

O aumento das desigualdades e o empobrecemento dos traballadores como efectos da reforma do mercado de traballo en España

*Increasing Inequality and Impoverishment of Workers
as a Consequence of the Reformation
of the Labour Market in Spain*



XOSÉ PICATOSTE

Graduado en Economía e mestrado en Migracións Internacionais pola Universidade da Coruña (UDC).

Mestrado en Formación do Profesorado en Educación Secundaria e Obrigatoria, Formación

Profesional e Ensino de Idiomas pola Universidade Internacional de Valencia (VIU)

<j.pnovo@udc.es>

Recibido: 30/06/2014

Aceptado: 30/07/2014

Resumo

Os problemas de competitividade con que se atopou a economía española como consecuencia da crise comezada en 2008 –tamén coñecida como Gran Recesión– tiveron características específicas, debido, entre outras razóns, á pertenza de España a unha área monetaria como é a Unión Económica e Monetaria (UEM) da UE ou Zona Euro. En situacións de perda de competitividade é frecuente que os países recorran a unha depreciación da moeda para se posicionaren fronte ao exterior; porén, se o país se atopa inmerso nunha área monetaria, tal depreciación non é posible por carecer deste instrumento de política monetaria, e debe buscar outras opcións, as cales pasan por unha depreciación interna.

Neste traballo acométese unha breve análise teórica desta situación e dos factores que inflúen na competitividade internacional, así como das medidas adoptadas por España para facer fronte a unha situación insustentable de diminución da competitividade nacional. Complementábase cunha análise empírica da situación antes da crise e da evolución das principais magnitudes macroeconómicas relacionadas coa competitividade, as cales reflicten a situación a que se chegou despois de se adoptaren medidas de política económica, principalmente a reforma laboral e a consolidación fiscal. Os resultados amosan un aumento das desigualdades e un empobrecemento das clases traballadoras, malia que España conseguiu recuperar a competitividade no ámbito internacional.

Palabras chave: depreciación interna, reforma laboral, área monetaria, crise económica.

Abstract

Lack of competitiveness faced by Spanish economy, as a result of the economic crises, which began in 2008, show specific features caused mainly by the belonging of Spain to an economic monetary area, that is the Euro Zone. In the context of loss of competitiveness, countries involved in that issue usually to conduct a depreciation policy for the domestic currency, then, it produces an internal lower prices, and as a consequence, a best competitive position at the international scheme. But when the country is within a currency area, as is the Spanish case, it is not possible to carry out depreciation because the country has no such monetary policy tool, and, therefore, other options should be explored. All possible choices are related to internal devaluation.

In this paper, a brief theoretical analysis of this situation is undertaken, besides the analysis of those factors influencing international competitiveness. In addition, the measures undertaken by Spain to face an unsustainable falling in national competitiveness have been studied. This study has been complemented by an empirical analysis of the situation prior to the crisis and the evolution of the main macroeconomic variables related to competitiveness, which reflect the situation produced following the adoption of such economic policies, particularly the labour reform and fiscal consolidation. The results show an increase in

inequality and impoverishment of the working classes, but on the other hand, the recovery of the competitiveness of the Spanish economy on the international stage was achieved.

Keywords: *Internal depreciation, Labour reform, Currency area, Economic crisis.*

1. Introducción

A entrada de España na área monetaria do euro supuxo unha perda da súa autonomía na aplicación de políticas económicas que, probablemente, fose máis importante do que no seu momento se considerou. No caso da economía española, o ingreso na Zona Euro viuse como unha oportunidade para impulsar un crecemento baseado nos sectores da construción e inmobiliario. Nunha situación de crecemento económico sostido, cuns tipos de interese reais que en ocasións se volvían negativos e con enormes oportunidades de financiamento, as familias vían na adquisición de vivendas unha fórmula óptima de investimento. O forte crecemento do devandito sector supuxo unha forza motriz para outros sectores económicos, o que ocasionou unha intensa presión sobre a demanda de traballo, o que se traduciu en subidas xeneralizadas de salarios moi por encima das ganancias de produtividade e provocou unha importante elevación dos custos laborais unitarios, manifestamente superior á experimentada na maior parte dos países da nosa área monetaria. A correspondente perda de competitividade da nosa economía queda patente na progresiva deterioración da balanza por conta corrente, motivada, fundamentalmente, polos crecentes déficits da balanza comercial. En consecuencia, a dependencia do financiamento externo aumentou até valores que se aproximaron ao 10% do produto interior bruto (PIB) ao finalizar a etapa de expansión. Esta fragilidade da economía española tivo a súa máis expresiva manifestación na crise da prima de risco, que atinxiu as súas cotas máis alarmantes na primavera e o verán de 2012 (Picatoste, 2014).

Co estalido da crise, os estabilizadores automáticos produciron un forte déficit nas contas das administracións públicas. Aínda que até ese momento a débeda pública se mantiña moi controlada e superaba escasamente o 30% do PIB, a partir de entón a súa imparable ascensión levouna a triplicar esa cifra até alcanzar un valor xa próximo ao do PIB. Do mesmo xeito que sucedeu co endebedamento privado, unha parte substancial do endebedamento público era financiado por residentes estranxeiros, especialmente europeos. Os sobresaltos do verán de 2012 non daban moitas opcións: ou se tomaban medidas drásticas ou se saía da moeda única. As recomendacións dos organismos internacionais e dos gobernantes máis influentes suxerían reformas inmediatas, en particular dirixidas aos ámbitos laboral e fiscal.

A combinación de crise económica, alto endebedamento e falta de competitividade da economía española tratou de romperse mediante unha desvalorización interna. Neste caso, os parámetros non monetarios susceptibles de xeraren efectos similares á desvalorización da moeda son, pois, aqueles que permitan alcanzar o mesmo obxectivo, é dicir, abaratar os custos de produción e, daquela, o prezo de mercado dos bens ou servizos obtidos; así, as reformas laborais propostas foron encamiñadas á redución dos custos do factor traballo, mais desgraciadamente non se puxo o mesmo

emeño en conter as marxes de beneficio empresariais. Este feito comportou unha diminución da participación das rendas dos traballadores na renda nacional en beneficio das rendas de capital. Esta será, sen dúbida, unha das herdanzas que nos quedará da actual crise económica (Picatoste, 2014).

Neste traballo elabórase unha análise empírica, baseada nos postulados da teoría macro e microeconómica, consistente nunha revisión da evolución das principais macromagnitudes en dous períodos: desde a entrada de España na Unión Económica e Monetaria da UE até o comezo da crise económica; e desde ese momento até a actualidade.

2. Competitividade, prezos e unión monetaria

Cando unha economía está nunha área monetaria, non pode acudir á desvalorización ou depreciación da súa moeda para aumentar a súa competitividade exterior. Por tal motivo, cómpre analizarmos, desde unha perspectiva económica, os factores subxacentes na competitividade internacional do tecido produtivo dun país. Para iso servirémonos do concepto de tipo de cambio real, o que nos conducirá ao estudo da formación de prezos.

O tipo de cambio real¹ pode asimilarse a un prezo relativo dos bens e servizos producidos polas empresas no estranxeiro respecto ao prezo das empresas que producen no país. Un aumento do tipo de cambio real pode interpretarse como un aumento da vantaxe competitiva das empresas que producen no país, mentres un descenso do tipo de cambio real equivalería a unha diminución da vantaxe competitiva desas empresas (García Cebro, 2012). Por unha banda, o tipo de cambio real depende de varios tipos de factores. En primeiro lugar, están os vinculados á evolución do tipo de cambio nominal: cando todo o demais permanece invariable, unha depreciación (apreciación) da moeda doméstica aumenta (reduce) a demanda potencial das empresas que producen no país. En segundo lugar, aqueles que están detrás da fixación de prezos das empresas no estranxeiro: produtividade, custos salariais etc. E, en terceiro lugar, os factores subxacentes á fixación de prezos das empresas no país: produtividade doméstica, custos salariais domésticos etc. Finalmente, alén do tipo de cambio real (configurado polos tres factores sinalados),

¹ O tipo de cambio real defínese como $e_{\$/\text{€}} = \frac{EP^*}{P}$ onde E é o tipo de cambio nominal (expresado en cotización directa); P^* é o nivel de prezos no estranxeiro; e P é o nivel de prezos no país doméstico. Cotización directa: o tipo de cambio é igual ao número de unidades de moeda doméstica que son necesarias para comprar unha unidade de divisa estranxeira. Por exemplo, se dous euros corresponden a unha libra, unha subida do tipo de cambio suporá unha depreciación do euro, é dicir, o euro vale menos e por iso hai que dar máis euros por unha libra. Por contraposición, a cotización indirecta supón que o tipo de cambio é igual ao número de unidades dunha divisa que se compra cunha unidade de moeda doméstica; neste caso, un aumento no tipo de cambio suporá unha apreciación do euro.

existen outros elementos externos que inflúen na demanda potencial das empresas domésticas. En concreto, referímonos ao crecemento das restantes economías. A maior (menor) crecemento, maior (menor) demanda potencial. Este feito pon de manifesto a interdependencia entre as economías nos mercados globalizados (García Cebro, 2012).

Cando nunha área xeográfica concreta existe un tipo de cambio nominal fixo (no caso extremo dunha área monetaria o valor sería 1), o único que pode modificar o tipo de cambio real é o diferencial dos elementos involucrados na fixación de prezos (produtividade, custos salariais, marxes). Entre tanto, en contornas con tipos de cambio nominal flexibles as depreciacións nominais actuarían como contrapeso doutros factores diferenciais desfavorables, para os efectos de influír na demanda potencial das empresas domésticas en contextos de mercados globalizados.

Dado que os mercados reais non responden a estruturas perfectamente competitivas, as empresas poden elixir como variable de decisión os prezos dos bens que poñen no mercado, o cal decidiría que cantidade de produción está disposto a demandar. Cando a variable de decisión das empresas é o prezo e estas pasan a fixalo atendendo ao criterio de maximizar o beneficio obtido coa súa actividade empresarial, o rendemento vén determinado pola función de beneficios², que se maximizará para determinar o prezo óptimo para a empresa. Este prezo depende de tres compoñentes esenciais: as marxes de beneficios empresariais, o salario nominal negociado e a produtividade do traballo³, e a súa ecuación é a seguinte (1):

²A función de beneficios sería $B = PY - (wN + F)$, onde $Y = F(N, \dots) = aN$. Dun modo simplificado, podemos considerar N o número de horas contratadas do factor traballo por parte das empresas; a produtividade do traballo a determínase de maneira tanto endóxena á empresa (produto das decisións empresariais específicas, por exemplo, en relación coa xestión dos recursos humanos, a formación interna, os sistemas de incentivos etc.) como exóxena (produtividade proveniente da contorna, tal como infraestruturas, sistemas educativos etc.). Pola súa vez, w é o salario nominal negociado.

³De se maximizar a función de beneficios $\frac{\partial B}{\partial N} = \frac{\partial P}{\partial N} F(N) + P \frac{\partial F(N)}{\partial N} - w = 0$, coñecendo que $P = F[Y(N)]$, podemos dicir que $\frac{\partial P}{\partial N} = \frac{\partial P}{\partial Y} \frac{\partial Y}{\partial N}$, entón $\frac{\partial B}{\partial N} = p \frac{\partial F(N)}{\partial N} + \frac{\partial P}{\partial Y} \frac{\partial Y}{\partial N} F(N) - w = 0 \rightarrow P \frac{\partial F(N)}{\partial N} + \frac{\partial P}{\partial Y} \frac{\partial Y}{\partial N} F(N) = w$. Como, por outra parte, se sabe que $\frac{\partial Y}{\partial N} = \frac{\partial F(N)}{\partial N} = a$, podemos substituír esta última expresión na ecuación anterior, co que nos quedaría $P a + \frac{\partial P}{\partial Y} a Y = w$, que, reorganizando e operando nos daría como conclusión que $P = (1 + b) \frac{w}{a}$. Esta é a ecuación de prezos que amosa a relación entre os prezos, a marxe de beneficio empresarial b , o salario nominal negociado w e a produtividade do traballo a .

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

Esta ecuación explica os factores que inflúen na fixación dos prezos dos bens e servizos que as empresas lanzan ao mercado. Indica que o prezo que fixan as empresas –o que maximiza o seu beneficio– se fixa cunha marxe b sobre o cociente entre salarios e produtividade do traballo $\left(\frac{w}{a}\right)$ (Blanchard, 2006). Como pode apreciarse, hai dous elementos que determinan a formación dos custos laborais unitarios: o funcionamento do mercado de traballo, que afecta á formación dos custos salariais w , e a produtividade do traballo a . Así, canto menores (maiores) sexan os custos salariais, menores (maiores) son os custos laborais unitarios e menores (maiores) prezos óptimos fixados polas empresas. Por outra banda, a maior (menor) produtividade, menores (maiores) custos laborais unitarios e, en consecuencia, menores (maiores) prezos óptimos fixados polas empresas.

O anterior pon de manifesto que as subas dos custos salariais poden ser compatibles cuns menores custos laborais unitarios, sempre que as devanditas subas vaian acompañadas duns incrementos proporcionalmente maiores da produtividade do traballo. Xa que logo, o comportamento da produtividade a (explicado de maneira esóxena e/ou endóxena) é un elemento crucial para dilucidar a evolución dos custos laborais unitarios (García Cebro, 2012). En canto á formación dos custos salariais, esta depende dun proceso de negociación entre sindicatos e empresarios. As variables que inflúen no proceso de negociación á hora de marcar os salarios nominais quedan recollidas na ecuación de salarios (2):

$$w = f(a^e, P^e, u, Z) \quad (2)$$

Como vemos, as variables de que depende o salario negociado w son a produtividade esperada a^e (canto maior é esta, maior é o salario negociado); o nivel de prezos esperado P^e (a maior nivel de prezos esperado, maior salario negociado); a regulación institucional do mercado de traballo Z , en que se inclúen variables tales como a lexislación de salarios mínimos, subsidio de desemprego, despedimento, negociación colectiva e mobilidade intersectorial e xeográfica: un maior valor de Z (que corresponde a unha regulación máis rixida do mercado de traballo, menor mobilidade etc.) induce un maior salario negociado; e, finalmente, a taxa de desemprego u , de modo que cando aumenta a taxa de desemprego, o salario negociado é menor (ou en última instancia increméntase menos).

Na ecuación de prezos hai un segundo factor que explica a forma en que as empresas fixan os seus prezos, e que vén dado por aqueles aspectos da contorna relacionados co grao de competitividade nos mercados que as empresas deben afrontar, o do poder de mercado que posúen. Estamos a referirnos á marxe b , que depende inversamente da elasticidade da demanda $b = \frac{1}{\varepsilon-1}$ a que se enfrontan as empresas nos mercados: a maior ε , menor marxe de beneficio b . Se o mercado fose de competencia perfecta, a elasticidade sería infinita e a marxe b sería cero. No caso dunha competencia imperfecta, canto máis se afasta do infinito a elasticidade da demanda a que se enfrontan as empresas no mercado, hai menos competencia e máis poder de decisión ou de mercado das empresas, co consecuente maior nivel de b , o que permitirá conseguir prezos máis elevados e se reflectirá no incremento do nivel dos prezos.

No tocante á unión monetaria, os postulados da teoría económica indican que cando a produtividade dun país aumenta a un ritmo menor que a do resto dos países, este perde competitividade interna e externa; e o mesmo ocorre se os prezos ou os salarios medran a un ritmo maior que no resto dos países con que mantén relacións comerciais. Cando o país pode depreciar a súa moeda para recuperar a súa competitividade, o que sucede é que se producen dous efectos favorables para a balanza de pagamentos: por unha banda, un aumento das exportacións; e, pola outra, unha diminución das importacións. Ademais, a medida de política económica adoptada ten efectos practicamente inmediatos. Con todo, se este país se atopa nunha área en que non existen barreiras arancelarias nin monetarias, como ocorre con España na Zona Euro, a cuestión do restablecemento da competitividade é complexa, pois as perdas de produtividade non poden recuperarse a través da desvalorización da moeda para conseguir que os prezos nacionais se fagan relativamente máis baratos. Aquí, a única posibilidade é a desvalorización interna: é necesario conseguir unha redución dos custos laborais unitarios (baixando os salarios ou con aumentos da produtividade superiores aos dos salarios), ou ben unha redución das marxes de beneficios empresariais (aumentando a competencia nos mercados de bens e servizos). Agora ben, a desvalorización interna non ten efectos nun prazo breve (especialmente nos casos de aumentar a produtividade ou modificar as marxes de beneficios empresariais), senón que se trata dun proceso longo e complicado en que os axentes ven minguadas as súas posibilidades: «quen paga o custo» da recuperación da competitividade pode bascular entre salarios e beneficios.

3. Evolución da economía española desde a entrada do euro até 2008

Como pode verse no Gráfico 1, os custos laborais unitarios españois son máis elevados que na Unión Económica e Monetaria da UE ou Zona Euro ao longo de

todo o período, e a fenda diferencial foi incrementándose até xuño de 2008. Isto significa que a economía española foi perdendo competitividade, o que se manifesta a través do déficit da balanza comercial (saldo dos fluxos de bens), que inflúe sobre o saldo da balanza por conta corrente (bens, servizos e outros).

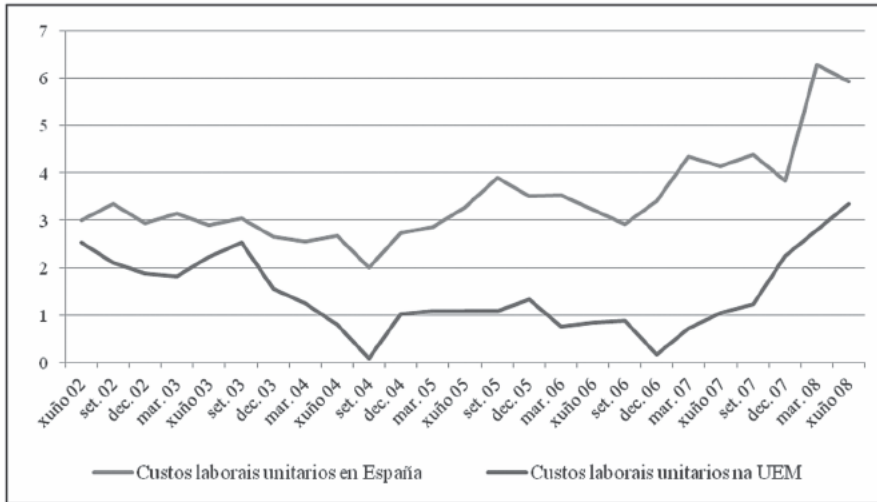


Gráfico 1. Taxa de variación interanual dos custos laborais unitarios (postos de traballo equivalentes a tempo completo, datos corrixidos de efectos estacionais e calendario, Base 2008) en España e na Unión Económica e Monetaria (UEM) da UE. Fonte: elaboración propia con base en datos do Banco de España (s. d.).

Malia que a balanza comercial española foi tradicionalmente deficitaria, este déficit aumentou de xeito notable desde a entrada do euro, o que se reflectiu nuns elevados custos laborais unitarios, entre outros factores (hai que tomar en consideración, ademais, as marxes de beneficios). A situación é a seguinte: o país está a adquirir máis bens no exterior dos que exporta, polo que aumenta o déficit da balanza por conta corrente, é dicir, necesítase financiamento; agora ben, o país non ten aforro suficiente para financiar este déficit, o que se reflecte nun superávit da balanza financeira, como consecuencia do financiamento externo, que recolle os fluxos monetarios procedentes do exterior. Isto tamén pode expresarse así: no país non hai aforro abondo para financiar o investimento interno, e, se o investimento é superior ao aforro, haberá que financiarlo desde o exterior. Deste xeito, a débeda externa española foi medrando até alcanzar os 1672 millóns de euros a finais de 2008. Porén, tal tendencia non podía manterse ao longo do tempo, e obrigou a tomar unha serie de medias que son obxecto de análise neste traballo.

4. Medidas adoptadas: reforma do mercado de traballo e consolidación fiscal

Dada a situación descrita na epígrafe anterior, fíxose necesario que o Estado interviñese para intentar evitar a dinámica económica emprendida desde a entrada na Zona Euro. Con todo, debido a que España se atopa nunha contorna económica de integración monetaria, as medidas para tomar restrinxíanse basicamente á redución dos custos laborais unitarios e/ou dos beneficios empresariais, como medio para aumentar a competitividade española nos mercados internacionais. En última instancia, o que se pretendeu foi adoptar as decisións precisas para conseguir unha desvalorización interna que permitise unha diminución relativa dos prezos, respecto da Zona Euro.

4.1. A contorna normativa no mercado de traballo: a reforma laboral de 2012 en España

A curva de Beveridge (1944) ou curva UV (*unemployment-vacancy*), definida como a relación entre o nivel de desemprego e os empregos vacantes, usouse para determinar o grao de redistribución do emprego no Reino Unido e, así, comprobar o lonxe que estaba a economía do pleno emprego. Arestora a curva de Beveridge (Figura 1) mostra a relación entre a taxa de desemprego u (eixe de abscisas) e a taxa de vacantes v (eixe de ordenadas) a respecto da poboación activa L . A principal característica da curva de Beveridge é que ten pendente negativa (Ghayad e Dickens, 2012), pois se existe un número alto de vacantes, elévase a probabilidade de que calquera persoa desempregada atope un posto de traballo, polo que o nivel de desemprego descende.

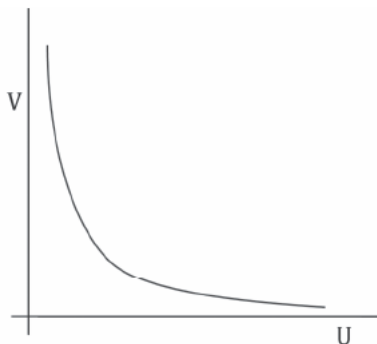


Figura 1. Curva de Beveridge. Fonte: elaboración propia.

Existen algúns estudos que investigaron a relación entre vacantes e paro en España (véxase Núñez e Usabiaga, 2007, entre outros), polo xeral cos datos sobre vacantes

do antigo Instituto Nacional de Emprego (INEM), hoxe Servizo Público de Emprego (SEPE). O problema é que o número de vacantes que o INEM/SEPE xestiona é moi residual. Menos utilizados foron os datos sobre vacantes da Enquisa de conxuntura laboral (ECL), de frecuencia trimestral e semellante á Enquisa de poboación activa (EPA) do Instituto Nacional de Estatística (INE), mais dirixida ás empresas, excluídos o sector agrario e as administracións públicas.

Os datos agregados sobre as vacantes abertas ao final de cada trimestre permiten trazar a seguinte curva de Beveridge para o período 2001-2011 (Gráfico 2). Podemos observar como a curva de Beveridge se desprazou cara á dereita. Pese ao grande aumento da taxa de paro, a taxa de vacantes segue manifestándose como ao principio da crise, é dicir, aínda con tres millóns de parados máis, temos o mesmo problema de cobertura de vacantes que antes da crise.

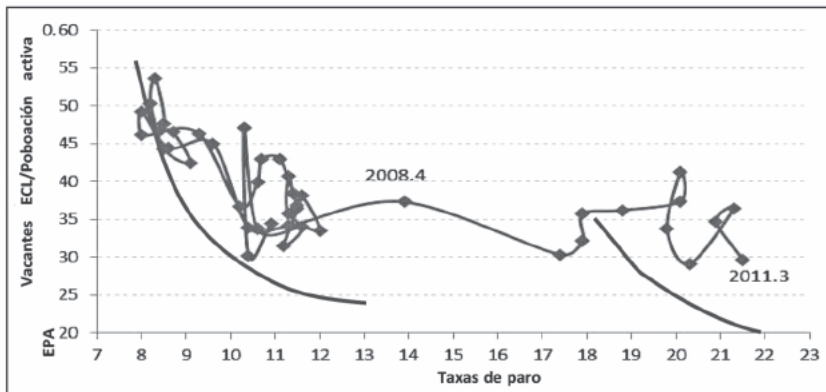


Gráfico 2. Desprazamento da curva de Beveridge en España (2001-2011). Fonte: elaboración propia con base en Dolado, J. e Florentino F. (2012).

Nun traballo recente de Bentolila, Cahuc, Dolado e Le Barbanchon (2012), en que se empregaron datos anuais para o período 1994-2010, sinalase que aínda que Francia e España contan con institucións similares do mercado de traballo e as súas taxas de desemprego eran de contra o 8% xusto antes da Gran Recesión, posteriormente esas taxas incrementáronse até o 10% en Francia e o 23% en España. Os autores observan que parte desa diferenza se debe aos distintos custos do despedimento dos contratos indefinidos e temporais en ambos os países, así como ás regras máis laxas sobre o uso dos contratos temporais en España; así mesmo, comprobamos que España podería evitar ao redor do 45% do aumento do desemprego se adoptase a lexislación francesa de

protección do emprego. Tamén se observa o desprazamento da curva de Beveridge durante a crise económica, aínda que documentan un desprazamento menos pronunciado e cara a dentro durante a expansión pola gran mobilidade laboral dos traballadores inmigrantes.

En definitiva, durante esta recesión, resulta que o paro non só aumentou por un gran salto negativo da demanda agregada, típico das crises crediticias, senón que de igual maneira se advirten claros síntomas dun grave empeoramento do funcionamento do mercado de traballo, cun peor axuste entre vacantes e demandantes, isto é, cun aumento do paro estrutural.

Na Enquisa de conxuntura laboral (ECL) do INE (Ministerio de Traballo e Asuntos Sociais, 2007), pregúntaselles aos empresarios cales son os factores prioritarios que obstaculizan as novas contratacións entre até once posibles factores explicativos. En 2007, xusto antes do inicio da crise, os empresarios daban un peso moi similar a tres tipos de factores: os custos laborais, a demanda do produto (falta de saída e incerteza fronte ao futuro económico) e os problemas derivados dunha oferta de traballo axeitada tanto en cantidade como na súa cualificación. Entre o tres sumaban un 71,4% do total de respostas. Como cabía agardar, o peso da falta de demanda do produto é o factor que máis creceu desde o inicio desta crise. En cambio, o peso da ausencia dunha oferta de traballo axeitada tanto en cantidade como en calidade (formación e cualificación) parece pasar a un segundo plano. Doutra banda, antes da crise os custos laborais eran os que tiñan un maior peso como obstáculo á contratación, e aínda seguen a manter unha importancia considerable. O custo dos despedimentos nunca foi visto como un factor que empecese as novas contratacións.

Neste contexto, en 2012 apróbbase a reforma laboral que analizamos a continuación, en que se abaratan e facilitan os despedimentos, alén de se tomaren medidas que afectan á negociación colectiva e que favorecen a flexibilidade interna das empresas. No entanto, se tal e como acabamos de ver –de acordo co manifestado polos empresarios– o custo dos despedimentos non era un factor que impedise as novas contratacións, non debería sorprender que este aspecto da reforma laboral non fose eficaz.

4.2. A reforma laboral de 2012 en España

A gravidade da situación económica e do emprego descrita esixiu adoptar unha reforma inmediata que lles proporcionase aos operadores económicos e laborais un horizonte de seguridade xurídica e confianza en que desenvolverse para conseguir recuperar o emprego. Así, a extraordinaria e urxente necesidade que esixe o artigo 86

da Constitución española para legislar mediante real decreto lei xustificouse pola situación do mercado laboral español, e o Real decreto lei 3/2012, do 10 de febreiro, de medidas urxentes para a reforma do mercado laboral foi promulgado. O devandito real decreto lei pretendeu crear as condicións necesarias para que a economía española puidese volver crear emprego e, deste xeito, xerar a seguridade precisa para traballadores e empresarios, mercados e investidores. Para continuar falaremos dalgunhas das súas medidas máis salientables.

4.2.1. Despedimento máis doado e máis barato

a) Redúcese a indemnización do despedimento improcedente de 45 días por ano cun límite de 42 mensualidades a 33 días por ano cun límite de 24 mensualidades en todos os contratos indefinidos.

b) Refórmase o réxime xurídico do despedimento colectivo (expediente de regulación de emprego, ERE). Aquí unha das novidades reside na supresión da necesidade de autorización administrativa, mantendo a esixencia comunitaria dun período de consultas, mais sen se requirir un acordo cos representantes dos traballadores para proceder aos despedimentos.

c) Inclúese o despedimento polas causas económicas, técnicas, organizativas ou produtivas que o xustificaren.

4.2.2. Medidas relativas ás modalidades de contratación

a) Cámbiase o contrato a tempo parcial para admitir a realización de horas extraordinarias e incluílas na base das cotizacións sociais.

b) Modifícase a ordenación do traballo a domicilio para dar acollida ao traballo a distancia baseado no uso intensivo das novas tecnoloxías (teletraballo).

c) Refórmase o marco regulador das empresas de traballo temporal (ETT), que son autorizadas para operaren como axencias de colocación.

d) Acéptase a formación profesional como un dereito individual, e recoñéceselles aos traballadores un permiso retribuído con fins formativos. Así mesmo, recoñéceselles aos traballadores o dereito á formación profesional dirixida á súa adaptación ás modificacións operadas no posto de traballo.

e) Engádense modificacións no contrato para a formación e a aprendizaxe.

4.2.3. Medidas que afectan á negociación colectiva e conducen os traballadores á negociación individual das súas condicións de traballo

- a) Facílitaselle ao empresariado a inaplicación ou descolgamento do convenio colectivo, de xeito que poida modificar, entre outras cousas, a xornada de traballo, o horario, o réxime de traballo a quendas, as funcións etc.
- b) O convenio de empresa, sexa cal for o número de traballadores, sitúase como preferente a respecto do convenio sectorial nunha serie de casos.
- c) Acábase coa ultractividade dos convenios aos dous anos de rematar a súa vixencia, se non se acadou un acordo.

4.2.4. Reformas que favorecen a flexibilidade interna das empresas

Alén da xa citada reforma do réxime xurídico do despedimento colectivo (ERE) e da posibilidade de o empresariado modificar unilateralmente a xornada de traballo, o horario etc., permítese suspender o contrato de traballo e reducir a xornada por causas técnicas, organizativas ou produtivas.

4.3. Consecuencias da reforma laboral

Nos anos que transcorreron desde que se aprobou a reforma laboral, a caída do PIB reduciuse en dúas décimas. Ao finalizar 2011, pouco antes da súa entrada en vigor, a economía española acababa de entrar en recesión e mostraba caídas do PIB do 0,4% en termos trimestrais e do 0,6% en valores interanuais. Dous anos despois, o PIB recuperou as taxas de crecemento positivas cun avance do 0,4% trimestral e o 0,6% anual.

4.3.1. Aumento do desemprego

En xaneiro de 2012, días antes de que entrase en vigor a reforma laboral, había en España 4 599 829 desempregados rexistrados nas oficinas dos servizos de emprego periódico. Dous anos despois, os rexistros do antigo INEM contabilizan 4 814 435 parados, o que supón 214 606 parados máis, é dicir, un incremento do 4,6% dos parados rexistrados.

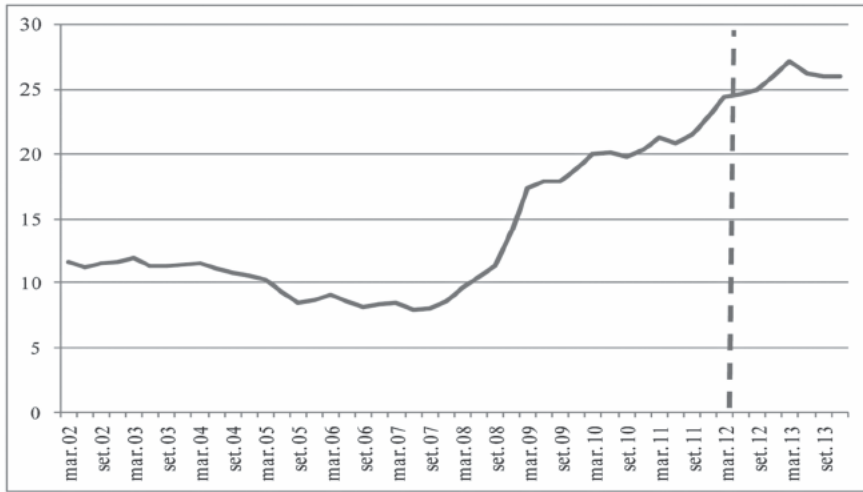


Gráfico 3. Evolución da taxa de paro en España (%). Fonte: elaboración propia con base nos datos da EPA (INE, s. d.).

A taxa de desemprego era do 22,85% a comezos de 2012, segundo a EPA (Gráfico 3). Dous anos despois situouse no 26,03%. A principios de 2014 existen en España 5 896 300 persoas que buscan traballo e non o atopan, tamén de acordo coa EPA. A maioría delas, paradas de longa duración.

4.3.2. O salario medio cae un 2%

O Banco de España (2014), afirma no seu boletín de febreiro de 2014 que «o proceso de moderación salarial que arrincou en 2010 podería ser máis intenso do que indican as estatísticas agregadas sobre os custos laborais»; para isto, apóiase nos datos das cotizacións á Seguridade Social. A crise económica, desde o comezo, afectou sobre todo aos traballadores que tiñan empregos peor remunerados: mozos, empregados sen formación, inmigrantes, temporais etc. Eles son, ademais, os que máis sufriron a destrución de emprego, e, por tanto, o seu peso na estatística caeu. En cambio, subiu o dos traballadores con máis formación e experiencia, que, de media, perciben os salarios máis elevados. A consecuencia deste dobre movemento é que as caídas de soldo quedan amortecidas na estatística agregada. Para o Banco de España, este fenómeno suporía que a caída do soldo real sería lixeiramente superior ao 2% e non un pouco máis do 1%, como reflicten as cifras agregadas (na enquisa anual do custo laboral realizada polo INE, a redución nese exercicio foi do 0,69%).

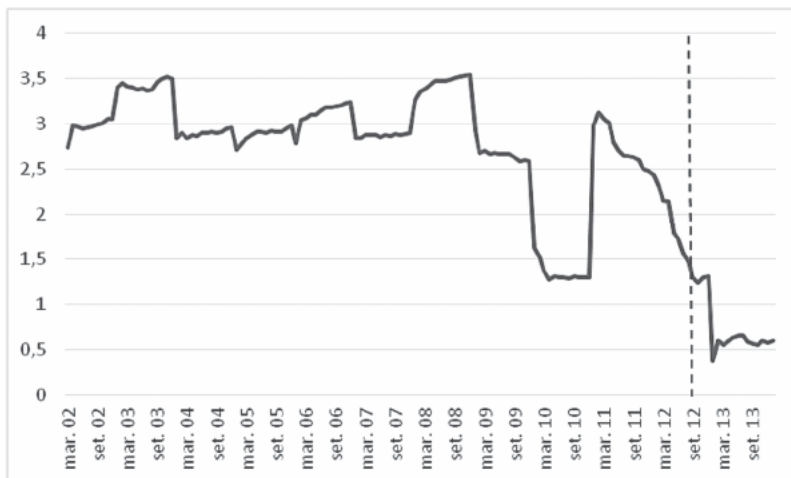


Gráfico 4. Incremento salarial medio pactado (%) en España. Convenios segundo o mes de rexistro. Fonte: elaboración propia con base nos datos da EPA (INE, s. d.).

Os cálculos do Banco de España serían superiores de se poder introducir neles outras vías de desvalorización salarial, como as horas extraordinarias non pagadas, que en 2012 e 2013 aumentaron un 4,3% e un 28% respectivamente (Gómez, 2014). Durante os anos 2008 e 2009 os salarios medraron con forza, mais en 2010 comezou un proceso de moderación que se acentuou en 2012, ao fío do pacto salarial a que chegaron os sindicatos e a patronal, a reforma laboral e a supresión da paga extra de Nadal dos empregados públicos (véxase o Gráfico 4).

A desvalorización salarial foi e é unha das apostas do Executivo en política económica para recuperar a competitividade perdida pola economía española nos anos da burbulla inmobiliaria. Organismos internacionais como o Fondo Monetario Internacional (FMI), a Organización para a Cooperación e o Desenvolvemento Económicos (OCDE) e a Comisión Europea, alén da Confederación Española de Organizacións Empresariais (CEOE) e diversos servizos de estudos, reclamaban reformas orientadas á redución dos custos do traballo. O Instituto Valenciano de Investigacións Económicas calculaba que unha rebaixa adicional do 7% nos soldos levaría a economía española a un círculo virtuoso que lle permitiría crecer un 8,3% e crear un 10,4% de emprego. Outra forma de baixar os custos laborais unitarios abordouse co Real decreto lei 3/2014, do 28 de febreiro, de medidas urxentes para o fomento do emprego e a contratación indefinida. As cotizacións empresariais á Seguridade Social son un gasto de persoal adicional para a empresa, así que este real

decreto lei establece unha cota lineal –tarifa plana reducida– de 100 euros mensuais de cotización para as novas contratacións indefinidas que manteñan o emprego neto cando menos durante un ano. A cotización á Seguridade Social está, aproximadamente, ao redor dun 30% da nómina, así que para un salario anual de 20 000 euros brutos anuais pagaríase ao redor de 6000 euros anuais, fronte aos 1200 euros que se pagarán agora por continxencias comúns (en total, incluíndo outros conceptos, serían 2500 euros).

4.4. Medidas de consolidación fiscal

A Gran Recesión supuxo unha forte caída nos ingresos públicos, o cal, pola súa vez, tivo unha inmediata repercusión no déficit público. A redución da actividade e o funcionamento dos estabilizadores automáticos conduciron a que a débeda pública chegase a triplicarse (en porcentaxe do PIB) desde o inicio da crise. Como queira que parte desta débeda estaba financiada por países estranxeiros, o problema do endebedamento externo agravouse e conduciu ao coñecido episodio da forte suba das primas de risco, que tivo lugar durante o verán de 2012. En liña co anterior, adoptáronse unha serie de medidas relacionadas cos ingresos e os gastos públicos, coa pretensión de reducir o déficit público mediante unha suba dos tributos e un forte recorte do gasto público.

4.4.1. Aumento dos ingresos públicos

- a) Estableceuse no IRPF un gravame complementario para as rendas do traballo e unha tarifa progresiva para o aforro. Mantívose o imposto sobre o patrimonio.
- b) Canto ao imposto sobre sociedades, difírense os beneficios fiscais, elimínase a liberdade de amortización para as grandes empresas, incrementábase o pagamento fraccionado mínimo para as grandes empresas etc.
- c) Permítese a regularización das rendas ocultas até 2010, logo do pagamento dun gravame complementario do 10% do importe dos bens e dereitos aflorados.
- d) Incrementáronse os tipos de IVE (o xeral do 18% ao 21%, e o reducido do 8% ao 10%), o imposto sobre os labores do tabaco e diversas taxas.
- e) Creáronse novas figuras tributarias para o sector eléctrico, e estableceuse o 20% para o cobro dos premios das lotarías, para os depósitos bancarios, os hidrocarburos ou o medio.

4.4.2. A redución do gasto público

A drástica redución do gasto público comezou co Real decreto lei 8/2010, do 20 de maio, polo que se adoptan medidas extraordinarias para a redución do déficit público. Entre elas, cabe destacarmos a redución do 5% dos salarios dos empregados públicos, a suspensión da revalorización automática das pensións en 2011, a eliminación do cheque-bebé etc. Co cambio de goberno de 2011, afondaríase no axuste das contas públicas nos orzamentos para o ano 2012 e seguintes, especialmente en cooperación internacional, defensa, administracións públicas, investimentos do Ministerio de Fomento, educación, cultura e deporte, investigación etc.

5. Evolución da economía española desde o inicio da crise de 2008 até a actualidade

5.1. Os custos laborais unitarios a partir da crise

A evolución dos custos laborais unitarios en España desde a entrada en vigor do euro (2002) até o comezo da crise económica (2008) tivo un crecemento superior aos de Alemaña e o resto dos países da Zona Euro. A partir do ano 2008 diminúen, e esta diminución acentúase como consecuencia da entrada en vigor da reforma laboral de 2012.

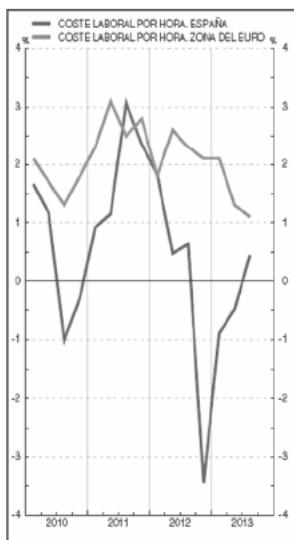


Gráfico 2. Taxas de variación interanual do custo laboral por hora en España e na Zona Euro. Fonte: Banco de España (2014: 118).

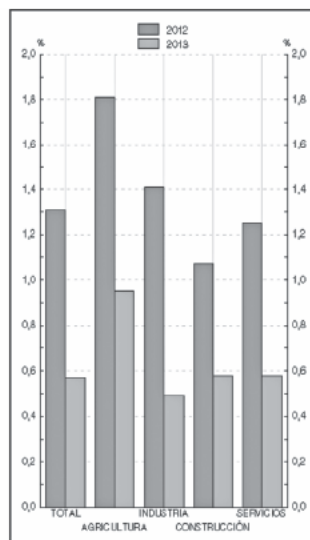


Gráfico 5. Incremento salarial medio pactado (%), xaneiro-décembro). Fonte: Banco de España (2014: 117).

Os gráficos 4 e 5, que recollen, respectivamente, a evolución as taxas de variación interanual dos custos laborais por hora efectiva en España e na Zona Euro, e os incrementos salariais pactados en 2013 a respecto de 2012, reflicten a caída salarial en España.

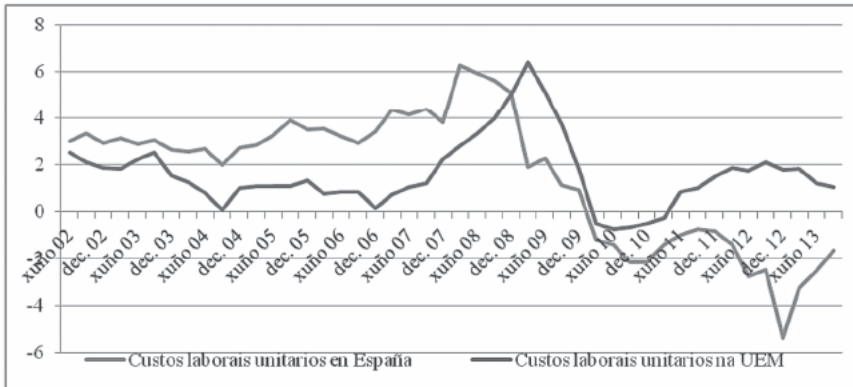


Gráfico 6. Taxa de variación interanual dos custos laborais unitarios (postos de traballo equivalentes a tempo completo, datos corrixidos de efectos estacionais e calendario, Base 2008) en España e na UEM. Fonte: elaboración propia con base en datos do Banco de España (s. d.).

No Gráfico 6 apréciase a evolución das taxas de variación interanual dos custos laborais unitarios en España e na UEM para a economía no seu conxunto. As remuneracións dos asalariados superan á produtividade até 2009, seguindo despois unha tendencia inversa. Véxanse os gráficos 7 e 8, para España e a UEM respectivamente.

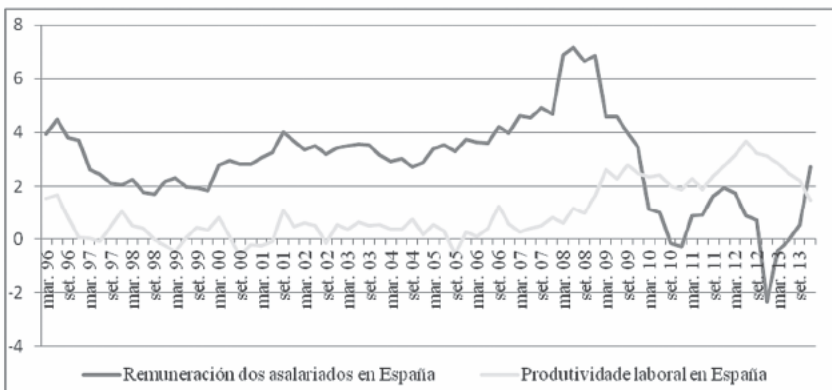


Gráfico 7. Remuneración por asalariado en posto de traballo equivalente a tempo completo en España. Datos corrixidos de efectos estacionais e calendario. Taxas de variación interanual. Base 2008. Fonte: elaboración propia en base en datos do Banco de España (s. d.).

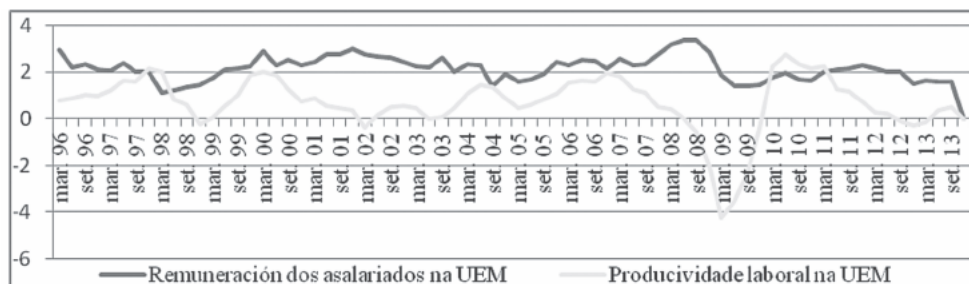


Gráfico 8. Remuneración por asalariado na UEM. Taxa de variación interanual. Fonte: elaboración propia con base en datos do Banco de España (s. d.).

5.2. Modificación na distribución das rendas do traballo e o capital

O aumento da desigualdade preocupa cada vez máis e fíxose un oco na axenda dos grandes foros económicos. O Fondo Monetario Internacional (FMI), publicou en marzo de 2014 o seu segundo informe en dúas semanas (FMI, 2014), en que se aborda como as fendas sociais se ensancharon na maior parte dos países en proceso de consolidación fiscal. España é o país onde máis aumentaron as diferenzas entre ricos e pobres

Cómpre subliñarmos que non é o mesmo pobreza que desigualdade, pois esta última pode aumentar tanto en tempos de bonanza como en épocas de crise, e, de feito, a desigualdade aumentou desde 1990 practicamente en todas as economías avanzadas e emerxentes de Europa, a pesar de que as taxas de pobreza se reduciñen. Así e todo, foron a crise e os axustes os que, definitivamente, dispararon o proceso. A análise dos vinte e sete procesos de axuste nas economías europeas elaborada polo FMI (2013) mostra como a desigualdade entre os ingresos da cidadanía aumentou durante estes períodos de austeridade, unha tendencia en que España se colocou na cabeza (a crise causou unha maior fenda no índice de Gini): nos tres últimos anos, a política salarial centrouse de forma exclusiva no obxectivo de reducir os custos laborais unitarios, e isto conseguiuase tanto pola contención do crecemento das retribucións salariais como polo incremento da produtividade aparente do traballo. Porén, trátase dun crecemento pasivo, en que aumenta a produtividade porque se destrúe emprego, non pola mellora real nos procesos de produción de bens e servizos.

Outro aspecto da desvalorización salarial maniféstase nas horas extraordinarias non cobradas, que aumentaron un 28,5 % en 2013; ademais, o incremento do traballo non remunerado é maior entre aquelas persoas que traballan a tempo parcial. O PIB do cuarto trimestre de 2012 indica a culminación dunha traxectoria de máis de trinta anos en España e no resto de Europa. No arranque dos anos oitenta do século pasado, a remuneración conxunta de todos os asalariados equivalía ao 53% do PIB español, mentres que os excedentes brutos de explotación permanecían no 41%. Os impostos á produción eran o destino do 6% restante. Nos anos noventa, non obstante, principiou unha tendencia que reflectía un descenso das rendas salariais fronte ao crecemento das rendas empresariais. No cuarto trimestre de 2012, este cambio de tendencia desemboca nun cambio histórico canto á participación das rendas no PIB: as rendas salariais quedaron nun 44,24% do valor engadido xerado pola economía española, mentres que os excedentes brutos de explotación chegaban ao 46,16 %. Os impostos sobre a produción, cunha contía do 9,6%, completan esta distribución do PIB.

5.3. A balanza por conta corrente

A progresiva perda de competitividade da economía española desde o ingreso na Unión Económica e Monetaria da UE produciu uns fortes déficits comerciais que tiveron o seu reflexo no saldo da balanza por conta corrente, co seu máximo no ano 2008 (na conta co resto do mundo, a necesidade de financiamento aproximábase durante os anos 2007 e 2008 ao 10% do PIB). Con todo, como consecuencia da desvalorización interna a que se someteu a nosa economía, esta situación revértese até o punto de que en 2013 deixa de ser deficitaria e pasa a ter superávit. No tocante a isto, se analizamos a balanza de bens compróbase que é a responsable dos saldos deficitarios, e que os seus valores de máximo déficit corresponden ao comezo da crise, a partir da cal comeza a diminuír; de feito, detéctase un importante incremento na tendencia decrecente deste déficit a partir de 2011. A balanza de servizos española presenta tradicionalmente un superávit que vai aumentando progresivamente; nos últimos tempos produciuse un incremento substancial, motivado, de xeito fundamental, polos ingresos derivados do turismo.

Unha das razóns desta evolución é o abaratamento dos bens e servizos que tivo lugar en España como resultado da desvalorización interna, con dous efectos comprobados. Por unha banda, faise máis custosa a importación –os prezos son relativamente máis elevados no exterior– e foméntase as exportacións –os prezos son relativamente máis baratos no interior–, o que xustifica a evolución da balanza de bens; e, pola outra, a balanza de servizos experimenta unha evolución favorable debido ao abaratamento relativo dos servizos españois (convén ter en conta que o turismo é unha das fontes de actividade máis importantes nos servizos en España). Así, a balanza por conta

corrente, que mide o intercambio de bens, servizos e rendas co resto do mundo, acumulou no ano 2013 un saldo positivo de 7130 millóns de euros, equivalente ao 0,7% do PIB. De sumarse o saldo da balanza de capital, a capacidade de financiamento da economía española rolda os 14 700 millóns de euros, un 1,4% do PIB.

O paso dun déficit exterior de 105 000 millóns de euros a un superávit de pouco máis de 7000 millóns de euros débese tanto aos efectos negativos da crise como ao impulso exportador das empresas españolas, e á puxanza do turismo. Entre 2007 e 2013, os ingresos na balanza por conta corrente aumentaron en 53 000 millóns de euros, ao tempo que os pagamentos descenderon aínda máis, en case 60 000 millóns; iso reflicte, sobre todo, o derrubamento das importacións pola caída do consumo e o investimento. A diminución do déficit comercial explica a maioría do axuste: o intercambio de mercadorías en 2006 e 2007 botaba un saldo negativo de 90 000 e 99 000 millóns de euros, respectivamente, que en 2013 quedou en pouco menos de 16 000 millóns de euros segundo os nosos cálculos (realizados con base en datos estatísticos do Banco de España, s. d.). A balanza por conta corrente en 2006 e 2007 presentaba un déficit de 88 000 e de algo máis de 105 000 millóns de euros, respectivamente, para chegar a máis de 11 500 millóns de euros en 2012 e a un superávit de algo máis de 7000 millóns de euros en 2013.

Por último, o déficit da balanza de rendas caeu practicamente á metade segundo os nosos cálculos (como xa se dixo, con base en datos estatísticos proporcionados polo Banco de España, s. d.): de 30 000 e 35 500 millóns de euros en 2007 e 2008, respectivamente, a 16 000 millóns de euros en 2013. Isto debeuse, sobre todo, a que as remesas enviadas polos españois desde o estranxeiro se equilibraron coas que os inmigrantes mandan aos seus países de orixe. O recorte do déficit comercial, porén, perdeu intensidade na segunda metade do ano e isto fixo que o saldo positivo por conta corrente acumulado en 2013 (0,7% do PIB) quedase lonxe do que prognosticaba o Goberno (do 1,7% do PIB), ou mesmo do que anticipaba a Comisión Europea (1,1% do PIB)⁴

5.4. O endebedamento externo

A débeda externa é a suma das débedas que ten un país con entidades estranxeiras. Componse de débeda pública (a contraída polo estado) e débeda privada (a contraída polos particulares).

⁴ Cálculos realizados con base nos datos estatísticos do Banco de España.

5.4.1. Evolución da débeda pública en España⁵

O peche do ano 2013 mostra como a débeda pública española bateu unha nova marca, ao atinxir os 961 555 millóns de euros, o que representa o 93,7% do PIB. Son 76 891 millóns de euros máis que no ano 2012, cando supuña un 86% do PIB. A débeda aumentou a un ritmo de 210 millóns de euros diarios. A economía española segue deste xeito no maior nivel de endebedamento do último século, porque, segundo a serie actualizada do FMI, a principios do século XX chegou a tocar o 123% do PIB (Mars, 2014). En 2007 o peso da débeda pública española a respecto do PIB situábase no 36% (practicamente a metade do cociente europeo), mais 2013, como dicimos finalizou cun 93,7% fronte a unha media europea do 92,2%. Mentres o pasivo público do conxunto da Zona Euro logrou reducirse por primeira vez desde 2007, España protagonizou o terceiro maior incremento interanual, só por detrás de Chipre e Grecia. Entre 2012 e 2013, a débeda aumentou en 23,2 puntos do PIB, o que ocasionou un pagamento de intereses de 38 000 millóns de euros con cargo aos orzamentos de 2013. Os cálculos para 2014 son de 36 000 millóns de euros.

O plan de estabilidade do Goberno prevía que a débeda tocase teito en 2016, ao fío do 100% do PIB (99,8%), e a partir de aí empezase a baixar, mais nos orzamentos para 2014 admitiu que en 2015 superaría por primeira vez o limiar do 100% do PIB. A previsión de 100% en 2015 coincide co último informe do servizo de estudos do Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, BBVA Research (2014), que advertiu que «aínda queda un amplo camiño de control do saldo público se se quere reconducir a débeda por debaixo do límite do 60%. Para iso, requírese non só comezar a rexistrar superávits primarios nas contas públicas, senón que é necesario que o crecemento nominal da economía sexa superior ao tipo de interese implícito da débeda pública». Entre 1998 e 2007 cumpriuse esta condición e a débeda pública reduciuse en máis de 27 puntos porcentuais do PIB grazas a un crecemento económico do 7,5% do PIB nominal en media anual, que «compensou o pagamento de intereses da débeda (con tipo implícito medio anual do 5,3%)» (BBVA Research, 2014). Este escenario parece que é difícil que poida volver producirse antes de 2016.

5.4.2. A débeda privada

O endebedamento co exterior acompañou o crecemento económico español cando o crédito masivo e barato alentou a unha burbulla inmobiliaria e de consumo. Porén, na Gran Recesión, a débeda externa converteuse no principal foco de inquedanza para

⁵ Cálculos realizados con base nos datos estatísticos do Banco de España.

os mercados, non tanto polo nivel acadado como pola rapidez con que aumentou, e, sobre todo, polas escasas perspectivas de crecemento económico. Un dos obxectivos dos recortes e reformas dos últimos tres anos foi, de feito, amortecer ese desequilibrio, ante as crecentes dificultades para financiar o que se debe.

No ano 2013 a balanza por conta corrente pechou cun saldo positivo de 7130 millóns de euros (un 0,7 % do PIB), en tanto a débeda externa terminou no nivel máis baixo desde o comezo da crise. Agora ben, se no superávit pesa tanto o avance das exportacións como a redución das importacións, derivada dun consumo moi débil, o recorte da débeda externa débese ao desapanamento dos bancos, con evidentes consecuencias negativas no crédito ás empresas e familias. O sector financeiro concentra máis da metade dos pasivos exteriores esixibles (descontado o investimento directo), cando é aquí onde o axuste se acelerou. A débeda externa directa dos bancos descendeu en algo máis de 60 000 millóns entre setembro de 2012 (525 154 millóns de euros) e setembro de 2013 (464 312 millóns de euros). A isto hai que sumar un recorte aínda máis significativo da posición debedora co Banco Central Europeo (BCE) que se vehicula a través do Banco de España. O recorte da débeda externa bancaria compensa o aumento da débeda do sector público, camiño de 100% do PIB.

6. Conclusións

1) A desvalorización interna levada a cabo en España obedece á necesidade de lle poñer fin á progresiva perda de competitividade da economía española no ámbito internacional. A devandita perda de competitividade foi consecuencia da crecente fenda na evolución dos custos laborais unitarios entre España e os países da Zona Euro, cuxas consecuencias se reflicten na continua deterioración da balanza por conta corrente desde a adopción do euro até o ano 2008 e, xa que logo, nunhas crecentes necesidades de financiamento externo.

2) As medidas adoptadas para mellorar a competitividade recaeron no factor traballo. Pola contra, apenas se tratou de fomentar a competencia empresarial, tal como demostra o feito de que as marxes de beneficios empresariais aumentasen desde o inicio da crise.

3) A redución dos custos laborais unitarios produciuse tanto pola minoración dos custos do traballo como polo incremento da produtividade aparente do traballo; no entanto, trátase dun incremento pasivo: aumenta a produtividade non pola mellora nos procesos de produción de bens e servizos, senón pola destrución do emprego favorecida pola diminución dos custos de despedimento.

4) A destrución de postos de traballo e a contención salarial comportaron que, desde o inicio da crise, o peso das rendas salariais respecto dos excedentes brutos de explotación fose reducíndose até alcanzar unha fenda de dous puntos porcentuais a favor destes últimos.

5) A combinación de medidas de desvalorización interna e de recortes fiscais, así como a forte redución do emprego, conduciu a un importante incremento da desigualdade na distribución da renda nacional, até o punto de que España é o país da UE en que máis aumentou a desigualdade desde o comezo da crise.

6) A desvalorización interna permitiu gañar competitividade á economía española, así como reducir o déficit comercial desde o inicio da crise até a sexta parte. Este feito favoreceu a aparición en 2013, por primeira vez desde a incorporación á Zona Euro, dun superávit por conta corrente do 0,7% do PIB.

Referencias bibliográficas

BANCO DE ESPAÑA (2014) [en liña] *Boletín Económico* 02/2014. Dispoñible no enderezo web <<http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/14/Feb/Fich/be1402.pdf>>.

BANCO DE ESPAÑA (2013) [en liña] *Boletín Económico* 12/2013. Dispoñible no enderezo web <<http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/13/Dic/Fich/be1312.pdf>>.

BANCO DE ESPAÑA (s. d.) Estadísticas del *Boletín Estadístico*. Estadísticas españolas. Dispoñible no enderezo web <<http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/bolest.html>>.

BANCO DE ESPAÑA (s. d.) Estadísticas del *Boletín Estadístico*. Estadísticas de la Unión Económica y Monetaria. Dispoñible no enderezo web <<http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/bolest.html>>.

BBVA RESEARCH (2014) [en liña] *Situación España. Análisis económico. Primer trimestre de 2014*. Dispoñible no enderezo web <http://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/1402_Situacion_Espana_tcm346-423173.pdf?ts=1242014>.

BENTOLILA, S; CAHUC, P; DOLADO J. J. e LE BARBANCHON, T. (2012) «Two-Tier Labor Markets in the Great Recession: France vs. Spain» *The Economic Journal* 122, pp. F155-F187.

BEVERIDGE, W. H. (1944) *Full employment in a free society*. Londres, Allen & Unwin.

BLANCHARD, O. (2006) *Macroeconomía*. Madrid, Prentice Hall.

DOLADO, J. e FLORENTINO F. (2012) [en liña] «El aumento desenfrenado del paro: ¿cíclico o estructural?». Disponible no enderezo web <<http://www.fedeablogs.net/economia/?p=17563>>.

FMI (FONDO MONETARIO INTERNACIONAL) (2014) *Perspectivas de la economía mundial al día. Actualización de las proyecciones centrales*. Washington D. C., Fondo Monetario Internacional. Disponible no enderezo web <<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/texts.pdf>>.

FMI (FONDO MONETARIO INTERNACIONAL) (2013) *Perspectivas de la economía mundial. Abril de 2013. Esperanzas, realidades, riesgos*. Washington D. C., Fondo Monetario Internacional. Disponible no enderezo web <<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/texts.pdf>>.

GARCÍA CEBRO, J. A. (2012). Apuntamentos de clase: Macroeconomía. Departamento de Análise Económica e Administración de Empresas. Facultade de Economía e Empresa da Universidade da Coruña.

GHAYAD, R. e DICKENS, W. (2012) «What Can We Learn by Disaggregating the Unemployment-Vacancy Relationship?» *Public Policy Briefs* 12-3.

GÓMEZ, M. V. (2014) «La devaluación salarial hace horas extraordinarias» *El País* 8 de febreiro de 2014. Disponible no enderezo web <http://economia.elpais.com/economia/2014/02/08/actualidad/1391877763_743539.html>.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2014) [en liña] Encuesta de población activa. Disponible no enderezo web <http://www.ine.es/prensa/epa_prensa.htm>.

MINISTERIO DE TRABAJO E ASUNTOS SOCIAIS (2007) [en liña] Encuesta de coyuntura laboral (ECL). Disponible no enderezo web <<http://www.empleo.gob.es/estadisticas/ecl/welcome.htm>>.

MARS, A. (2014) «La deuda acaba 2013 en el 94% del PIB» *El País* 17 de febreiro de 2014. Disponible no enderezo web <http://economia.elpais.com/economia/2014/02/17/actualidad/1392627220_817904.html>.

NUÑEZ, F. e 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, Fundación Centro de Estudios Andaluces.

PÉREZ GARCÍA, F. (dir.) (2013) *Informe Fundación BBVA Ivie 2013. Crecimiento y competitividad. los retos de la recuperación*. Bilbao, Fundación BBVA.

PICATOSTE, X. (2014) *La devaluación interna en el contexto de la actual crisis de la economía española*. Trabajo de fin de grao presentado para a obtención do título de graduado en Economía o 26 de xuño de 2014 na Universidade da Coruña.

Normativa citada

Real decreto lei 3/2012, do 10 de febreiro, de medidas urxentes para a reforma do mercado laboral. BOE n.º 36, do 11 de febreiro de 2012.