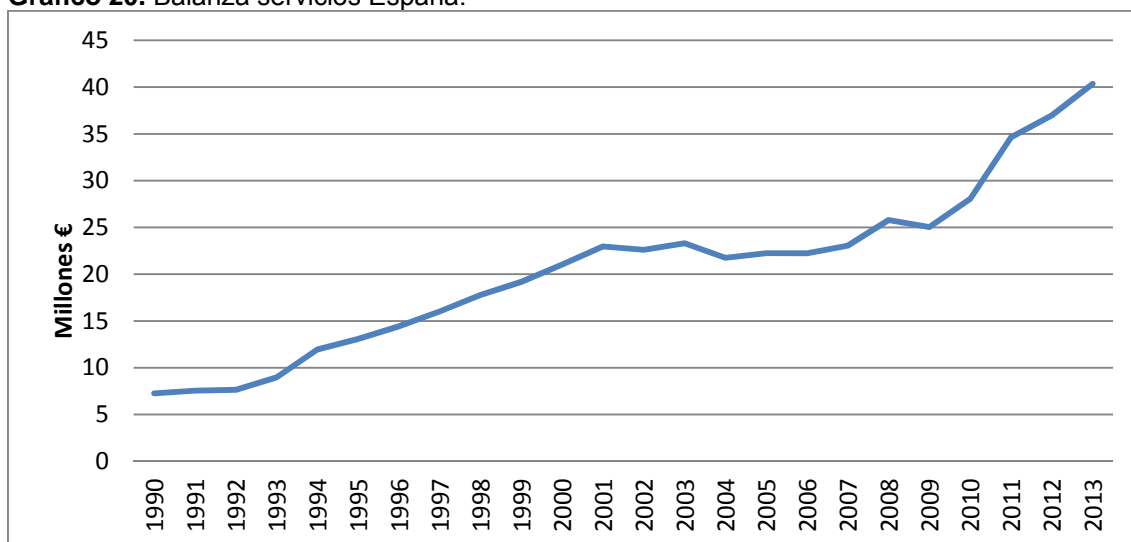
Gráfico 19. Balanza bienes España.



Fuente: elaboración propia. Datos Banco de España

La Balanza de Servicios española presenta tradicionalmente superávit, que va aumentando progresivamente, sin embargo, en los últimos años se ha comprobado un incremento sustancial (Gráfico 20), motivado, fundamentalmente, por los ingresos derivados del turismo.

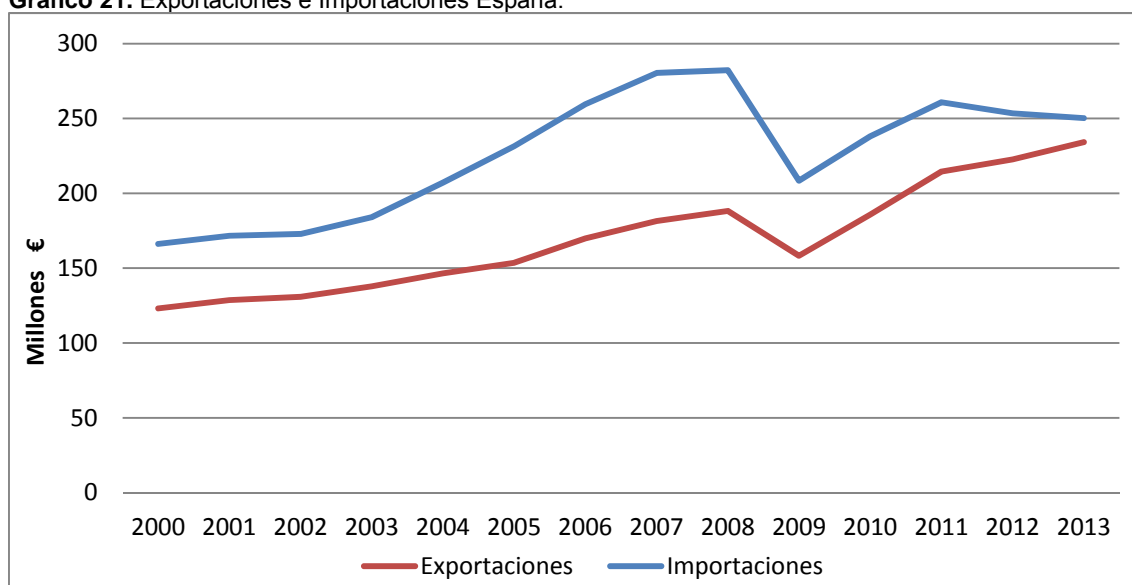
Gráfico 20. Balanza servicios España.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco de España

Una de las razones de esta evolución es el abaratamiento de los bienes y servicios ocurrido en España como consecuencia de la devaluación interna; se comprueban dos efectos, por una parte se hace más costosa la importación (precios relativamente más elevados en el exterior) y favorece las exportaciones (precios relativamente más baratos en el interior), justificando la evolución de la balanza de bienes (Gráfico 21); por otra parte, la balanza de servicios experimenta una evolución favorable debido al abaratamiento relativo de los servicios españoles (conviene tener en cuenta que el turismo es una de las fuentes de actividad más importantes en los servicios en España).

Gráfico 21. Exportaciones e Importaciones España.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco de España

La Balanza por Cuenta Corriente, que mide el intercambio de bienes, servicios y rentas con el resto del mundo, acumuló en el año 2013, un saldo positivo de 7.130 millones de euros, equivalente al 0,7% del PIB, si se suma el saldo de la Balanza de capital, la capacidad de financiación de la Economía Española ronda los 14.700 millones de euros, un 1,4% del PIB.

El paso de un déficit exterior de 105.000 millones de € a un superávit de poco más de 7.000 millones de € se debe tanto a los efectos negativos de la crisis, como al impulso exportador de las empresas españolas, como a la pujanza del turismo. Entre 2007 y 2013, los ingresos en la Balanza por Cuenta Corriente han aumentado en 53.000 millones de euros, pero los pagos han descendido aún más, en casi 60.000 millones, y eso refleja, sobre todo, el derrumbe de las importaciones, por la caída del consumo y la inversión. La disminución del déficit comercial explica la mayoría del ajuste: el

intercambio de mercancías arrojaba, un saldo negativo de 90.000 millones de € y 99.000 millones de €, en 2006 y 2007, respectivamente, que en 2013 ha quedado en poco menos de 16.000 millones de € (Cálculos realizados en base a los datos estadísticos del Banco de España). La Balanza por Cuenta corriente, presentaba un déficit de 88.000 millones de € y de algo más de 105.000 millones de € en 2006 y 2007, respectivamente, para llegar a más de 11.500 millones de € en 2012 y algo más de 88.000 millones de € en 2013.

Por último, el déficit de la Balanza de Rentas, ha caído prácticamente a la mitad (de 30.000 millones de € y 35.500 millones de € en 2007 y 2008, respectivamente, a 16.000 millones de € en 2013, según cálculos realizados en base a los datos estadísticos proporcionados por el Banco de España, debido, sobre todo, a que las remesas enviadas por los españoles desde el extranjero se han equilibrado con las que los inmigrantes mandan a sus países de origen. El recorte del déficit comercial, sin embargo, ha perdido intensidad en la segunda mitad del año y esto hace que el saldo positivo por Cuenta Corriente, acumulado en 2013 (0,7% del PIB) se haya quedado lejos del que pronosticaba el Gobierno (del 1,7% del PIB) o, incluso, del que anticipaba la Comisión Europea (1,1% del PIB)⁶.

4.4. El endeudamiento externo

La deuda externa es la suma de las deudas que tiene un país con entidades extranjeras. Se compone de deuda pública (la contraída por el estado) y deuda privada (la contraída por los particulares).

4.4.1. La deuda pública

4.4.1.1. *Determinantes de la evolución de la deuda pública*

Las modificaciones del gasto agregado, a través de políticas fiscales expansivas (aumento del gasto público o reducción de impuestos) o contractivas (disminución del gasto público o aumento de impuestos) tiene también el condicionante del nivel del déficit y la deuda de las administraciones públicas. Por consiguiente, el hecho de tener varios déficits públicos consecutivos y de tener una elevada deuda pública, limita las

⁶ Cálculos realizados en base a los datos estadísticos del Banco de España.

posibilidades de acción de la política fiscal como estimulante del gasto agregado de la economía y, en última instancia, de la demanda potencial de las empresas.

Sean:

r = Tipo de interés real.

B_{t-1} = Deuda pública real acumulada hasta el período t .

rB_{t-1} = Los intereses reales pagados por la deuda pública en el año t (carga de la deuda) .

G_t = Gasto público real en bienes y servicios en el año t .

$G_t - T_t$ = Es el componente del déficit en el período t (déficit primario), $(G_t - T_t) < 0$. Si fuese $(G_t - T_t) > 0$ habría superavit primario.

Entonces:

$$B_t - B_{t-1} = rB_{t-1} + G_t - T_t \quad (23)$$

$$B_t = (1 + r)B_{t-1} + G_t - T_t \quad (24)$$

Pero lo importante no es tanto el valor de la deuda pública sino su relación con el valor real de la producción o PIB real

$$\frac{B_t}{Y_t} = (1 + r) \frac{B_{t-1}}{Y_t} + \frac{G_t - T_t}{Y_t} \quad (25)$$

Multiplicando y dividiendo el primer término de la ecuación anterior por Y_{t-1} , podemos escribir:

$$\frac{B_t}{Y_t} = (1 + r) \frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}} \frac{Y_{t-1}}{Y_t} + \frac{G_t - T_t}{Y_t} \quad (26)$$

Teniendo en cuenta que:

$$\frac{Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{Y_t + Y_{t-1} - Y_t}{Y_{t-1}} = 1 + \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = 1 + g \quad (27)$$

Siendo $g = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}}$ la tasa de crecimiento en tanto por uno del PIB real de la economía.

Si $\frac{Y_t}{Y_{t-1}} = 1 + g \rightarrow \frac{Y_{t-1}}{Y_t} = \frac{1}{1+g}$, de donde:

$$\frac{B_t}{Y_t} = (1+r) \frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}} \frac{1}{(1+g)} + \frac{G_t - T_t}{Y_t} = \frac{B_{t-1}(1+r)}{Y_{t-1}(1+g)} + \frac{G_t - T_t}{Y_t} \quad (28)$$

Como r y g son tasas en tanto por uno ($r < 1$ y $g < 1$), entonces se cumplirá que $\frac{1+r}{1+g} \cong 1+r-g$. En efecto, se comprueba que multiplicando $(1+g)(1+r-g)$, se obtiene la expresión $(1+r)$, así: $(1+r) = (1+g)(1+r-g) = 1+r-g+g+gr-g^2$ por tanto $(1+r) = 1+r+g(r-g)$, pero se puede afirmar que la expresión $g(r-g) \cong 0$ precisamente porque $r < 1$ y $g < 1$, de este modo se puede asumir que $\frac{1+r}{1+g} \cong 1+r-g$

Y sustituyendo el valor de $\frac{1+r}{1+g}$ en la expresión $\frac{B_t}{Y_t} = \frac{B_{t-1}(1+r)}{Y_{t-1}(1+g)} + \frac{G_t - T_t}{Y_t}$, obtenemos:

$$\frac{B_t}{Y_t} = \frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}}(1+r-g) + \frac{G_t - T_t}{Y_t} = \frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}} + \frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}}(r-g) + \frac{G_t - T_t}{Y_t} \quad (29)$$

De donde se desprende que:

$$\frac{B_t}{Y_t} - \frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}}(r-g) + \frac{G_t - T_t}{Y_t} \quad (30)$$

Analizando esta ecuación vemos que la tasa de endeudamiento público de una economía respecto de un PIB real), que corresponde con el término de la izquierda de la ecuación anterior, está explicado por dos tipos de factores: el primero, es la diferencia entre el tipo de interés real y la tasa de crecimiento de la economía ponderada por la tasa de deuda de partida; el segundo es la tasa de déficit o superávit primario con respecto al PIB.

El nivel de deuda pública de partida $\frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}}$ puede ser importante. Cuando alcanza tasas elevadas, por ejemplo, por encima del 100% o, lo que es lo mismo $\frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}} > 1$, es probable que los mercados financieros exijan primas de riesgo por encima de la tasa de crecimiento g , lo cual exigiría a su vez un fuerte superávit primario que probablemente reduzca de forma significativa la tasa de crecimiento. De este modo, tanto la subida del tipo de interés real, como la disminución de la tasa de crecimiento hacen que aumente todavía más $r-g$, lo que hace que resulte incluso más difícil el estabilizar la tasa de endeudamiento. Si las administraciones públicas no pueden o no quieren generar suficiente superávit primario, la deuda comienza a aumentar, lo que lleva más preocupación a los mercados financieros y, por consiguiente, a exigir un tipo

de interés todavía más alto. Como consecuencia de esta subida en el tipo de interés se provocan unos déficits mayores (aumentando la carga de la deuda) y un incremento incluso más rápido de la tasa de endeudamiento, etcétera. Esta dinámica llevará a un momento en el que las autoridades necesiten un “rescate” de un organismo supranacional o suspendan el pago de la deuda. Es decir, cuanto mayor sea el cociente $\frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}}$, mayores son las posibilidades de que se ponga en marcha la dinámica explosiva de la deuda expuesta anteriormente. Incluso puede aparecer un temor, inicialmente infundado, de que un estado no pueda devolver totalmente la deuda y puede llevar a la dinámica explosiva antes explicada en el caso de que el aumento de la carga de la deuda, por la prima de riesgo, sea tan importante como para llevar a un estado a perder el control de su presupuesto. Además, adoptando la alternativa de suspensión del pago de la deuda, una vez que se entra la dinámica explosiva, se puede cortar el círculo vicioso comentado en el corto plazo: ajustar el presupuesto (al reducir la carga de la deuda) y estimular la economía, por ejemplo, una reducción de impuestos. Sin embargo, se introduciría el problema denominado de incoherencia temporal de la política fiscal. Al perder credibilidad los agentes financieros en las instituciones económicas, éstas pueden tener durante mucho tiempo serias dificultades para conseguir préstamos o financiación.

4.4.1.2. Evolución de la deuda pública en España⁷

El cierre del año 2013 muestra como la deuda pública española batió una nueva marca, hasta alcanzar 961.555 millones de euros, lo que representa el 93,7 % en relación al Producto Interior Bruto (PIB). Son 76.891 millones de euros más que en el año 2012, cuando suponía un 86 % del PIB

La deuda aumentó a un ritmo de 210 millones de euros diarios. La economía española sigue de este modo en el mayor nivel de endeudamiento del último siglo, porque, según la serie actualizada del Fondo Monetario Internacional (FMI), a principios del siglo XX llegó a tocar el 123% del PIB (Diario El País, 17 febrero 2014).

En 2007 el peso de la deuda pública española en relación con el PIB se situaba en el 36% (prácticamente la mitad de la ratio europea), pero 2013 finalizó con un 93,7% frente a una media europea del 92,2. El pasivo público del conjunto de la Zona Euro

⁷ Cálculos realizados en base a los datos estadísticos facilitados por el Banco de España.

logró reducirse por primera vez desde 2007, sin embargo España protagonizó el tercer mayor incremento interanual, solo por detrás de Chipre y Grecia.

Entre 2012 y 2013, la deuda ha aumentado en 23,2 puntos del PIB, lo que ocasionó un pago de intereses de 38.000 millones de euros con cargo a los presupuestos de 2013. Los cálculos para 2014 son de 36.000 millones de euros.

El plan de estabilidad del Gobierno preveía que la deuda tocara techo en 2016, al filo del 100% del PIB (99,8%) y a partir de ahí empezase a bajar, pero en los Presupuestos para 2014 admitió que en 2015 superaría por primera vez el umbral del 100% del PIB.

Recordemos lo que hemos visto en el apartado anterior (Determinantes de la evolución de la deuda pública), según la expresión:

$$\frac{B_t}{Y_t} - \frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}}(r - g) + \frac{G_t - T_t}{Y_t} \quad (31)$$

Donde $\frac{B_t}{Y_t} - \frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}}$ representa la variación de la deuda en relación con el PIB y el objetivo es que esta expresión sea negativa (lo que significaría que la deuda disminuye) o cero (lo que significaría que la deuda se mantiene), lo peor que podría suceder es que esta diferencia fuese positiva, porque indicaría que la deuda en el año en curso supera a la deuda del año anterior. Como el objetivo que esta expresión sea negativa (o cero), analizamos los factores de los que depende:

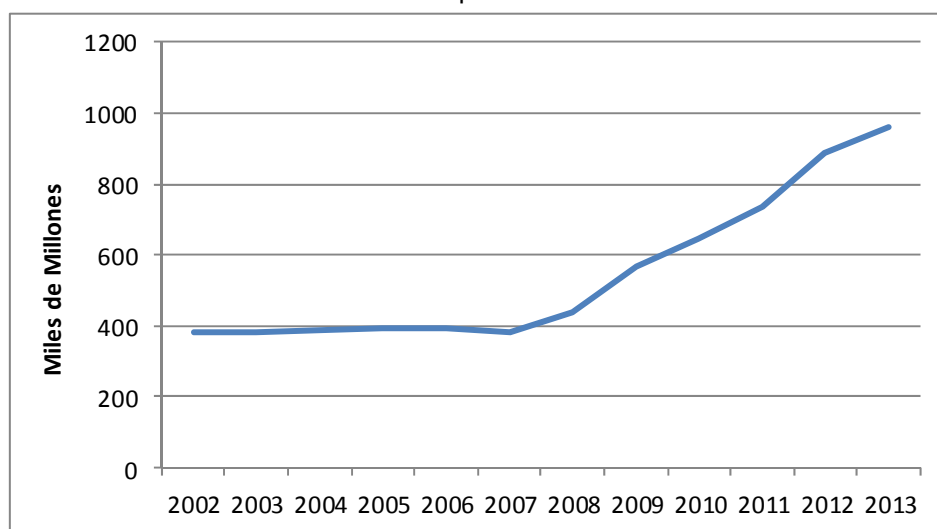
Por una parte, sabemos que $\frac{G_t - T_t}{Y_t}$ representa el déficit (o superavit, si fuera el caso) público en relación con el PIB del año en curso, será positivo cuando hay déficit y negativo cuando hay superavit. En la situación actual española esta es positiva, pero se está reduciendo.

Por otra parte, sabemos que $\frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}}$ representa la deuda pública en relación con el PIB, para el año anterior al considerado y es siempre positiva, por tanto, el signo de la expresión $\frac{B_{t-1}}{Y_{t-1}}(r - g)$ dependerá del signo de $(r - g)$, de tal manera que lo que interesa es que este signo sea negativo, lo que sólo sucederá si $g > r$. Dado que r es la tasa de interés total (incluyendo la prima de riesgo) que hay que pagar por la deuda y g es la tasa de crecimiento, lo que se precisa es que la tasa de crecimiento sea superior a la tasa de interés a pagar.

La previsión de 100% en 2015 coincide con el último informe del servicio de estudios del Banco de Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), que advirtió que “todavía queda un amplio camino de control del saldo público” si se quiere reconducir la deuda por debajo del límite del 60%. “Para ello, se requiere no solo comenzar a registrar superávits primarios en las cuentas públicas (es decir disminuir la expresión $\frac{G_t - T_t}{Y_t}$), sino que es necesario que el crecimiento nominal de la economía sea superior al tipo de interés implícito de la deuda pública ($r > g$)” (pp. 36).

Entre 1998 y 2007 se cumplió esta condición y la deuda pública se redujo en más de 27 puntos porcentuales del PIB gracias a un crecimiento económico del 7,5% del PIB nominal en promedio anual que “compensó el pago de intereses de la deuda (con tipo implícito medio anual del 5,3%)” (BBVA, 2014, pp. 36). Este escenario parece que es difícil que pueda volver a producirse antes de 2016. La evolución de la deuda pública española se recoge en el Gráfico 22.

Gráfico 22. Evolución de la Deuda Pública Española



Fuente: elaboración propia en base a datos de Magnitudes Financieras del Banco de España.

4.4.2. La deuda privada

El endeudamiento con el exterior acompañó al crecimiento económico español, cuando el crédito masivo y barato alentó a una burbuja inmobiliaria y de consumo. Con la crisis económica, la deuda externa se convirtió en el principal foco de inquietud para los mercados, no tanto por el nivel alcanzado, como por la rapidez con la que aumentó y, sobre todo, por las escasas perspectivas de crecimiento económico.

Uno de los objetivos de los recortes y reformas de los últimos tres años ha sido amortiguar ese desequilibrio, ante las crecientes dificultades para financiar lo que se debe.

En el año 2013 la Balanza por Cuenta Corriente cierra con un saldo positivo de 7.130 millones de € (un 0,7 % del PIB) y la deuda externa terminó en el nivel más bajo desde el comienzo de la crisis. Pero si en el superávit pesa tanto el avance de las exportaciones como la reducción de las importaciones, derivado de un consumo muy débil, el recorte de la deuda externa se debe al desapalancamiento de los bancos, con evidentes consecuencias negativas en el crédito a empresas y familias.

El sector financiero concentra más de la mitad de los pasivos exteriores exigibles (descontada la inversión directa), siendo aquí donde el ajuste se ha acelerado.

La deuda externa directa de los bancos ha descendido en algo más de 60.000 millones entre septiembre de 2012 (525.154 millones de €) y septiembre de 2013 (464.312 millones de €). A esto hay que sumar un recorte aún más significativo de la posición deudora con el Banco Central Europeo (BCE) que se vehicula a través del Banco de España.

El recorte de la deuda externa bancaria compensa el aumento de la deuda del sector público, camino de 100% del PIB.

5. Precios y beneficios empresariales

5.1. Relación entre los precios y el margen de beneficios empresariales

La capacidad de elevar los precios por encima de los costes y consecuentemente los beneficios empresariales está relacionada con el poder de mercado de las empresas, considerándose mayor cuanto más elevado es dicho poder, de modo que en mercados monopolísticos esta capacidad sería máxima, e iría decreciendo en la medida en la que la competencia vaya aumentando, llegando a ser nulo en el caso de los mercados perfectamente competitivos, caracterizados por que el precio (p) se iguala al Coste Marginal (C_{Ma}). Tal como señala el Banco de España (2013). “Bajo la hipótesis habitual de que las empresas toman sus decisiones de precios, costes y producción para maximizar sus beneficios, el precio óptimo es aquel que iguala el ingreso atribuible a la producción y venta de la última unidad de producto (ingreso marginal) al coste de producción de dicha unidad (coste marginal). Es a esta ratio entre el precio y el coste marginal a la que se denomina «margen sobre el coste marginal» (markup)”. Una media ampliamente utilizada del poder de mercado es el Índice de Lerner, que viene dado por la expresión:

$$L = \frac{p - c}{p} \quad (32)$$

Siendo c el Coste Marginal y p el precio.

Este índice, además de ser un buen indicador del poder de mercado, es una buena media de la capacidad de aumentar las diferencias entre precios y costes y por tanto incrementar los beneficios empresariales en términos unitarios. En mercados perfectamente competitivos este índice sería cero, habida cuenta de la igualdad $p = c$, manteniéndose las afirmaciones de la teoría económica de que el beneficio empresarial es cero, lo que correspondería con los llamados “beneficios normales”, ya que se presupone que los costes de oportunidad están contemplados en la función de costes utilizada para el cálculo de dicho indicador.

Por otra parte, debe ser considerada la respuesta de los consumidores ante variaciones en los precios, lo cual depende de las características de la demanda. En este sentido, la microeconomía indica que cuanto mayor es la elasticidad de la demanda mayor es la respuesta en términos de reducción (aumento) de cantidades ante incrementos (disminuciones) de precios, de modo que la decisión de elevar los beneficios empresariales a través de subidas de precios podría debe tomar en consideración la medida de esta variable.

5.2. La elasticidad de la demanda

La elasticidad de la demanda viene dada por:

$$\varepsilon = -\frac{dq/q}{dp/p} = -\frac{dq}{dp} \frac{p}{q} \quad (33)$$

Siendo p los precios y q las cantidades.

La elasticidad de la demanda tiene pues dos componentes esenciales: uno que depende de la pendiente de la demanda $\frac{dq}{dp}$, concretamente inversamente proporcional a dicha pendiente (lo que indicaría que, caeteris paribus, demandas más inclinadas – con mayor pendiente- tendrían elasticidades menores) y otro que depende de los valores concretos de p y q ($\frac{p}{q}$), que, en términos gráficos, corresponde con las coordenadas del punto concreto de la demanda para el cual se está calculando la elasticidad (en este sentido, caeteris paribus, una demanda rectilínea tendría mayor elasticidad en su zona alta -correspondiente a precios elevados- que en su zona baja).

El signo negativo simplemente hace referencia a los movimientos en sentido contrario de precios y cantidades.

Así, el gráfico 1 aporta una visión muy intuitiva de los valores tomados por la elasticidad, en términos de los valores tomados por las tangentes de los ángulos α y β .

En efecto, $tg\alpha = \frac{p}{q}$ y $tg\beta = \frac{pq}{dp}$, por tanto la expresión de la elasticidad precio de la demanda vendría dada por:

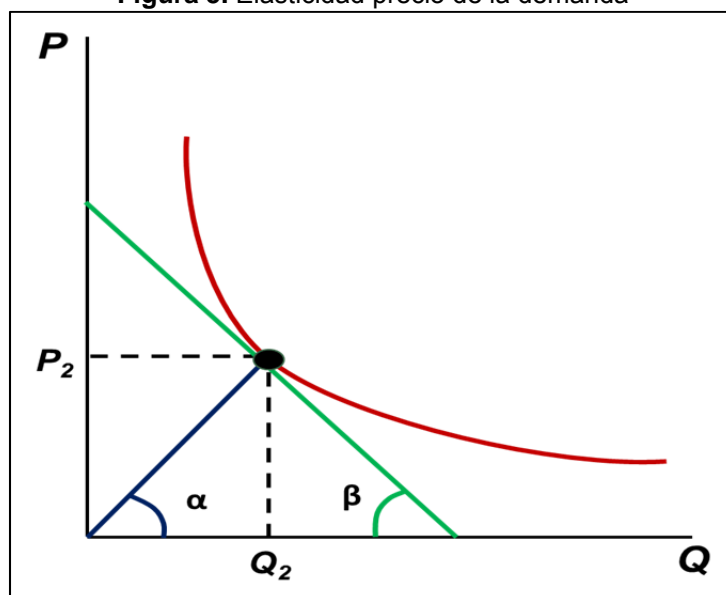
$$\varepsilon = -\frac{dq}{dp} \frac{p}{q} = -\frac{1}{tg\beta} tg\alpha = -\frac{tg\alpha}{tg\beta} \quad (34)$$

De donde: (35)

$$\varepsilon = \left| \frac{tg\alpha}{tg\beta} \right| \quad (36)$$

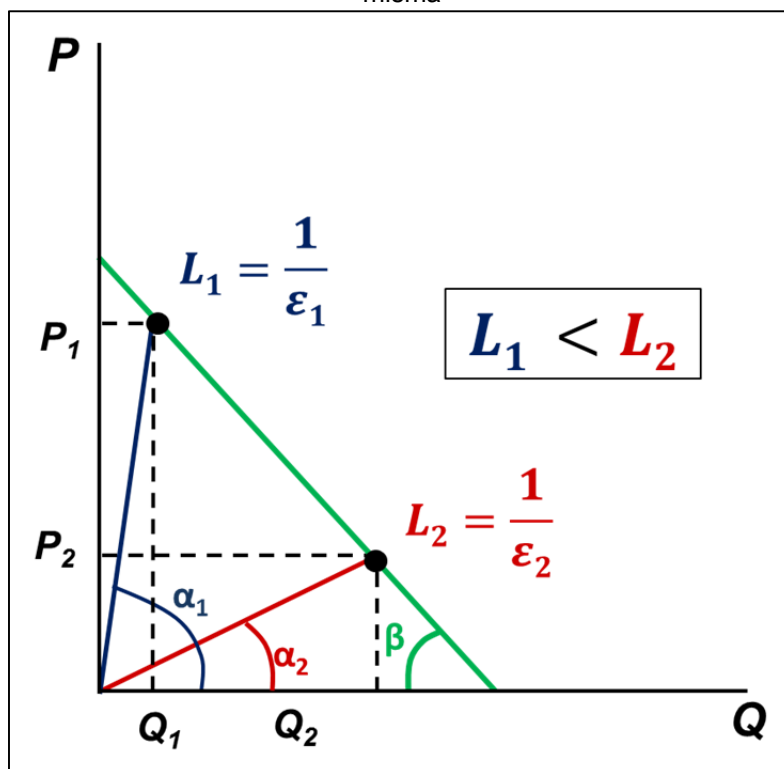
De este modo, se comprueba con facilidad que, para una demanda rectilínea las zonas de precios altos coincidirán con elasticidades superiores a la unidad y por tanto con zonas en las que la capacidad de elevar los márgenes de beneficios empresariales sobre los costes son más complicados (el índice de Lerner es menor que 1), mientras en cuando los precios bajan, la elasticidad de la demanda es menor y, por consiguiente, la capacidad de obtener márgenes empresariales mayores se eleva (el índice de Lerner es mayor que 1).

Figura 5. Elasticidad precio de la demanda



Fuente: elaboración propia

Figura 6. Variaciones en la elasticidad de una demanda rectilínea en distintos puntos de la misma



Fuente: elaboración propia

De este modo, cuando los precios bajan, la capacidad de aumentar los márgenes empresariales es mayor. En este análisis se pueden considerar los precios en términos relativos (respecto al entorno europeo), para adecuarlo al caso que nos ocupa.

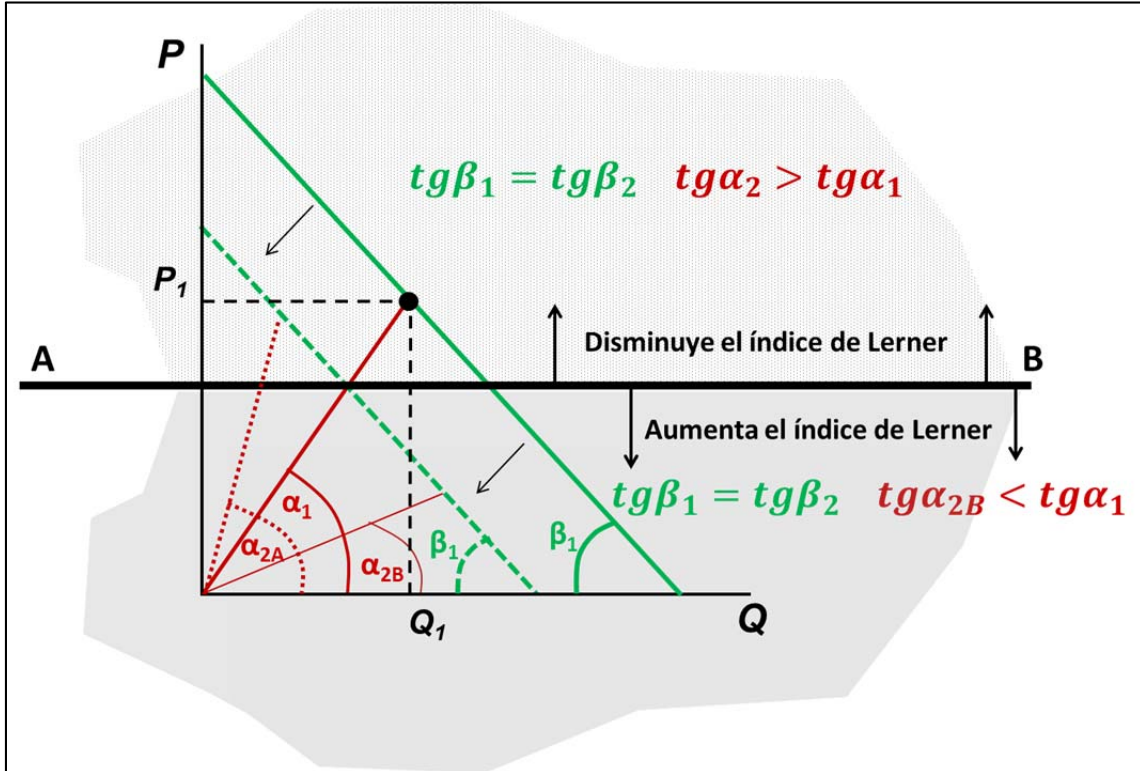
5.3. Disminución de la demanda y devaluación interna

En la Figura 7 se representa la línea que determina la frontera de aumento o disminución del Índice de Lerner en relación con una situación inicial dada.

En el caso que nos ocupa, la reducción en la capacidad adquisitiva de los españoles, debido a la crisis, provoca una caída de la demanda interna, que gráficamente se manifiesta en un desplazamiento hacia la izquierda de la demanda. Ante esta situación, puede ocurrir tanto que el índice de Lerner aumente como que disminuya. Dependiendo del magnitud del desplazamiento de la demanda (caída de la demanda)

y de la disminución de la cantidad demandada (caída de precios debido a la devaluación interna).

Figura 7. Zonas en las que aumenta el poder de mercado ante disminuciones de demanda y de precios.



Fuente: elaboración propia

En el gráfico 3, se muestra la línea AB que marca la división entre las zonas para las cuales el Índice de Lerner puede aumentar o disminuir. Para una demanda rectilínea ($tg\beta$ constante), el valor del Índice de Lerner depende de la magnitud de la $tg\alpha$, cuanto mayor sea esta mayor será la elasticidad precio de la demanda y, por tanto, menor el índice de Lerner.

A la vista de lo anterior podemos concluir que cuando se combina una caída en la demanda (desplazamiento hacia la izquierda en la Figura 7) y una devaluación interna (disminución de precios, o movimientos hacia abajo en la Figura 7), pueden dibujarse dos escenarios:

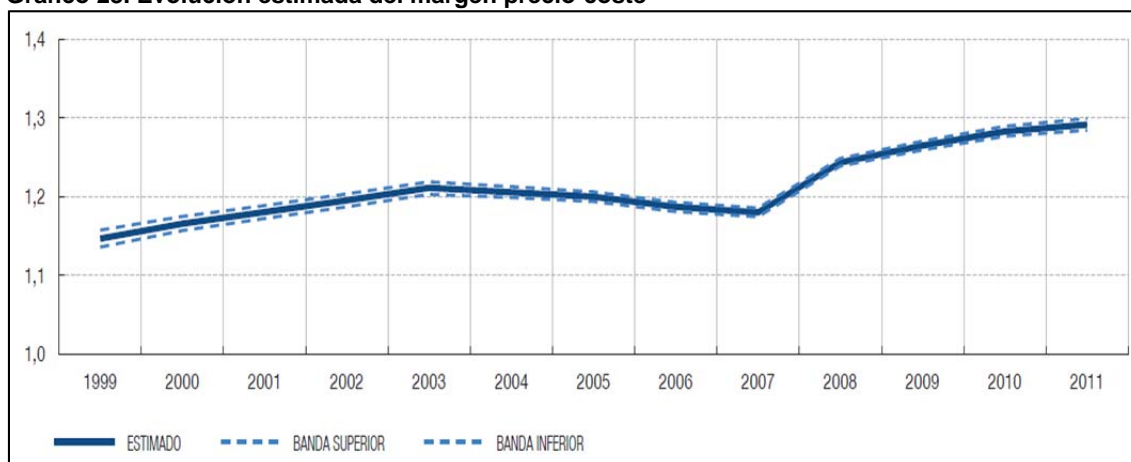
- a) Que el equilibrio final tenga lugar en la zona comprendida entre la línea AB y la situación inicial⁸, en cuyo caso el índice de Lerner disminuiría debido a un aumento en la elasticidad de la demanda.
- b) Que el equilibrio tenga lugar en la zona situada por debajo de la línea AB, donde se produce una disminución en la elasticidad de la demanda y un aumento en el Índice de Lerner, compatible con una situación de aumentos en los beneficios empresariales.

La situación b) explica, por tanto, una situación en la que los precios disminuyen, la demanda disminuye, existe una devaluación interna y, sin embargo, los beneficios empresariales aumentan.

5.4. La evolución de los márgenes de beneficio en España.

Esta situación presentada en los epígrafes anteriores es precisamente la que se ha producido en la economía española en el período de crisis actual, dónde los precios han caído en base, principalmente, a la disminución de salarios, incluso en presencia de incrementos en los márgenes beneficios empresariales (Gráfico 23).

Gráfico 23. Evolución estimada del margen precio-coste



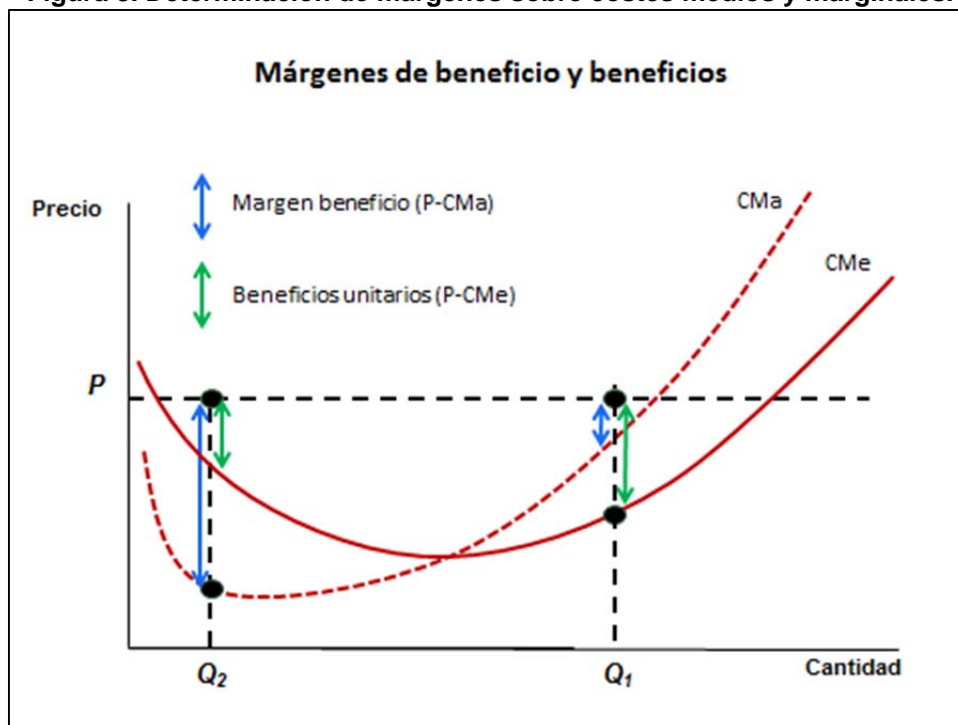
Fuente: Boletín Económico Banco de España, diciembre 2013.

⁸ Se descartan posibles equilibrios por encima de la situación inicial porque supondrían elevaciones de precios, incompatibles con la situación de devaluación interna analizada.

Sin embargo, este aumento en los márgenes de beneficios, no implica necesariamente un incremento en los beneficios obtenidos. Las estimaciones realizadas por Montero y Urtasun (2013), indican que los márgenes sobre coste marginal de las empresas españolas han seguido, en general, un patrón bastante similar en distintas ramas de actividad y tamaño empresarial. De hecho, los márgenes promedio sobre el CMa de las empresas españolas mostraron una tendencia creciente en los últimos años, a pesar de un entorno económico de fuerte contracción de la actividad, lo que ha provocado una disminución en las ventas y de los beneficios empresariales. “En concreto, según los datos combinados de la CBA y de la CBB, las ventas de las empresas no financieras retrocedieron un 12 % en términos nominales entre 2007 y 2011 (equivalente a un -14 % en términos reales, obtenido a partir del deflactor del PIB) y su volumen de beneficios se contrajo un 38 %” (Montero y Urtasun, 2013).

Este ejemplo se puede ilustrar sencillamente con los CTMe y los CMa, donde se observa como con un precio constante, ante caídas en las ventas (menor “q”), pueden aumentar los márgenes de beneficio (diferencia entre P y CMa), incluso con beneficios menores. Así se explica la convivencia del aumento de márgenes de beneficios con la reducción de beneficios empresariales.

Figura 8. Determinación de márgenes sobre costes medios y marginales.



Fuente: elaboración propia en base a Montero y Urtasun (2013)

En la Figura 8 se expone un ejemplo donde, en base a una reducción en las ventas (de Q_1 a Q_2), se comprueba un incremento en el Margen de beneficio (P-CMa), representado mediante una flecha en color azul, que aumenta, frente a un beneficio unitario menor (P - CMe) que se representa mediante una flecha verde. Dado que el beneficio total es el resultado de multiplicar $(P - CMe)Q$, se comprueba fácilmente como en el caso de que las ventas sean Q_2 , el beneficio es claramente inferior al caso en que las ventas sean Q_1 , lo cual es compatible con márgenes de beneficio mayores en el primer caso que en el segundo.

6. Estudio empírico: factores explicativos de la evolución de las exportaciones a la Zona Euro, tras la adopción de medidas económicas para aumentar la competitividad de la economía española.

En este apartado se analiza la tasa de variación de las exportaciones españolas a la Zona Euro, mediante un análisis de regresión lineal. Para ello se ha construido una base de datos, a partir de la información estadística del Banco de España. La muestra corresponde al período posterior a junio de 2010 (después de que, en el mes de mayo, se toman las primeras medidas por parte del Gobierno Socialista de Rodríguez Zapatero) hasta mediados de 2013.

6.1. Las medidas de competitividad en los datos del Banco de España (nota metodológica)

Las diversas medidas de competitividad, como se ha explicado en este trabajo, vienen dadas cocientes de precios relativos, que comparan dos zonas o países, pudiendo utilizarse como numerador los precios interiores o los del país extranjero. Dado que el Banco de España supone en el numerador los precios nacionales, cuanto mayor sea este índice, mayores serán los precios en España en relación con la zona o país con el que se quiere efectuar la comparación, por tanto, si hay aumentos efectivos de competitividad, el valor del índice debe disminuir (Bravo y Gordo, 2005).

6.2. Análisis de la evolución de las Exportaciones tras la adopción de medidas económicas para aumentar la competitividad de la economía española

La ecuación propuesta viene dada por:

$$X_{DM} = \beta_0 + \beta_1 PIB_{UEM} + \beta_2 CMP_{CT,UEM} + \beta_3 CLU_{IND} + \varepsilon \quad (37)$$

La variable que se pretende explicar son las exportaciones españolas a la Zona Euro, después de la adopción de las medidas de ajuste económico (X_{DM}). Las variables explicativas o independientes serán el PIB de la Unión Europea, Zona Euro (PIB_{UEM}), la competitividad española en relación con la Zona Euro ($CMP_{CT,UEM}$) y los costes laborales unitarios españoles para productos industriales (CLU_{IND}).

Las exportaciones han sido medidas a través de la variable “Tasa de variación interanual de las exportaciones españolas de bienes y servicios a la Zona Euro (CNE.SEC95.BASE 2008), índices de volumen encadenados, con datos corregidos de efectos estacionales y calendario”.

El PIB de la Unión Europea (Zona Euro), se ha medido mediante la variable “Tasa de variación interanual del PIB de la Unión Monetaria, a precios constantes”.

Como indicador de la competitividad española se ha utilizado la variable “Competitividad de España en costes totales, frente a la Unión Monetaria EU 17”.

La última variable explicativa, que mide la evolución de los costes laborales unitarios es la “Tasa de variación interanual de los costes laborales unitarios españoles en la industria (CNE. SEC95. BASE 2008), con datos corregidos de efectos estacionales y de calendario.

6.2.1. Resultados de la regresión

Los resultados de esta regresión se recogen en la tabla 7 y están en concordancia con la teoría económica: la evolución de las exportaciones a la Zona Euro ha sido más favorable cuanto mayor es el PIB de dicha zona, cuanto menores son los CLU en España y más desfavorable cuanto mayor es el índice de competitividad.

Tabla 1. Resultados de la regresión efectuada para explicar la evolución de las exportaciones españolas a la Zona Euro, después de la devaluación interna.

Variable dependiente: Tasa de Variación Interanual Exportaciones a la Zona Euro					
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		
Variables independientes	B	Error típico	Beta	t	Sig.
(Constante)	116,44	36,83		3,16	0,01
Competitividad frente UEM	-1,09	0,35	-0,99	-3,08	0,01
CLU industria (TVI)	-0,52	0,22	-0,33	-2,38	0,04
PIB UEM (TVI)	4,98	1,13	1,52	4,40	0,00
Ajuste del modelo					
R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típico de la estimación	Durbin-Watson	
0,94	0,89	0,85	1,83	2,04	

Todas las variables explicativas son relevantes ($P < 0,05$) y el ajuste del modelo es bueno, especialmente teniendo en cuenta que las variables de la ecuación son tasas de variación, con las cuales es más difícil obtener buenos ajustes. Por tanto, la tasa de variación interanual de las exportaciones a la Zona Euro (X_{DM}) se explica en un 90 % en base a los tres factores analizados: el PIB_{UEM} , la $CMP_{CT,UEM}$ y los CLU_{IND} . No se detecta la existencia de autocorrelación de orden 1 en las perturbaciones y, dadas las características de la muestra, no es probable la existencia de heterocedasticidad. Con estos resultados, puede asumirse para la ecuación una estructura de modelo clásico, de manera que los estimadores de mínimos cuadrados ordinarios tienen buenas propiedades estadísticas y proporcionan, en general, buenas estimaciones de los parámetros. La ecuación estimada viene dada por:

$$\hat{X}_{DM} = 116,44 + 4,98 PIB_{UEM} - 1,09 CMP_{CT,UEM} - 0,52 CLU_{IND}$$

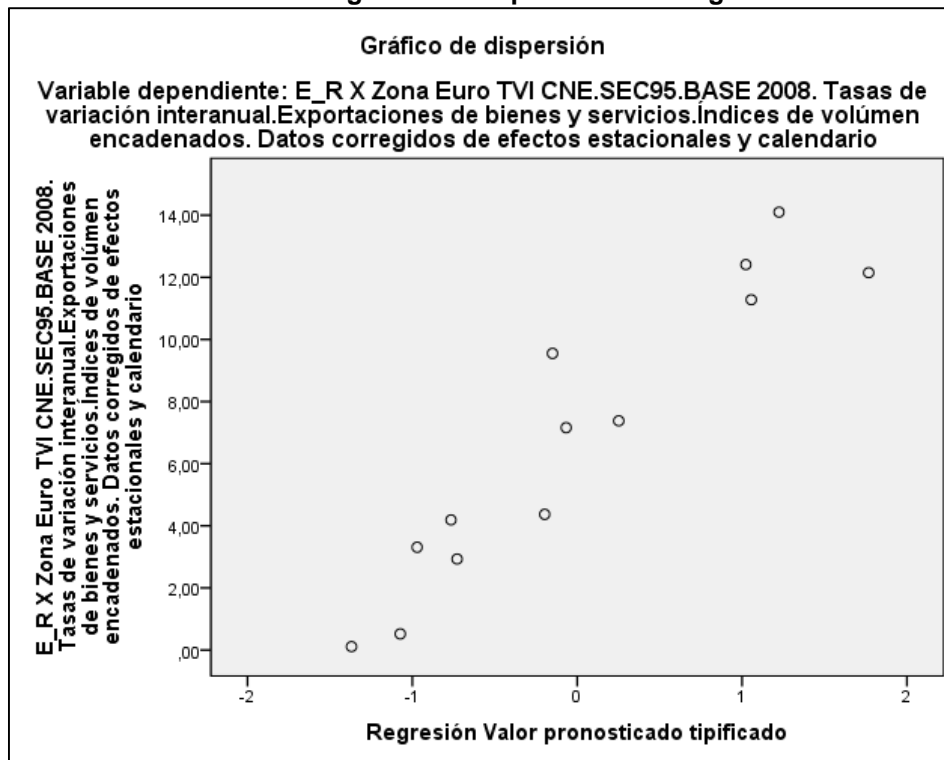
Se estima que, ceteris paribus, un aumento de la competitividad (reflejado en una caída en el índice) provoca un aumento en las exportaciones, de tal modo que una disminución en una unidad de ese índice supone un aumento de 1,09 unidades en la tasa de variación interanual de las exportaciones a los países de la Zona Euro.

En ausencia de otros cambios, se estima que una disminución de una unidad en los costes laborales unitarios causa un aumento en la tasa de variación interanual de las exportaciones a la Zona Euro de 0,52 unidades.

La tasa de variación interanual del PIB de la Zona Euro se mueve en el mismo sentido que la tasa de variación interanual de las exportaciones españolas a dicha zona, de forma que, si las demás variables explicativas se mantienen constantes, cuando la primera varía en una unidad se estima que la segunda lo hace en 4,98 unidades.

El diagrama de dispersión (Gráfico 24) correspondiente a la regresión muestra la relación entre la estimación de la variable dependiente \hat{X}_{DM} y sus valores reales X_{DM} , es decir, los puntos del diagrama son los pares de valores (X_{DM}, \hat{X}_{DM}) .

Gráfico 24. Diagrama de dispersión de la regresión



7. Conclusiones

- 1) La devaluación interna llevada a cabo en España obedece a la necesidad de poner fin a la progresiva pérdida de competitividad internacional de la economía española como consecuencia de la creciente brecha en la evolución de los costes laborales unitarios entre España y los países de la zona euro, cuyas consecuencias se reflejan en el continuo deterioro de la balanza por cuenta corriente desde la adopción del euro hasta el año 2008 y, consecuentemente, en unas crecientes necesidades de financiación externa.
- 2) Las medidas adoptadas para mejorar la competitividad recayeron en el factor trabajo. Por el contrario, apenas se trató de fomentar la competencia empresarial, tal como lo demuestra el hecho de que los márgenes de beneficios empresariales aumentaran desde el inicio de la crisis.
- 3) La reducción de los costes laborales unitarios se ha producido tanto por la reducción de los costes del trabajo como por el incremento de la productividad aparente del trabajo; no obstante, se trata de un incremento pasivo: aumenta la productividad no por la mejora en los procesos de producción de bienes y servicios, sino por la destrucción del empleo favorecida por la reducción de los costes de despido.
- 4) La destrucción de puestos de trabajo y la contención salarial provocó que, desde el inicio de la crisis, el peso de las rentas salariales, respecto a los excedentes brutos de explotación, fuera reduciéndose, hasta alcanzar una brecha de dos puntos porcentuales a favor de estos últimos.

- 5) La combinación de las medidas de devaluación interna y de recortes fiscales, así como la fuerte reducción del empleo, condujo a un importante incremento de la desigualdad en la distribución de la renta nacional, hasta el punto de que España es el país de la Unión Europea en que más ha aumentado la desigualdad desde el comienzo de la crisis.
- 6) La devaluación interna ha permitido ganar competitividad a la economía española, reduciendo el déficit comercial desde el inicio de la crisis hasta la sexta parte. Este hecho favoreció la aparición en 2013, por primera vez desde la incorporación a la zona euro, de un superávit por cuenta corriente (0,7% del PIB).
- 7) El importante crecimiento de las exportaciones desde que se adoptaron las reformas en el mercado de trabajo se explica, en gran medida, por la mejora de la competitividad y la reducción de costes laborales unitarios, tal como se demuestra en el análisis econométrico realizado.

8. Bibliografía

BBVA (2013). Informe Fundación BBVA-Ivie (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas). *Crecimiento y Competitividad: los retos de la recuperación*. Dir. Francisco Pérez García.

BBVA (2014). *La situación en España. Análisis Económico. Primer Trimestre 2014* (de 7 de febrero). Recuperado el 12 de abril de 2014 de <http://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/1402_Situacion_Espana_tcm346-423173.pdf?ts=1242014>.

Bentolila, S; Cahuc, P; Dolado J.J: & Le Barbanchon, T. (2012). Two-tier labour markets in the great recession: France versus Spain. *The Economic Journal*, 122, pp. 155-187. 2012. Royal Economic Society. Published by Blackwell Publishing, 9600 Garsington Road, Oxford OX4 2DQ, UK and 350 Main Street, Malden, MA 02148, USA. Doi: 10.1111/j.1468-0297.2012.02534.x.

Beveridge, W. H. 1944. *Full employment in a free society*. Allen & Unwin, London.

Blanchard, Olivier (2006) *Macroeconomía*, cuarta edición, Pearson-Prentice Hall. ... 5ta. ED. Madrid. Pearson.

Bravo, S. y Gordo, E (2005): El análisis de la competitividad en *El análisis de la economía española*, ed. Servicio de Estudios del Banco de España, Alianza Editorial.

Dolado, J. y Florentino F. (2012). *El aumento desenfrenado del paro: ¿cíclico o estructural?* en <<http://www.fedeablogs.net/economia/?p=17563/>> Recuperado el 6 de abril de 2014.

Dolado, J. y Nuñez, C. (1997). La relación entre desempleo y vacantes en España: perturbaciones agregadas y de reasignación. *Investigaciones económicas*, Vol. 21(3), pp. 441-472.

El País (9 febrero, 2014, 17 de febrero y 2 de marzo de 2014). Sección Economía. Madrid.

España. Banco de España. Boletín económico 02/2014. Recuperado entre el 28 de marzo de 2014 en: <<http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/14/Feb/Fich/be1402.pdf>>

España. Banco de España. *Boletín económico* 12/2013. Recuperado el 16 de enero de 2014 en: <<http://www.hispanidad.com/imagenes/boletinecon%20bcoespa%C3%B1a%20dici%202013.pdf>>

España. Banco de España. *Estadísticas de la unión económica y monetaria*. Recuperado entre el 9 de octubre de 2013 y el 16 de abril de 2014 en <<http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/bolest.html>>

España. Banco de España. *Estadísticas españolas*. Recuperado entre el 9 de octubre de 2013 y el 16 de abril de 2014 en <<http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/bolest.html>>

España. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2014). *Presupuestos generales del Estado* (varios años). Recuperado el 10 de enero de 2014 en <<http://www.minhap.gob.es/es-ES/Areas%20Tematicas/Presupuestos%20Generales%20del%20Estado/Paginas/Presupuestos.aspx>>

España. Real Decreto-ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral. BOE, Núm. 36 11 de febrero de 2012 Sec. I. Pág. 12484

España. Real Decreto-ley 3/2014, de 28 de febrero, de medidas urgentes para el fomento del empleo y la contratación indefinida. BOE, Núm. 52 de 1 de Marzo de 2014

Fondo Monetario Internacional (FMI) (2013). Datos estadísticos. Recuperados entre 8 de octubre de 2013 y 6 abril de 2014 en <<http://www.imf.org/external/data.htm>>

Fondo Monetario Internacional (FMI) (2013). *Perspectivas de la economía mundial. Abril de 2013. Esperanzas, realidades, riesgos*. Edición en español. ISBN 978-161635-9652. Washington D.C. Fondo Monetario Internacional. Recuperado el 6 de octubre de 2013 en <<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/texts.pdf>>.

Fondo Monetario Internacional (FMI) (2014). *Perspectivas de la economía mundial al día. Actualización de las proyecciones centrales*. Washington D.C. Fondo Monetario Internacional. Recuperado el 6 de febrero de 2014 en <<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2014/update/01/pdf/0114s.pdf>>

García Cebro, J.A. (2012). Apuntes de macroeconomía. Departamento de Análisis Económico y Administración de Empresas. Apuntes de clase. Facultad de Economía y Empresa. A Coruña: Universidad de A Coruña.

Ghayad, R. and Dickens, W. (2012) What Can We Learn by Disaggregating the Unemployment-Vacancy Relationship?. Public Policy Briefs. Nº 12-3. October. Boston. Mass. USA: Federal Reserve Bank.

Instituto Nacional de Estadística (INE): *Encuesta de Población Activa (EPA)*, recuperado en varias ocasiones entre el 20 de noviembre de 2013 y el 16 abril de 2014 en <http://www.ine.es/inebaseDYN/epa30308/epa_inicio.htm>

Montero, J.M. y Urtasun, A. (2013). Dirección General del Servicio de Estudios. Banco de España. Boletín Económico. Diciembre, 2013. Madrid, 2013. ISSN: 1579 - 8623 (edición electrónica). Recuperado el 5 de marzo de 2014 en <<http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/13/Dic/Fich/be1312.pdf>>.

Núñez, F. y Usabiaga, C. (2007). *La Curva de Beveridge y la Función de Emparejamiento: Revisión de sus Fundamentos Teóricos y de la Literatura Empírica, con Especial Énfasis en el Caso Español*. Sevilla: Factoría de Ideas. Fundación Centro de Estudios Andaluces.

Unión Europea (2014). Eurostat. Datos estadísticos. Recuperados entre 8 de octubre de 2013 y 27 de marzo de 2014 en <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>>

9. Anexo

9.1. Tablas estadísticas

En este anexo se recogen los datos elaborados a partir de las estadísticas de facilitadas por el Banco de España, y que han servido como fuente para la realización de los gráficos referenciados en el texto.

Tabla 2. Costes laborales unitarios en España y en la Unión Europea

Período	CNE, SEC95, BASE 2008, Costes laborales unitarios, Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo, Datos corregidos de efectos estacionales y calendario, Tasas de variación interanual (%)	UEM, Coste laboral unitario, Tasa de variación interanual (%)
jun-02	3	2,54
sep-02	3,35	2,11
dic-02	2,93	1,88
mar-03	3,14	1,81
jun-03	2,9	2,23
sep-03	3,04	2,54
dic-03	2,65	1,55
mar-04	2,56	1,24
jun-04	2,68	0,79
sep-04	2	0,08
dic-04	2,74	1,02
mar-05	2,86	1,09
jun-05	3,27	1,08
sep-05	3,89	1,09
dic-05	3,5	1,32
mar-06	3,53	0,76
jun-06	3,23	0,83
sep-06	2,92	0,87
dic-06	3,4	0,16
mar-07	4,35	0,72
jun-07	4,14	1,04
sep-07	4,38	1,22

dic-07	3,84	2,24
mar-08	6,28	2,8
jun-08	5,93	3,35
sep-08	5,63	4
dic-08	5,12	4,99
mar-09	1,92	6,4
jun-09	2,27	5,14
sep-09	1,15	3,75
dic-09	0,95	1,84
mar-10	-1,2	-0,48
jun-10	-1,4	-0,76
sep-10	-2,13	-0,65
dic-10	-2,14	-0,5
mar-11	-1,38	-0,24
jun-11	-0,98	0,84
sep-11	-0,74	1,01
dic-11	-0,81	1,52
mar-12	-1,39	1,87
jun-12	-2,73	1,74
sep-12	-2,44	2,12
dic-12	-5,34	1,79
mar-13	-3,21	1,81
jun-13	-2,49	1,21
sep-13	-1,64	1,05
dic-13	1,25	

Fuente: elaboración propia en base a datos de Mercado de Trabajo del Banco de España.

Tabla 3. Balanza de Pagos (I). (Miles de euros)

AÑO	BP.Cuenta corriente		BP.Bienes.	BP.Bienes.	BP.Servicios	BP.Servicios.	BP.Turismo.	BP.Servicios.	BP.Turismo.
		BP.Bienes	Ingresos	Pagos		Ingresos	Ingresos	Pagos	Pagos.
1990	-11024837	-17812861	33994460	51807320	7263280	16998665	11289334	9735385	2580275
1991	-12480427	-18987662	37410953	56398615	7556706	18308779	11967025	10752072	2845115
1992	-13135429	-18561981	40612053	59174036	7644730	20716812	13613539	13072083	3401739
1993	-4209577	-11440253	47340733	58780985	8964281	23428089	15100001	14463809	3621343
1994	-5140125	-11867745	59435399	71303146	11953255	27088083	17297037	15134831	3329075
1995	-1373953	-13947648	70013451	83961102	13075018	30206744	18913001	17131726	3392293
1996	-1079494	-12219692	78324220	90543909	14431242	33873798	20697000	19442556	3850468
1997	-447803	-12512340	94294309	106806647	16023564	38600747	23197001	22577182	4134822
1998	-6343053	-19265262	100733750	119999011	17781275	43426048	26096001	25644772	4734893
1999	-16966521	-29975063	105968986	135944046	19192466	49249350	29408001	30056886	5516669
2000	-24949482	-40230132	125582314	165812446	21030126	57073307	32446000	36043180	6453634
2001	-26822606	-38600846	131239448	169840293	22957493	62271065	34222000	39313567	7296258
2002	-23763916	-36509676	134816271	171325946	22608725	63523076	33557000	40914348	7686918
2003	-27476381	-39838838	139754442	179593276	23300848	65689341	35047152	42388490	8009905
2004	-44163676	-53660176	148967079	202627250	21753017	69355160	36376282	47602143	9772089
2005	-66859689	-68603205	157977519	226580724	22239718	76247403	38558278	54007686	12125215
2006	-88312847	-83245926	175808060	259053984	22235232	84760540	40714984	62525310	13265657
2007	-105265906	-91115709	192684796	283800498	23051133	93306317	42061293	70255185	14360405
2008	-104675628	-85594246	193006734	278600976	25790705	97651214	41900868	71860511	13834266
2009	-50539481	-41610544	164082799	205693343	25031863	88754029	38124996	63722169	12086244
2010	-46962673	-48172764	193988686	242161446	28040400	94149303	39620720	66108906	12662890
2011	-39786935	-42331186	221644244	263975428	34630101	103067486	43026081	68437388	12349175
2012	-11518737	-25669497	231007470	256676966	36983293	107194039	43521071	70210748	11911129
2013	7130552	-11551285	242748362	254299648	40341027	109138689	45152901	68797665	12184255

Fuente: elaboración propia en base a datos de Balanza de Pagos del Banco de España.

Tabla 4. Balanza de Pagos (II). (Miles de euros)

AÑO	BP.Rentas	BP.Rentas. Ingresos	BP.Rentas. Pagos	BP.Transferencias corrientes	BP.Cuenta capital	B. P. C. corriente más C. capital.(VNP- VNA)	BP.Cuenta financiera	BP.Errores y omisiones netos
1990	-2157951	4755989	6913939	1682697	910845	-10113992	9591267	522725
1991	-2674412	6808071	9482482	1624937	2119823	-10360602	11007983	-647381
1992	-3531757	8669173	12200931	1313581	2298344	-10837086	14490094	-3653008
1993	-2724419	9073282	11797702	990816	2268585	-1940993	3339183	-1398189
1994	-6238254	6992455	13230708	1012623	1842644	-3297480	3618941	-321461
1995	-4070572	10732524	14803095	3569253	4552270	3178317	-348951	-2829364
1996	-5708405	11987681	17696088	2417364	5059286	3979791	-2781905	-1197884
1997	-6555209	13434885	19990090	2596178	5651439	5203636	-2460231	-2743405
1998	-7728923	14531712	22260637	2869855	5760938	-582116	861100	-278981
1999	-8975501	14287402	23262905	2791579	6512438	-10454081	11327389	-873306
2000	-7463191	20533924	27997116	1713714	5185140	-19764343	19475915	288427
2001	-12576494	22616159	35192652	1397242	5389204	-21433404	21702818	-269415
2002	-12326401	22715716	35042117	2463434	7662313	-16101605	15380988	720616
2003	-10395505	24060761	34456265	-542886	8165335	-19311049	17825512	1485536
2004	-12139450	27299198	39438651	-117063	8427894	-35735779	34851005	884776
2005	-17103255	31870428	48973683	-3392943	8180407	-58679282	60817995	-2138716
2006	-20799194	47700933	68500126	-6502961	6194386	-82118457	85624369	-3505911
2007	-30055103	57961335	88016436	-7146232	4576671	-100689239	101003876	-314637
2008	-35483408	53049811	88533218	-9388681	5474535	-99201092	100222023	-1020931
2009	-25930693	45337819	71268512	-8030105	4224285	-46315194	51981761	-5666565
2010	-19933342	46373131	66306476	-6896966	6288926	-40673748	43329027	-2655279
2011	-25712337	43208601	68920937	-6373513	5470679	-34316257	28681285	5634971
2012	-18715597	37123875	55839470	-4116939	6588586	-4930151	-823391	5753544
2013	-16110942	33904990	50015933	-5548249	7603040	14733592	-25509007	10775414

Fuente: elaboración propia en base a datos de Balanza de Pagos del Banco de España.

Tabla 5. Datos Mercado de Trabajo: desempleo.

SERIE	EPA.Ocupados	EPA. Ocupados. Vari interanual	EPA. Ocupados. Tasa de variación interanual	EPA.Asalariados	EPA. Asalariados. Variación interanual	EPA. Asalariados. Tasa de variación interanual	EPA.No asalariados	EPA. No asalariados. Variación interanual	EPA. No asalariados. Tasa de variación interanual	EPA.Parados	EPA. Parados. Variación interanual	EPA. Parados. Tasa de variación interanual	EPA.Tasa de paro	UEM.Población ocupada. Tasa de variación interanual	UEM.PIB. Tasa de desempleo. Tasa de variación interanual
	Miles de Personas	Miles de Personas	%	Miles de Personas	Miles de Personas	%	Miles de Personas	Miles de Personas	%	Miles de Personas	Miles de Personas	%	Porcent aje	%	%
mar-02	16335,6	469.300	2,96	13152,9	474.301	3,74	3182,7	-5.070	-0,16	2136,27	187.920	9,65	11,57	0,82	8,31
jun-02	16597,2	520.900	3,24	13414,2	558.400	4,34	3182,9	-37.620	-1,17	2092,6	236.820	12,76	11,2	0,8	8,5
sep-02	16763,1	468.800	2,88	13621,5	506.200	3,86	3141,6	-37.450	-1,18	2180,61	310.890	16,63	11,51	0,64	8,67
dic-02	16825,4	477.200	2,92	13698,8	550.800	4,19	3126,6	-73.680	-2,3	2211,8	268.050	13,79	11,62	0,52	8,83
mar-03	16923,6	588.000	3,6	13763,8	610.899	4,64	3159,7	-22.940	-0,72	2299,52	163.250	7,64	11,96	0,38	9,02
jun-03	17241,1	643.900	3,88	14078,1	663.899	4,95	3163	-19.910	-0,63	2191,19	98.590	4,71	11,28	0,38	9,08
sep-03	17459,4	696.300	4,15	14293,1	671.600	4,93	3166,3	24.730	0,79	2226,04	45.430	2,08	11,31	0,47	9,04
dic-03	17559,7	734.300	4,36	14374,6	675.800	4,93	3185,1	58.510	1,87	2252,06	40.260	1,82	11,37	0,72	9,14
mar-04	17600,4	676.800	4	14375,4	611.601	4,44	3224,9	65.210	2,06	2287,18	-12.340	-0,54	11,5	0,69	9,22
jun-04	17865,8	624.700	3,62	14609,4	531.301	3,77	3256,4	93.340	2,95	2227,17	35.980	1,64	11,08	0,76	9,24
sep-04	18129,1	669.700	3,84	14875,9	582.801	4,08	3253,2	86.900	2,74	2180,87	-45.170	-2,03	10,74	0,81	9,32
dic-04	18288,1	728.400	4,15	15022,4	647.801	4,51	3265,6	80.580	2,53	2159,23	-92.830	-4,12	10,56	0,84	9,36
mar-05	18492,7	892.300	5,07	14977	601.600	4,18	3515,7	290.760	9,02	2099	-188.180	-8,23	10,19	1	9,31
jun-05	18894,9	1.029.100	5,76	15440,1	830.699	5,69	3454,8	198.420	6,09	1944,7	-282.470	-12,68	9,33	0,99	9,23
sep-05	19191,1	1.062.000	5,86	15749,5	873.600	5,87	3441,6	188.410	5,79	1765	-415.870	-19,07	8,42	1,02	9,14
dic-05	19314,3	1.026.200	5,61	15841,6	819.199	5,45	3472,6	206.950	6,34	1841,3	-317.930	-14,72	8,7	1,13	8,98
mar-06	19400,1	907.400	4,91	15888,9	911.900	6,09	3511,2	-4.500	-0,13	1935,8	-163.200	-7,78	9,07	1,35	8,74
jun-06	19693,1	798.200	4,22	16111,5	671.400	4,35	3581,6	126.800	3,67	1837	-107.700	-5,54	8,53	1,68	8,46
sep-06	19895,6	704.500	3,67	16365,9	616.400	3,91	3529,8	88.200	2,56	1765	0	0	8,15	1,75	8,28
dic-06	20001,8	687.500	3,56	16466,2	624.600	3,94	3535,6	63.000	1,81	1810,6	-30.700	-1,67	8,3	1,78	8,01
mar-07	20069,2	669.100	3,45	16514,5	625.600	3,94	3554,7	43.500	1,24	1856,1	-79.700	-4,12	8,47	1,85	7,74
jun-07	20367,3	674.200	3,42	16779,4	667.900	4,15	3588	6.400	0,18	1760	-77.000	-4,19	7,95	1,75	7,56
sep-07	20510,6	615.000	3,09	16869,8	503.900	3,08	3640,8	111.000	3,14	1791,9	26.900	1,52	8,03	1,85	7,54
dic-07	20476,9	475.100	2,38	16876,5	410.301	2,49	3600,4	64.800	1,83	1927,6	117.000	6,46	8,6	1,76	7,42
mar-08	20402,3	333.100	1,66	16817,4	302.900	1,83	3584,8	30.100	0,85	2174,2	318.100	17,14	9,63	1,65	7,29

La devaluación interna en el contexto de la actual crisis de la economía española

jun-08	20425,1	57.800	0,28	16853	73.600	0,44	3572,1	-15.900	-0,44	2381,5	621.500	35,31	10,44	1,16	7,61
sep-08	20346,3	-164.300	-0,8	16746,2	-123.602	-0,73	3600,2	-40.600	-1,12	2598,8	806.900	45,03	11,33	0,57	7,71
dic-08	19856,8	-620.100	-3,03	16308,2	-568.300	-3,37	3548,6	-51.800	-1,44	3207,9	1.280.300	66,42	13,91	-0,11	8,34
mar-09	19090,8	-1.311.500	-6,43	15843,1	-974.301	-5,79	3247,7	-337.100	-9,4	4010,7	1.836.500	84,47	17,36	-1,26	9,28
jun-09	18945	-1.480.100	-7,25	15736,8	-1.116.200	-6,62	3208,1	-364.000	-10,19	4137,5	1.756.000	73,74	17,92	-1,86	9,64
sep-09	18870,2	-1.476.100	-7,25	15650,1	-1.096.100	-6,55	3220	-380.200	-10,56	4123,3	1.524.500	58,66	17,93	-2,17	9,95
dic-09	18645,9	-1.210.900	-6,1	15492,6	-815.601	-5	3153,3	-395.300	-11,14	4326,5	1.118.600	34,87	18,83	-1,94	10,05
mar-10	18394,2	-696.600	-3,65	15253,3	-589.800	-3,72	3140,9	-106.800	-3,29	4612,7	602.000	15,01	20,05	-1,26	10,14
jun-10	18476,9	-468.100	-2,47	15363,4	-373.399	-2,37	3113,4	-94.700	-2,95	4645,5	508.000	12,28	20,09	-0,57	10,14
sep-10	18546,8	-323.400	-1,71	15456,3	-193.800	-1,24	3090,4	-129.600	-4,02	4574,7	451.400	10,95	19,79	-0,16	10,14
dic-10	18408,2	-237.700	-1,27	15314,2	-178.399	-1,15	3093,9	-59.400	-1,88	4696,6	370.100	8,55	20,33	0,11	10,05
mar-11	18151,7	-242.500	-1,32	15120,8	-132.500	-0,87	3030,9	-110.000	-3,5	4910,2	297.500	6,45	21,29	0,37	9,91
jun-11	18303	-173.900	-0,94	15292,4	-71.000	-0,46	3010,6	-102.800	-3,3	4833,7	188.200	4,05	20,89	0,53	9,97
sep-11	18156,3	-390.500	-2,11	15179,4	-276.899	-1,79	2976,9	-113.500	-3,67	4978,3	403.600	8,82	21,52	0,26	10,35
dic-11	17807,5	-600.700	-3,26	14829,2	-485.000	-3,17	2978,3	-115.600	-3,74	5273,6	577.000	12,29	22,85	-0,1	10,68
mar-12	17433,2	-718.500	-3,96	14411,2	-709.600	-4,69	3022,1	-8.800	-0,29	5639,5	729.300	14,85	24,44	-0,47	11,02
jun-12	17417,3	-885.700	-4,84	14397,3	-895.101	-5,85	3020	9.400	0,31	5693,1	859.400	17,78	24,63	-0,77	11,39
sep-12	17320,3	-836.000	-4,6	14233,1	-946.301	-6,23	3087,2	110.300	3,71	5778,1	799.800	16,07	25,02	-0,62	11,58
dic-12	16957,1	-850.400	-4,78	13925,5	-903.700	-6,09	3031,6	53.300	1,79	5965,4	691.800	13,12	26,02	-0,75	11,88
mar-13	16634,7	-798.500	-4,58	13612,7	-798.500	-5,54	3022,1	0	0	6202,7	563.200	9,99	27,16	-1,02	12,05
jun-13	16783,8	-633.500	-3,64	13724,5	-672.800	-4,67	3059,2	39.200	1,3	5977,5	284.400	5	26,26	-0,96	12,07
sep-13	16823,2	-497.100	-2,87	13747,7	-485.399	-3,41	3075,5	-11.700	-0,38	5904,7	126.600	2,19	25,98	-0,81	12,1
dic-13	16758,2	-198.900	-1,17	13737,3	-188.200	-1,35	3020,9	-10.700	-0,35	5896,3	-69.100	-1,16	26,03	=	11,96

Fuente: elaboración propia en base a datos de Mercado de Trabajo del Banco de España y del Instituto Nacional de Estadística.

Tabla 6. Incrementos salariales

DESCRIPCIÓN DE LA SERIE	Incremento salarial. Acumulado desde comienzo del año. Convenios según mes de inicio de efectos económicos (%)	Convenios revisados plurianuales. Incremento salarial medio pactado. Según mes de registro (%)	Convenios firmados. Incremento salarial medio pactado. Según mes de registro (%)	Incremento salarial medio pactado. Convenios según mes de registro (%)
ene-02	3.86	2.72	3.18	2.72
feb-02	3.86	2.71	3.36	2.71
mar-02	3.86	2.74	2.82	2.74
abr-02	3.86	2.78	7.15	2.98
may-02	3.85	2.78	6.17	2.97
jun-02	3.85	2.78	5.13	2.95
jul-02	3.85	2.79	4.45	2.96
ago-02	3.85	2.79	4.24	2.97
sep-02	3.86	2.79	3.85	3.00
oct-02	3.86	2.79	3.72	3.01
nov-02	3.86	2.82	3.63	3.05
dic-02	3.85	2.82	3.62	3.05
ene-03	3.66	3.41	4.89	3.41
feb-03	3.66	3.45	2.66	3.45
mar-03	3.66	3.43	2.82	3.42
abr-03	3.65	3.43	2.74	3.41
may-03	3.66	3.42	2.90	3.38
jun-03	3.66	3.42	3.10	3.39
jul-03	3.66	3.39	3.22	3.37
ago-03	3.66	3.43	3.17	3.38
sep-03	3.67	3.43	3.55	3.46
oct-03	3.68	3.47	3.58	3.50
nov-03	3.68	3.49	3.60	3.52
dic-03	3.68	3.49	3.53	3.50
ene-04	3.58	2.85	3.29	2.85
feb-04	3.58	2.90	3.32	2.90
mar-04	3.58	2.84	3.42	2.84
abr-04	3.58	2.86	3.33	2.88
may-04	3.58	2.86	2.99	2.87
jun-04	3.58	2.89	2.98	2.90
jul-04	3.58	2.89	2.99	2.90
ago-04	3.58	2.89	2.98	2.91
sep-04	3.59	2.90	2.93	2.90
oct-04	3.60	2.90	2.92	2.91
nov-04	3.60	2.93	3.00	2.95
dic-04	3.60	2.93	3.04	2.96
ene-05	4.06	2.73	2.00	2.72
feb-05	4.06	2.79	2.64	2.79

mar-05	4.06	2.82	3.63	2.85
abr-05	4.04	2.85	3.61	2.88
may-05	4.03	2.87	3.37	2.92
jun-05	4.03	2.86	3.36	2.92
jul-05	4.03	2.85	3.32	2.90
ago-05	4.03	2.87	3.27	2.93
sep-05	4.03	2.87	3.09	2.91
oct-05	4.04	2.86	3.08	2.92
nov-05	4.04	2.86	3.14	2.95
dic-05	4.04	2.87	3.20	2.98
ene-06	3.56	2.79	2.62	2.79
feb-06	3.56	3.04	3.16	3.04
mar-06	3.56	3.07	3.22	3.07
abr-06	3.57	3.11	3.00	3.10
may-06	3.57	3.11	2.98	3.10
jun-06	3.57	3.16	3.01	3.15
jul-06	3.57	3.16	3.24	3.18
ago-06	3.57	3.16	3.27	3.18
sep-06	3.59	3.16	3.38	3.19
oct-06	3.59	3.16	3.42	3.21
nov-06	3.59	3.18	3.43	3.23
dic-06	3.59	3.21	3.35	3.24
ene-07	4.23	2.84	2.37	2.84
feb-07	4.23	2.84	2.97	2.84
mar-07	4.23	2.88	2.89	2.88
abr-07	4.20	2.88	3.11	2.88
may-07	4.18	2.88	2.93	2.88
jun-07	4.19	2.87	2.63	2.86
jul-07	4.19	2.88	2.90	2.88
ago-07	4.19	2.87	2.86	2.87
sep-07	4.18	2.87	2.93	2.89
oct-07	4.20	2.87	2.91	2.88
nov-07	4.21	2.87	2.93	2.89
dic-07	4.21	2.87	2.96	2.90
ene-08	3.54	3.27	4.59	3.27
feb-08	3.54	3.36	3.77	3.36
mar-08	3.54	3.38	4.20	3.39
abr-08	3.58	3.39	4.47	3.43
may-08	3.58	3.43	4.09	3.47
jun-08	3.58	3.43	4.07	3.47
jul-08	3.58	3.43	3.88	3.47
ago-08	3.58	3.43	3.96	3.49
sep-08	3.60	3.43	4.01	3.51
oct-08	3.60	3.47	3.80	3.52
nov-08	3.60	3.47	3.82	3.53
dic-08	3.60	3.48	3.80	3.54
ene-09	2.31	2.93	4.50	2.93
feb-09	2.31	2.68	1.86	2.68
mar-09	2.31	2.70	2.73	2.70
abr-09	2.27	2.68	2.05	2.67

may-09	2.27	2.67	3.10	2.68
jun-09	2.27	2.66	2.99	2.67
jul-09	2.27	2.66	2.92	2.67
ago-09	2.27	2.66	2.90	2.67
sep-09	2.25	2.64	2.65	2.64
oct-09	2.24	2.63	2.30	2.59
nov-09	2.24	2.63	2.35	2.60
dic-09	2.24	2.62	2.35	2.59
ene-10	2.18	1.62	0.00	1.62
feb-10	2.18	1.52	1.54	1.52
mar-10	2.18	1.38	1.04	1.36
abr-10	2.17	1.29	1.04	1.27
may-10	2.17	1.33	1.06	1.31
jun-10	2.17	1.31	1.06	1.30
jul-10	2.16	1.30	1.13	1.29
ago-10	2.16	1.29	1.10	1.28
sep-10	2.16	1.32	1.09	1.31
oct-10	2.16	1.33	1.10	1.30
nov-10	2.16	1.32	1.09	1.29
dic-10	2.16	1.32	1.20	1.30
ene-11	1.96	2.98	0.50	2.98
feb-11	1.96	3.12	0.50	3.12
mar-11	1.98	3.08	1.66	3.06
abr-11	2.00	3.03	1.63	3.01
may-11	2.00	2.82	1.95	2.80
jun-11	2.00	2.82	1.41	2.71
jul-11	1.99	2.77	1.59	2.65
ago-11	1.99	2.77	1.60	2.65
sep-11	1.99	2.77	1.64	2.63
oct-11	1.99	2.73	1.73	2.60
nov-11	1.99	2.71	1.61	2.51
dic-11	1.98	2.68	1.58	2.48
ene-12	1.01	2.45	1.71	2.44
feb-12	1.01	2.33	1.13	2.31
mar-12	1.01	2.18	1.05	2.16
abr-12	1.00	2.16	1.15	2.14
may-12	1.00	1.92	0.83	1.78
jun-12	1.00	1.86	0.85	1.73
jul-12	1.00	1.66	0.85	1.56
ago-12	1.00	1.60	0.87	1.47
sep-12	1.00	1.53	0.70	1.30
oct-12	1.01	1.50	0.69	1.24
nov-12	1.01	1.52	0.69	1.29
dic-12	1.00	1.54	0.69	1.31
ene-13	0.59	0.34	1.04	0.37
feb-13	0.59	0.59	0.91	0.60
mar-13	0.59	0.69	0.10	0.55
abr-13	0.59	0.71	0.22	0.58
may-13	0.59	0.76	0.23	0.63
jun-13	0.59	0.79	0.35	0.65

jul-13	0.58	0.79	0.42	0.65
ago-13	0.58	0.67	0.43	0.58
sep-13	0.58	0.64	0.42	0.56
oct-13	0.58	0.64	0.41	0.55
nov-13	0.58	0.70	0.42	0.60
dic-13	0.59	0.66	0.41	0.57
ene-14	0.59	0.61	0.02	0.60

Fuente: elaboración propia en base a datos de Mercado de Trabajo del Banco de España.

Tabla 7. Tiempo de trabajo por trabajador y mes por periodo, sectores de actividad y desagregación del tiempo de trabajo.

PERÍODO	Horas pactadas	Horas pagadas	Horas efectivas	Otras horas no trabajadas y remuneradas	Horas perdidas en el lugar de trabajo	Horas extras por trabajador
1º trimestre 2008	156,1	156,7	137,5	0,29	0,04	0,77
2º trimestre 2008	156	156,6	142,2	0,31	0,04	0,76
3º trimestre 2008	156,9	157,5	125,2	0,22	0,03	0,75
4º trimestre 2008	155,4	156	136	0,3	0,05	0,71
1º trimestre 2009	154,5	154,9	138,2	0,29	0,07	0,61
2º trimestre 2009	154,6	155	134,9	0,3	0,02	0,6
3º trimestre 2009	155,6	156	124,3	0,21	0,04	0,64
4º trimestre 2009	153,8	154,3	132,7	0,3	0,07	0,64
1º trimestre 2010	152,9	153,4	136,8	0,31	0,06	0,62
2º trimestre 2010	152,9	153,3	135,3	0,33	0,04	0,61

Fuente: elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Series trimestrales de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral. Base 2008.