



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Título del trabajo: y subtítulos del trabajo

REFORMA LABORAL 2012

IMPLICACIONES PARA LA EFICIENCIA Y LA EQUIDAD

Autor/es

Eloy Aznárez Espejo

Director/es

José Manuel Lasierra Esteban

Facultad / Escuela

Año

Facultad de Ciencias Sociales y Humanas de Zaragoza

2014

ÍNDICE

PORTADA. Página 1.

ÍNDICE. Página 3.

1- INTRODUCCIÓN. Página 4.

2- FUNDAMENTACIÓN. Página 8.

3- ANÁLISIS DE EFICIENCIAS Y VALORACIÓN DE INDICADORES.

Página 19.

Indicadores. Página 22.

-Eficiencia estática. Página 23.

-Eficiencia social. Página 31.

-Eficiencia dinámica. Página 46.

-Eficiencia política. Página 51.

4- CONCLUSIONES. Página 58.

5- BIBLIOGRAFÍA. Página 63.

1- INTRODUCCIÓN

Presentación General y justificación del trabajo

1.1. Objeto del trabajo. Tema.

Nuestro objetivo con este trabajo consiste en valorar las implicaciones que la reforma laboral de 2012 ha tenido sobre la eficiencia y la equidad de nuestro sistema productivo.

La recesión económica que vive España desde el año 2008 y el modelo de crecimiento económico planteado por los sucesivos gobiernos desde los años 80 (basado en actividades poco productivas que demandan puestos de trabajo de bajo nivel formativo), nos han llevado a una caída de la actividad económica y a una fuerte destrucción de empleo en la época actual. Esto ha derivado en una crisis social y política motivada en gran parte por los cambios que los trabajadores se han visto obligados a aceptar.

En mi posición de graduado social me veo obligado a analizar las repercusiones de la última reforma laboral llevada a cabo por el gobierno y valorar las implicaciones de esta, en la eficiencia asignativa (analizar si los recursos disponibles han sido empleados de forma eficiente) y en la distribución equitativa de la renta.

1.2. Metodología empleada.

Descripción de los métodos y las herramientas utilizadas.

La metodología del trabajo se basa en un análisis de los principales cambios introducidos en la reforma de 2012, teniendo en cuenta las cuatro eficiencias que Schmitter (1992), establece para evaluar los resultados económicos.

Para este análisis vamos a basarnos el artículo "*Mercado de trabajo y normativa laboral: implicaciones para la eficiencia y la equidad*" (Lasierra, 1996) en el que desarrolla un estudio sobre las implicaciones de los cambios normativos en la eficiencia y la equidad.

Eficiencia es la relación entre los recursos utilizados y los objetivos conseguidos, por ello la eficiencia se da cuando se utilizan menos recursos para lograr un mismo objetivo, o por el contrario, cuando se logran más objetivos con los mismos recursos o menos.

Equidad es un término que expresa el mayor o menor grado de dispersión de la renta, entendemos que a mayor equidad mayor dispersión de la renta y menor dispersión de los salarios; y viceversa. Una distribución equitativa nos indica un reparto más igualitario y por tanto menores diferencias entre los que más tienen y los que menos.

Con este trabajo pretendemos valorar el problema asignativo (si hay una asignación eficiente de recursos) y el problema distributivo (que indica una mayor o menor distribución de la renta) de tal forma que podamos ver como las nuevas medidas de la reforma afectan a la asignación y a la distribución de los recursos disponibles.

En teoría la protección normativa del trabajador genera una serie de eficiencias (como por ejemplo la eficiencia social que genera la prestación por desempleo reduciendo el nivel de pobreza de la sociedad) que podemos medir a través de los indicadores de cada una de ellas. Estos indicadores a los que nos referimos nos van a proporcionar una serie de datos objetivos que obtendremos a través de la página del Instituto Nacional de Estadística y que nos ayudarán a realizar un análisis de las implicaciones de la reforma laboral sobre la eficiencia y la equidad.

Para ello debemos buscar aquellos indicadores que nos permitan valorar objetivamente que eficiencias o ineficiencias ha generado la reforma laboral y

que implicaciones ha tenido dicha reforma con la distribución equitativa de la renta. Por ello buscaremos indicadores que nos muestren como influye la nueva normativa en la creación de empleo, y que tipo de empleo se genera tras la entrada en vigor de la reforma (entre otros muchos aspectos que se valoran en el trabajo).

Buscaremos como indicadores de eficiencia en la fuente estadística del Instituto Nacional de Estadística, allí obtendremos datos brutos (fuente primaria) y datos elaborados (notas de prensa del INE) que nos permitirán medir las consecuencias de los cambios normativos.

1.3. Estructura del trabajo.

El trabajo consta de cinco apartados que vamos a describir a continuación.

La introducción nos permite transmitir al lector el objeto y las motivaciones del trabajo. Esta se divide en tres partes: objeto, herramientas utilizadas y estructura del trabajo. Con el objeto intentaremos explicar la importancia del estudio y porque queremos realizarlo, a través de las herramientas utilizadas mostraremos la metodología empleada para realizar el documento y en la estructura informaremos sobre el contenido y el objetivo de cada una de las partes.

La fundamentación nos permitirá establecer el contexto político, económico y social objeto de análisis, así podremos determinar aquellas variables o parámetros que queremos utilizar para medir la implicación de los cambios normativos en la eficiencia y equidad. Se trata de justificar los parámetros que queremos utilizar para el análisis y además mostrar en que se fundamenta nuestra investigación.

El apartado 3 (desarrollo de eficiencias y valoración de indicadores) establece las características y peculiaridades de cada una de las eficiencias, lo

que queremos analizar en cada una de ellas y un estudio exhaustivo de la evolución de los parámetros que utilizamos como indicadores (estudio de la evolución de los datos antes y después de la reforma para poder valorar los cambios que produce). Al observar la evolución de estos parámetros o indicadores, podemos valorar las implicaciones de los cambios normativos en la eficiencia y la equidad.

El penúltimo apartado serán las conclusiones, donde matizaremos las valoraciones a las que llegamos tras realizar el estudio, y el último apartado mostrará la bibliografía utilizada para la elaboración del documento.

2- FUNDAMENTACIÓN.

En este capítulo vamos a realizar un análisis del contexto geográfico, político y social objeto de la investigación con el fin de obtener los fundamentos de la misma.

Para ello debemos remontarnos al comienzo de la década 1995-2005, en la cual se plantea un modelo de crecimiento económico basado en actividades poco productivas (construcción y servicios asociados al consumo) que requieren puestos de trabajo de bajo nivel formativo y con bajas condiciones laborales. Durante esta época se produce una intensa creación de empleo en este tipo de actividades poco productivas que demandan trabajadores con escasa cualificación.

Esta intensa creación de empleo de bajos salarios en un contexto de moderación salarial reduce la capacidad adquisitiva media de los salarios en comparación con otras formas de rentas (primaria y de transferencias) y resulta en un aumento de la pobreza laboral.

La crisis económica iniciada en el verano de 2007 en Estados Unidos propagada por el resto del mundo en el otoño de 2008, pone de manifiesto las carencias del sistema de crecimiento económico que se plantea y tiene sus mayores consecuencias sobre la actividad productiva en la primera mitad de 2009.

Esta etapa recesiva produce en España la ruptura del patrón de crecimiento económico, basado en el sector de la construcción e inmobiliario. En su inicio como primera medida se produce una aplicación de políticas

expansivas¹ en 2008 y 2009; y aumenta el porcentaje de déficit y los niveles de deuda pública de los países de la Unión Europea.

Así a los países con mayores problemas para ajustar los niveles de déficit (Grecia, Irlanda, Portugal, a los que se les unen España e Italia) se les unen otros como el Reino Unido y Francia que se encuentran también en dificultades para cumplir con los criterios establecidos en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento².

La crisis del euro (o la crisis de la deuda, como se ha llamado a la segunda parte de la crisis) refleja claramente el cambio de políticas a aplicar. Así podemos observar como la retirada temprana de las políticas expansivas unida a la ineficacia de las soluciones planteadas para el sistema financiero, provocan que la desconfianza se asiente en los mercados financieros internacionales y castiga con mayor fuerza a las economías que no habían alcanzado la recuperación. La dificultad de financiarse para estas economías ha llevado a la espiral de la deuda pública (la necesidad de endeudarse para pagar la deuda, pero no para generar actividad económica y empleo).

Las políticas económicas aplicadas en mayo de 2010 sufren un claro giro regresivo impuesto desde Europa pero aplicado sumisamente por los sucesivos gobiernos. Esto nos lleva a un agravamiento de la crisis económica que se convierte en una crisis social y política, que amenaza a las bases de nuestro sistema.

¹ Política económica de aumento del déficit público (aumento del gasto y/o disminución de los impuestos) y de la masa monetaria, con la finalidad de acelerar el crecimiento y disminuir el desempleo. Es lo contrario a una política restrictiva.

² El Pacto de la Estabilidad y de Crecimiento es un acuerdo de los Estados miembro de la Unión Europea en relación con su política fiscal, su objetivo es facilitar y mantener la unión económica y monetaria en la Unión Europea.

Los datos económicos de 2011 y 2012 muestran un descenso en picado de la actividad económica, Alemania, la locomotora del sistema sufre un estancamiento y algunas economías como la española o la italiana se hunden.

La reducción del déficit es ahora el principal objetivo de la política económica en Europa, y esa necesidad impide la recuperación de la economía y del empleo.

Por ello, para recuperar la economía se considera como única alternativa estimular la actividad económica, sobre todo en aquellos sectores con mayor capacidad de crecimiento futuro que son los que pueden aportar un mayor valor añadido³.

El mercado de trabajo es donde mayor repercusión ha tenido la crisis, se han destruido 3 millones de puestos de trabajo (sobre todo en el sector de la construcción y las ramas adyacentes como el sector inmobiliario) empezando por los trabajadores temporales en los inicios de la crisis y siguiendo por trabajadores de todas cualificaciones y tipos de contrato conforme se ha ido gestando el deterioro de la actividad.

La pérdida de empleo sumada a la falta de actividad económica provoca que la tasa de paro supere el 25 %. La situación se convierte en dramática, la cuarta parte de la población con capacidad y deseo de trabajar no puede hacerlo; además los colectivos mas desfavorecidos ahora son los más afectados por la destrucción de empleo y por el paro de larga duración (más de un año).

La población sufre un importante cambio demográfico, el envejecimiento de la sociedad a causa del cambio en el saldo migratorio. Los inmigrantes tienen mayores tasas de paro que la población nativa, peores condiciones

³ El Valor Añadido, representa el exceso del beneficio de explotación contable sobre el coste de la totalidad de recursos utilizados (tanto ajenos como propios).

salariales, menor acceso a las prestaciones sociales y mayores niveles de pobreza; por ello se ven obligados a abandonar el país a causa de la crisis. Es un colectivo con un elevado grado de vulnerabilidad ante el nuevo cambio de ciclo.

Además ahora ya no solo abandonan nuestro país inmigrantes que ya no encuentran trabajo sino que también salen trabajadores nacionales jóvenes en busca de oportunidades en un mundo globalizado. Esto supone una grave pérdida de capital humano que dificulta aún más la recuperación económica del país.

El incremento de parados de larga duración muestra la falta de estímulos a la actividad económica, y también la necesidad de buscar formulas de protección social para combatir los efectos de la larga duración de la crisis.

Debido a esta situación económica, se han llevado a cabo diversas reformas laborales, todas ellas con el objetivo definido de favorecer la creación de empleo estable y disminuir la temporalidad del mismo.

El profundo cambio normativo llevado a cabo por el Partido Popular nada más alcanzar el gobierno, ha desequilibrado aún más el mercado de trabajo. Esta reforma supone peores condiciones de trabajo para los que mantienen el empleo y sobre todo disminuye la calidad del empleo que genera, además no muestra ningún signo de favorecer la creación de nuevos puestos de trabajo en actividades que exijan alta cualificación, la mayoría del empleo que genera es de baja calidad como podremos contrastar al observar los indicadores.

Pero sobre todo no ha tenido en cuenta el principal problema del mercado laboral español: La temporalidad. "Uno de los principales problemas del mercado laboral español sigue siendo la elevada tasa de temporalidad en la contratación" dice la secretaria de acción sindical de UGT (2014). La verdad es que no le falta razón, no debemos atender solo a la creación de empleo, sino que debemos valorar que tipo de empleo genera nuestra economía.

La elevada temporalidad demanda puestos de trabajo de menor cualificación y peores condiciones salariales, lo cual devalúa nuestro capital humano y disminuye nuestra rentabilidad.

La desigualdad crece en todos los ámbitos en la sociedad española, la diferencia entre los que más tienen y los que menos tienen es cada vez mayor. La familia y el sistema de prestaciones sociales son los únicos mecanismos para corregir la desigualdad en la distribución de la renta primaria.

La recesión nos obliga a estimular la actividad económica para favorecer el crecimiento, sin embargo ese crecimiento debe favorecer actividades que generen un mayor valor añadido pero también que favorezcan la igualdad y consoliden el funcionamiento del estado del bienestar. Es el estado de bienestar el que proporciona una mayor igualdad en la dispersión de la renta, sobre todo para las rentas mínimas. Sin el estado de bienestar que actualmente nos protege, la desigualdad crecería y los niveles de riesgo de pobreza se dispararían.

Además la actividad económica española apenas muestra síntomas de recuperación tras la reforma, o al menos así lo demuestran los datos consultados sobre el paro de larga duración. La secretaria de acción sindical de UGT en el documento *Dos años de reforma laboral* (2014), dice "Por lo que se refiere al paro de larga duración, el incremento desde la entrada en vigor de la reforma ha sido pronunciado: el número de desempleados que lleva más de dos años en paro, ha pasado de representar un 27,1% del total, al 39,2%". Esto sin duda muestra una importante falta de estímulo en la economía.

Algunas de las medidas que incluye la nueva reforma laboral y que tienen que ver con el análisis que vamos a realizar las vamos a mostrar a través de la siguiente tabla que nos dará una visión más gráfica e inmediata de las medidas que más interesan para nuestro análisis.

<p>Introduce cambios importantes en la protección al empleo dirigidas a reducir la indemnización por despido.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Facilita el uso del despido por causas económicas. -Se reduce la indemnización por despido improcedente. -Se elimina la necesidad de autorización administrativa en Expedientes de regulación de empleo.
<p>Reducción de las prestaciones por desempleo.</p>	<p>.</p>
<p>Introduce cambios significativos en la negociación colectiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Prioridad del convenio de empresa -Limite de un año en la ultra actividad⁴. -Se facilita el descuelgue del convenio sectorial o provincial por causa económica. -Se contempla la posibilidad de modificación unilateral de las condiciones de trabajo que superen lo acordado en convenio.
<p>El nuevo contrato indefinido para emprendedores</p>	<p>Los beneficiarios de prestación contributiva pueden acogerse a este tipo de contrato.</p>

La revista 1º de Mayo (2014) dice "La reforma de 2012 fue el punto de partida para la instauración de todo un programa de regresión de derechos individuales y colectivos en el ámbito de las relaciones laborales, tanto en materia de empleo, contratación, flexibilidad, despido, modificación de condiciones, y todo el sistema de negociación colectiva". Así vemos como la tan demandada flexibilidad interna de la empresas, supone para el trabajador una mayor vulnerabilidad en el mercado laboral debido a esa pérdida de derechos de la que hablamos.

⁴ Aplicación de las condiciones pactadas en el Convenio colectivo, una vez denunciado y terminada su vigencia. Con la nueva reforma se establece el plazo máximo de un año.

La revista 1º de Mayo (2014) también dice que “La utilización sistemática y generalizada del decreto-ley para introducir buena parte de las medidas mas regresivas en el sistema de relaciones laborales, limita gravemente la posibilidad de un verdadero debate publico frente a lo que se presenta como políticas consumadas”. Así se adoptan estas medidas regresivas impidiendo un debate democrático acerca de las mismas. La extraordinaria y urgente necesidad debida a la crisis, se considera la excusa perfecta para legislar en contra de la protección normativa del trabajador, que solo puede asumir su nueva situación para adaptarse a los cambios.

Esto evidencia que los partidos políticos no cuentan con la aprobación ciudadana para imponer estos cambios, sin duda un aspecto a tener en cuenta a la hora de mostrar un mayor o menor apoyo en las urnas, pero esto será evaluado mas adelante en la eficiencia política.

El mercado de trabajo español tiene una de las temporalidades mas altas de toda la Unión Europea, sin embargo esta reforma apenas ha tenido en cuenta ese problema. En realidad parece que tiene interés en crear empleo pero debemos preguntarnos que tipo de empleo va crear. UGT en su documento *Dos años de reforma laboral (2014)* dice “En el periodo de vigencia de la reforma laboral se ha incrementado la temporalidad un 8,6%”. Sin duda son datos desoladores sobre la calidad de empleo que se esta creando tras la reforma. De cualquier manera analizaremos más adelante lo que sucede con el trabajo temporal a través de indicadores de eficiencia social que nos permitan medir los efectos de la reforma en la calidad del empleo.

Si en realidad queremos volver a crear empleos temporales que exijan escasa cualificación, estaremos infravalorando nuestro capital humano y perdiendo nuestra mano de obra con mayores posibilidades de aportar valor agregado a la producción. Por ello es muy importante saber que ha pasado con la calidad del empleo que se ha creado tras la reforma, sobre todo en relación a la temporalidad.

La mejor forma de favorecer el crecimiento sostenido es favorecer aquellos sectores que pueden aportar mayor valor agregado y no aquellos que crean empleos de baja calidad. Estos sectores que demandan trabajos poco cualificados y de bajas condiciones laborales, son menos rentables que aquellos que demandan mano de obra con elevados niveles formativos. Son los sectores que demandan más formación en los trabajadores, los más productivos ya que aportan más valor agregado al proceso y su rentabilidad es mucho mayor.

Debemos analizar la inclusión del nuevo contrato indefinido para emprendedores. Davia Rodríguez (2013) dice que este nuevo contrato "favorece la extensión de empleos de bajos salarios". Si incentivamos la creación de empleo de baja calidad, además de perder nuestro capital humano más productivo estaremos aumentando los niveles de pobreza y desigualdad de la sociedad.

Otra de las medidas de la reforma es la prioridad del convenio de empresa frente al convenio sectorial. Las empresas reguladas por convenios de empresa marcan suelos sectoriales vinculantes y comprimen los salarios dentro del sector. Por ello esta reforma va a favorecer que los salarios se compriman y que la dispersión de los salarios sea mayor. Si hay más dispersión salarial aumenta la desigualdad y la incidencia de la pobreza en la población generando divergencias sociales. El problema distributivo va a ser mayor aumentando el riesgo de pobreza entre la población.

"Dentro de las empresas, la dispersión salarial es diferente cuando la negociación colectiva se lleva a cabo a nivel de sector o de empresa", varios autores han discutido este asunto (Canal y Rodríguez Gutiérrez, 2004). Si tiene prioridad el convenio de empresa, eso significa que los salarios serán mayores que los pactados para el sector, pero también será mayor la dispersión salarial. Esto genera mayor desigualdad y mayor tasa de riesgo de pobreza.

Canal y Rodríguez Gutiérrez (2004), concluyen en su estudio que “los acuerdos de empresa amplían las diferencias salariales respecto a los de sector”. Aunque inicialmente las empresas que firman convenios de empresa reducen dicha dispersión salarial, las propias características de estas empresas (tamaño, dotación de capital humano, tipo de contratos,...) compensan el efecto anterior y la llevan a un mayor nivel de dispersión salarial y por tanto de desigualdad. Si incentivamos este tipo de convenios de empresa aumentaremos por tanto las desigualdades salariales entre trabajadores y la incidencia de la pobreza en la sociedad.

A pesar de la importancia del convenio de sector para mantener la igualdad, debemos decir que en una época recesiva como la actual que demanda mayor flexibilidad para las empresas, este convenio sectorial dificulta el ajuste salarial.

Simón (2010), dice que “las tarifas pactadas en convenios colectivos sectoriales al ser muy homogéneas en su estructura y evolución, el sistema trae consigo importantes y persistentes rigideces que reducen la capacidad de ajuste de los salarios ante cambios en las condiciones económicas”. El convenio sectorial por tanto reduce la capacidad de ajuste ante cambios en las condiciones económicas y por tanto se hace necesaria esa mayor flexibilidad para las empresas en una época tan recesiva como la que atravesamos actualmente.

Cuando son tarifas pactadas en convenios sectoriales resulta más difícil ajustarse a las nuevas condiciones debido a las rigideces del sistema y por tanto esta reforma trata de mejorar la flexibilidad interna de la empresa para afrontar esta etapa recesiva.

Los recortes sociales van a reducir el papel protector de las instituciones y de las prestaciones sociales, además la creación de empleo parece encaminada a generar puestos de trabajo de baja calidad; todo esto nos lleva a un aumento de los niveles de pobreza y a una devaluación de nuestro capital

humano, la desigualdad va seguir creciendo y por tanto las diferencias entre los que mas tienen y los que menos, también.

Como podemos observar en la tabla, los trabajadores se van a enfrentar a una perdida de derechos importante que sin duda va a traer consigo consecuencias que van a afectar al orden social y político. Sin duda estas medidas van a afectar a la cohesión social y al nivel de pobreza de la población, poniendo en riesgo el correcto funcionamiento del Estado del bienestar.

El Estado del bienestar es necesario para que el crecimiento económico este basado en solidaridad, equidad y justicia social, si el estado de bienestar se rompe crearíamos una sociedad más desigual, con mayor riesgo de pobreza y con menores posibilidades de crecimiento a largo plazo.

El Estado de Bienestar no es un lujo sino mas bien una necesidad social y no podemos ponerlo en riesgo, por ello son necesarias políticas consensuadas que estimulen la actividad económica pero que mantengan un crecimiento basado en un estado del bienestar consolidado.

Para ello es fundamental cuidar el desarrollo de nuestro capital humano y estimular la actividad económica en aquellas actividades que más valor agregado aportan al proceso productivo, aquellas que exigen más cualificación y que generan empleos de calidad con buenas condiciones laborales.

En la tabla vemos claramente la tendencia de las medidas de la nueva reforma, que facilita flexibilidad a las empresas pero deja al trabajador en una posición mucho más vulnerable. Esto va a generar una serie de eficiencias o ineficiencias en cada uno de los sectores que van a afectar a todo el sistema productivo y que vamos a analizar a través de los indicadores de eficiencia.

Se trata de valorar como esas medidas de la nueva reforma afectan a cada una de las eficiencias y para ello los indicadores sirven como prueba objetiva para valorar los cambios.

3- ANÁLISIS DE EFICIENCIAS Y VALORACIÓN DE INDICADORES.

Para analizar las implicaciones de estos cambios en la eficiencia y la equidad debemos empezar por señalar las cuatro eficiencias para evaluar los resultados económicos de los sectores.

Lasierra en su artículo *Mercado de trabajo y normativa Laboral* (1996) dice que "Schmitter señala cuatro clases de eficiencia para evaluar los resultados económicos de los sectores que son plenamente aplicables a las empresas". Estas eficiencias de las que nos habla parte de este artículo son la eficiencia estática, la dinámica, la social y la política. A través de estas eficiencias, podemos medir los resultados de los distintos sectores y determinar la eficiencia o ineficiencia de los cambios normativos en cada uno de ellos.

Cada una de estas eficiencias esta definida por una serie de indicadores que nos permiten medir la eficiencia de cada uno de los sectores. Hemos intentado seleccionar aquellos indicadores más representativos de cada una de las eficiencias con la intención de hacer un análisis lo suficientemente objetivo.

La primera es la eficiencia estática o económica, fácil de obtener indicadores y de cuantificar y que responde al objetivo tradicional de maximizar beneficios, que es el que preside las actuaciones de la empresa. A través de la eficiencia estática medimos la eficacia en la asignación de recursos, de esta forma podemos ver si el proceso productivo ofrece un mayor o menor rendimiento.

Se trata de analizar como afecta la nueva normativa al proceso productivo. Si el proceso productivo da mayor rendimiento a la empresa, la nueva normativa genera eficiencia estática y se creará empleo; por el

contrario, si el cambio normativo empeora el rendimiento del proceso productivo, este genera ineficiencia.

La eficiencia dinámica tiene en cuenta los cambios de preferencias en los consumidores, la inversión en tecnología y la competencia internacional. De esta forma diremos que una reforma genera eficiencia dinámica cuando aumenta la inversión en nuevas tecnologías, o cuando vemos que los nuevos productos han sido bien recibidos por los consumidores. Si los indicadores muestran una baja aceptación de los nuevos productos por parte de los consumidores o un descenso en la inversión en nuevas tecnologías consideraremos que genera ineficiencia en este sector.

La eficiencia social trata no solo el problema asignativo, sino también el distributivo. Se trata de ver la eficiencia en la asignación pero también en la distribución de los factores productivos, es decir, no solo tenemos en cuenta como asignamos los recursos sino también el grado de equidad en la distribución de los mismos. Así utiliza como indicadores la distribución factorial de la renta, nivel de empleo, calidad del empleo, nivel de pobreza, etc.

En nuestro análisis utilizaremos como indicadores de eficiencia social el subempleo⁵, los trabajadores a tiempo parcial y el nivel de renta y de pobreza de la población. Como las nuevas medidas suponen una reducción a la protección normativa del trabajador queríamos mostrar como afectaban estas nuevas medidas al empleo de forma cualitativa, es decir, si la calidad del empleo era mejor o peor tras la reforma. Estos indicadores nos permiten medir como afectan los cambios a la calidad del trabajo.

También queríamos ver como afectaban las nuevas medidas al nivel de pobreza de la población, para comprobar si la reforma estimulaba un mayor o

⁵ Entendemos por subempleo aquellas personas que trabajan menos de lo que realmente desearían, o aquellas que trabajan en profesiones que requieren una menor cualificación que la que estos trabajadores tienen.

menor grado de dispersión de la renta. Recordemos que la eficiencia social tiene en cuenta el problema distributivo además del problema asignativo, por ello es importante mostrar como afecta la nueva normativa a la dispersión de la renta.

La eficiencia política, al igual que la eficiencia social, no sólo tiene en cuenta el problema de la asignación de recursos sino que se centra también en el problema de distribución de los mismos. Los indicadores de eficiencia política van a mostrarnos si los factores politizadores contribuyen a incrementar la producción (problema de asignación) y a facilitar y estabilizar el intercambio (problema de distribución).

Schmitter (1992) dice: "La eficiencia política implica la realización de evaluaciones aún más abstrusas y complejas, como por ejemplo, si salen reelegidos determinados políticos, si no se separa una determinada región, si se evita la violencia o la conducta poco convencional en los conflictos laborales y, mas genéricamente, si los ciudadanos aceptan la legitimidad de los acuerdos por los que se rigen estos".

Estos son los indicadores de eficiencia política que nos muestran la incidencia de los cambios normativos. Para nuestro análisis hemos decidido utilizar el numero de jornadas perdidas por huelga, el número de huelgas y la participación que ha habido en las mismas, para ver el grado de aceptación de la legitimidad de los acuerdos por parte de la población y si se evita la violencia o la conducta poco convencional en los conflictos laborales.

También hemos decidido ver la participación de las pasadas elecciones y compararla con la de las anteriores elecciones para ver como estaban afectando políticamente los cambios normativos. Este indicador nos permite valorar mejor la eficiencia política de la reforma.

Vamos a medir como han afectado las nuevas medidas de la reforma a cada una de las cuatro eficiencias a través de datos estadísticos (indicadores

de eficiencia). Estos indicadores de eficiencia sirven como parámetros para evaluar los resultados en cada uno de los sectores, y los obtendremos a través de la página oficial del Instituto Nacional de Estadística, la cual a través de sus notas de prensa (datos elaborados) y de los datos brutos que nos puede proporcionar nos servirá como fuente documental.

Es importante por ello valorar como han afectado los cambios a la dispersión salarial y a la calidad del empleo, de esta forma veremos si el modelo de crecimiento planteado genera una mayor o menor desigualdad. La desigualdad salarial aumenta el riesgo de pobreza y disminuye las rentas de la familia, por ello será importante utilizar los parámetros adecuados que nos permitan valorar el grado de eficiencia, pero también de desigualdad que genera la reforma.

INDICADORES

EFICIENCIA ESTÁTICA

A través de la eficiencia económica podemos valorar la rentabilidad económica del proceso y analizar la utilización de la capacidad productiva de que disponemos. Recordemos que el primer problema de la economía es la asignación de recursos escasos para unas necesidades ilimitadas, por lo tanto a través de esta eficiencia conseguimos medir la eficacia en la utilización de los medios disponibles antes y después de los cambios normativos.

En *Mercado de trabajo y normativa laboral* J.M. Lasiera dice "La eficiencia estática responde al objetivo tradicional de maximización de los beneficios que es el que preside las actuaciones de la empresa", por tanto es fácil hacernos a la idea del objetivo que trata de medir esta eficiencia. Se trata de valorar el funcionamiento del proceso productivo, es decir, la mejor o peor asignación de los recursos limitados a las necesidades ilimitadas de la sociedad.

Para medir las consecuencias de los cambios normativos en la eficiencia económica debemos buscar indicadores que nos muestren si la asignación de recursos ha sido eficiente, es decir, si el rendimiento del proceso productivo después de la reforma es mayor o menor. Esta eficiencia es fácil de cuantificar y por ello no será complicado obtener indicadores con los que medir la eficiencia en este sector.

Para ello utilizaremos indicadores económicos que nos permitan medir la rentabilidad del proceso; estimaremos los resultados del PIB antes y después de la reforma, el coste laboral anual y la renta media por hogar, de tal forma que podamos evaluar el impacto de los cambios normativos en el proceso de asignación de recursos.

Evolución del PIB, la productividad en el trabajo y la demanda nacional y extranjera.

Esta tabla nos muestra la evolución porcentual del PIB, de la productividad en el trabajo y de la demanda interna y externa desde 2009 hasta 2012. Hemos decidido tomar más datos como indicador para realizar una valoración conjunta, la fuente de información en este indicador es una nota de prensa del INE de 2013, donde realiza un estudio de las variaciones porcentuales del PIB desde 2009 hasta 2012 y donde utiliza más variables para explicar los cambios en los datos del PIB.

	Producto Interior Bruto	Productividad	Aportación de la Demanda externa	Aportación de la Demanda nacional
2009	-3,8	2,54	2,9	-6,73
2010	-0,2	2,17	0,39	-0,59
2011	0,1	2,33	2,12	-2,07
2012	-1,6	3,3	2,47	-4,11

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Nota de prensa de 27 de agosto de 2013.

Unidad de medida: Porcentaje.

Estas tablas muestran la evolución del PIB, de la productividad en el trabajo y de la demanda interna y externa. Utilizan porcentajes para medir la variación respecto al año anterior.

Los años de recesión económica provocan en la economía española una fuerte caída de la actividad económica que se traduce en una caída del PIB desde el inicio de la crisis que se ha ido amortiguando en los últimos años.

Los datos de 2012 muestran una fuerte caída de la producción nacional respecto al año 2011 que vamos a intentar explicar a través de los datos de las columnas contiguas al PIB. En realidad los datos muestran una caída de la demanda nacional, sin embargo ha aumentado la productividad y la demanda externa. Esto no ha impedido una fuerte caída del PIB en el año 2012.

Estos datos muestran que los trabajadores son ahora más productivos, quizás asustados por el riesgo de perder sus trabajos y por la reducción de la protección normativa. Recordemos el concepto de productividad, esta es la relación entre la cantidad de producción obtenida y los recursos utilizados en el proceso productivo. Es decir, si aumentamos la productividad es porque producimos lo mismo utilizando menos recursos, o porque producimos más utilizando los mismos recursos.

Las nuevas medidas contra el absentismo motivan a los trabajadores a ser más eficientes en sus puestos de trabajo y eso aumenta la productividad. Los trabajadores ahora producen más por menos salario y esto provoca desajustes salariales, ya que aquellos trabajadores menos cualificados que sean más vulnerables percibirán un menor salario y las desigualdades salariales entre trabajadores aumentarán.

La demanda nacional cada vez aporta menos al crecimiento económico, en realidad su caída es de dos puntos porcentuales, lo cual nos lleva a una reducción considerable de la misma. Al reducirse la renta media por hogar la capacidad adquisitiva de la población nacional se reduce y también la demanda

de estos dentro del mercado de bienes y servicios, por tanto la demanda nacional sufre una reducción.

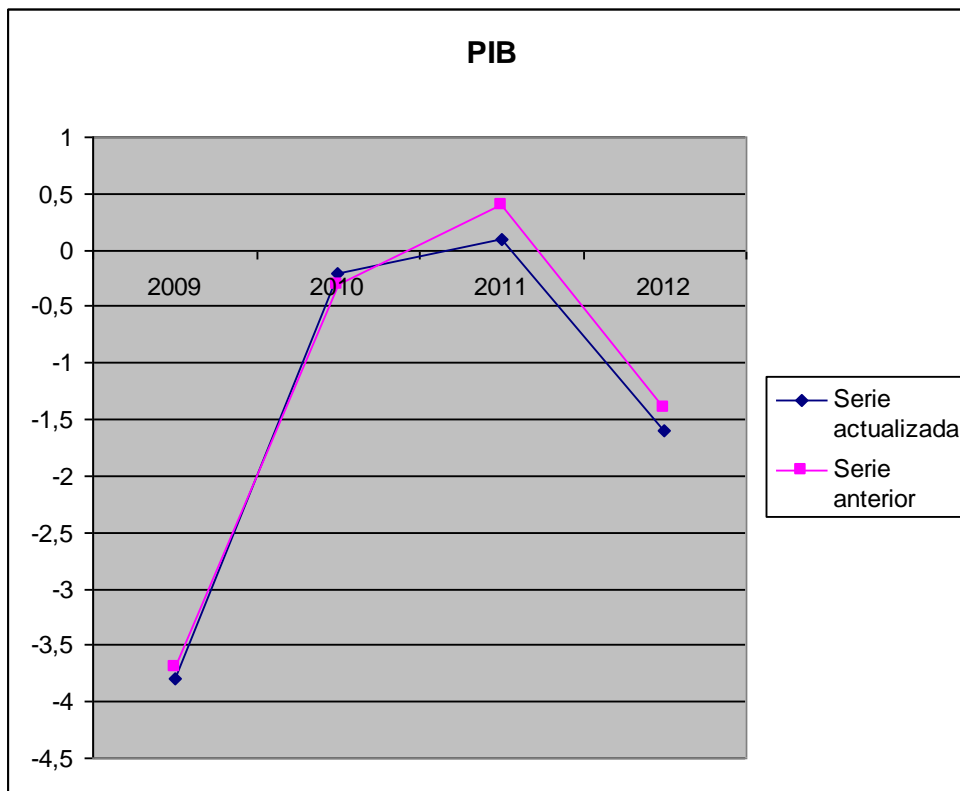
Las nuevas medidas no favorecen el crecimiento de la demanda nacional, sin duda favorecen la reducción de la aportación de la demanda nacional al PIB por el simple hecho de que las familias ahora tienen menor capacidad adquisitiva y no pueden estimular la demanda de producto en el mercado. Esta falta de recursos supone una reducción del consumo y por tanto de la demanda.

La demanda externa sin embargo ha crecido seguramente estimulada por la reducción de precios de los bienes españoles. El abaratamiento del coste laboral (se analiza en el apartado siguiente) supone una ventaja competitiva en el mercado debido a que ahora las empresas disponen de un factor productivo que es mas barato y pueden reducir los precios.

La reducción de los precios incentiva a la demanda externa incrementando las exportaciones y la aportación de estas al crecimiento económico. Las empresas extranjeras ven una oportunidad en el producto español debido a la bajada de los precios.

De esta forma se sustituye la aportación al Producto Interior Bruto de la demanda nacional por las exportaciones, para frenar una importante caída del PIB. Este es el único camino para mantener los niveles de Producto Interior Bruto debido a la reducción de la capacidad adquisitiva de las familias y su consecuente reducción del gasto, el consumo se reduce drásticamente y el único modo de mantener la Producción Nacional es aumentar las exportaciones para que sustituyan en su aportación a la demanda nacional.

Sin embargo a pesar del incremento de la productividad en el trabajo y de la demanda extranjera el PIB sigue cayendo tal y como muestra el grafico. Este nos muestra una serie de datos desde el año 2009 hasta el año 2012 relativa a la variación porcentual del PIB por año.



Aquí se ve claramente la caída de la actividad económica en el año 2012 respecto al año 2011. Esta caída se debe en buena medida a la crisis económica y por tanto muchas de las valoraciones del trabajo son meras hipótesis sobre el efecto de los cambios normativos.

Aun así, será necesario revisar los datos de 2013 y 2014 para ver como esta reforma estimula el PIB en los próximos años, ya que la fuerte crisis económica y la falta de estímulo en la actividad económica aun marca una tendencia muy negativa en los datos que muestran la evolución de la producción nacional.

Hemos visto como los datos muestran un incremento de la productividad y de la demanda externa, sin embargo la tendencia del PIB aún es negativa debido a la falta de actividad en la economía española. Es necesario volver a estimular la demanda nacional y el empleo para que la tendencia de los datos del PIB cambie y veamos un estímulo positivo.

Si observamos el gráfico, este muestra una leve tendencia a la recuperación en 2011 y cae en 2012. Esto no quiere decir que la nueva reforma no vaya a estimular la actividad económica, ya que como hemos visto, ya ha estimulado la productividad y la demanda externa. Simplemente puede que al ser el primer año tras la reforma, la actividad económica aun este en pleno proceso de adaptación a dichos cambios normativos, ya que como hemos mencionado el desarrollo de la actividad económica esta fuertemente condicionado por la crisis económica que vivimos.

Coste laboral anual por trabajador.

Este va a ser nuestro segundo indicador de eficiencia estática, aquí lo ilustramos a través de una tabla que muestra los datos relativos al coste laboral anual por trabajador desglosados en los distintos tipos de costes.

Hemos recogido los dos años anteriores a la reforma para observar la tendencia anterior a la misma y el año posterior a esta para poder analizar la incidencia de dicha reforma en el coste laboral anual por trabajador para la empresa.

	2010	2011	2012
Coste total bruto	30819,5	31170,1	30905,6
Sueldos y salarios	22540,8	22775,8	22635,6
Cotizaciones obligatorias	6806,61	6872,7	6859,44
Prestaciones sociales directas	322,7	293,71	289,28
Indemnizaciones por despido	412,29	530,37	466,65
Gastos en FP	104,34	110,95	102,34
Gastos en transporte	18,05	15,84	13,31
Gastos de carácter social	41,65	40,59	42,72
Subvenciones y deducciones	278,25	283,46	238,12
Coste total neto	30541,3	30886,6	30667,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Datos brutos de la encuesta anual de coste laboral.

Unidad de medida: Euros por trabajador al año.

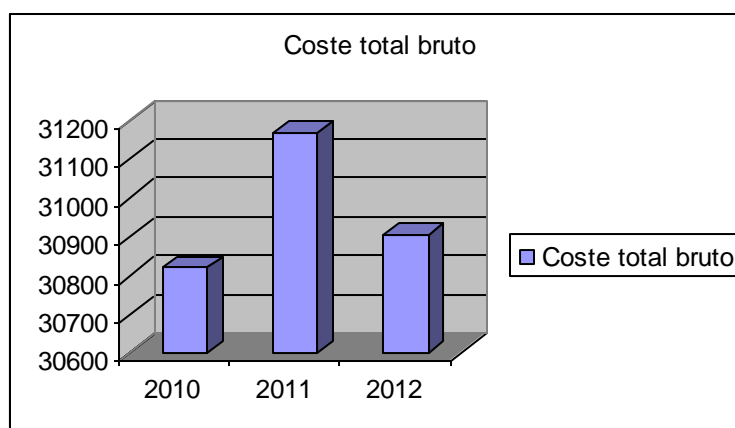
Los datos reflejan como han disminuido todos los componentes del coste desde el año 2011 hasta el año 2012 mientras que la tendencia observada en 2010 y 2011 era que todos los componentes de los costes laborales aumentarían (excepto las cotizaciones obligatorias y los gastos de carácter social). Esto supone que la reforma laboral ha tenido en cuenta la eficiencia estática, ya que la nueva normativa ha motivado la reducción del coste laboral anual por trabajador para la empresa que ahora puede contratar más debido a que el factor trabajo es más barato.

La revista 1º de Mayo (2014) dice "El objetivo real de la reforma laboral de 2012, aunque solo parcialmente reconocido, es el de bajar el coste del factor trabajo para las empresas". Para bajar el coste, la reforma establece un claro desequilibrio a favor de una de las partes, dotándola de los instrumentos necesarios para lograr ese objetivo. Así el trabajador es más vulnerable en el mercado laboral tras la reforma, y además sus condiciones salariales disminuyen.

Sin duda esta medida contribuye a estimular la contratación y por tanto la demanda de trabajo, sin embargo va a producir un claro descenso del nivel salarial (esto puede observarse en los datos) y un claro aumento de la desigualdad salarial. Estos datos nos llevan a pensar en un estímulo de la demanda de trabajo consecuencia clara de la reducción de la protección normativa al trabajador.

Las empresas ahora gozan de mayor libertad para despedir y contratar, el trabajador por el contrario ahora tiene menos protección legal y esto hace que su salario se reduzca. Esto se ve en los datos al observar la disminución del gasto en salarios del año 2011 al año 2012.

Así este gráfico nos muestra como en términos de rentabilidad y eficiencia para la empresa, esta reforma laboral incentiva al colectivo empresarial a reducir los costes en la contratación laboral y por tanto aumenta su competitividad y rentabilidad en el mercado de bienes y servicios.



La revista 1º de Mayo (2014) dice “En una versión libre de la paradoja de la frugalidad formulada por Keynes, lo que es bueno para una empresa individual, bajar los salarios de sus empleados, se convierte en algo malo cuando se generaliza a todas las demás”. Los salarios son la principal fuente de ingresos de las familias españolas, por tanto la mayor devaluación salarial tras la reforma, disminuye las ventas de la empresa debido a la pérdida de capacidad adquisitiva. Esto provoca una reducción del consumo y de la inversión debido a ese desplome salarial generado por los cambios normativos y a consecuencia de ello, una caída de la demanda nacional y de la inversión que provoca la reducción del PIB.

Por ello los resultados económicos no han mejorado tanto como cabría esperar respecto a 2010, y muestran que la situación es incluso un poco peor, eso significa que la disminución del coste laboral no estimula la actividad económica tanto como cabría esperar.

La distribución equitativa de la renta también va a verse afectada ya que la devaluación salarial supone mayores diferencias salariales entre los trabajadores y un reparto menos equitativo de la renta. Es decir, la reforma genera una clara ineficiencia (no crea empleo) y además no es equitativa, ya que reduce los salarios y la renta de los asalariados y aumenta las desigualdades salariales.

La oferta de trabajo se ve claramente estimulada e incrementada por todos los trabajadores “desanimados” que antes no constaban en los registros del paro. Ahora estos trabajadores asustados por la pérdida de protección normativa, van a saturar la oferta de trabajo en el mercado laboral, favoreciendo la reducción de los salarios.

El exceso de oferta de trabajo supone una devaluación salarial que afecta a la equidad en la distribución de la renta generando una mayor dispersión de los salarios, de esta forma los empleos de baja calidad que genera la reforma serán ocupados debido a ese exceso de oferta y a las crecientes necesidades de los trabajadores ante la escasez de empleo.

La situación se convierte en un círculo vicioso en el que bajan los salarios el consumo, las ventas, los precios, la inversión, el PIB,...; por ello debemos plantearnos si es rentable y equitativo el modelo de crecimiento económico que planteamos, no ya solo para salir de la crisis sino para mejorar pensando en el largo plazo.

El Ministerio de Empleo dice “Más de la mitad de la caída de los costes laborales en 2012 se debe a la reforma laboral de 2012 y esto permitirá un crecimiento a Largo Plazo del PIB de un 0,15% anual”. Sin duda debemos analizar los datos del PIB y el coste laboral en los años venideros para valorar la eficiencia de la reforma, y no solo la evolución del PIB y el coste laboral sino otros factores que indiquen el nivel de dispersión salarial, para poder valorar la eficiencia de los cambios normativos en la distribución equitativa de la renta.

Así, en términos generales podemos ver algún efecto positivo a la hora de fomentar la inversión y generar empleo para las empresas al observar estos indicadores, sin embargo bajo mi punto de vista es mayor el peso de las ineficiencias que genera, que el de las eficiencias que hasta ahora ha generado la reforma laboral, sobre todo por la calidad del empleo que se genera y la inversión que se plantea tras la reforma en actividades poco productivas que nos hacen menos competitivos en el mercado.

No debemos valorar únicamente la creación de empleo, debemos tener en cuenta el tipo de empleo que se crea y como afecta esa creación de empleo en la asignación de recursos y en la distribución de los mismos. Si planteamos un modelo de crecimiento basado en la inversión en actividades poco productivas para generar empleo de baja calidad, nuestra rentabilidad bajará, aportaremos menor valor agregado al proceso productivo y favoreceremos la devaluación de nuestro capital humano.

EFICIENCIA SOCIAL

La eficiencia social nos permite valorar el impacto de la nueva normativa laboral en los agentes socializadores que facilitan la producción y el intercambio de bienes y servicios en el mercado.

La eficiencia social hace referencia al problema de asignación y al problema distributivo, es decir, tiene en cuenta la asignación de recursos pero también como se distribuyen. Cuando hablamos de eficiencia social debemos tener en cuenta factores como la calidad del empleo, nivel de pobreza, etc.

Una vez vistas las nuevas medidas de la reforma, hemos querido centrarnos en la calidad del empleo que se esta creando a través de las nuevas medidas normativas. Como ya hemos contado anteriormente, uno de los principales problemas del mercado laboral español desde los años ochenta es su elevada temporalidad (una de las temporalidades mas altas de toda la Unión Europea).

Los trabajadores indefinidos cobran más y tienen mejores condiciones laborales que los trabajadores temporales; además su menor formación y la frecuencia con que transitan por el desempleo favorece la depreciación del capital humano. Los trabajadores temporales tienen un menor acceso a las prestaciones sociales y son más vulnerables en el mercado de trabajo.

La temporalidad es un factor que aumenta los niveles de pobreza. Por ello hemos utilizado indicadores que nos permitan ver la calidad de empleo que se estaba creando, es decir, si aumentaba esa temporalidad o no, ya que esta temporalidad nos lleva a incrementar el riesgo de pobreza. También hemos utilizado como indicador social los ingresos o rentas medias por hogar para hacernos una idea de la capacidad adquisitiva de las familias y valorar que sucede con el riesgo de pobreza entre la población.

Resulta muy importante ver que pasa con los trabajos temporales pues recordemos que la creación de empleo de baja calidad supone una menor rentabilidad para el Estado y un mayor riesgo de pobreza para la población. Además este tipo de trabajos están asociados a una escasa formación y por tanto la creación de este tipo de empleo devalúa el capital humano.

Lo realmente importante es que a través de esta eficiencia podamos valorar la eficiencia asignativa y distributiva de las nuevas medidas, de tal forma que a través de los indicadores que hemos mencionado podamos analizar como los cambios normativos han afectado a la creación de empleo y a los niveles de pobreza de la sociedad.

Indicadores sociales.

Ocupados subempleados por sexo y grupo de edad

En nuestro estudio sobre la repercusión de la reforma laboral en la eficiencia y la equidad vamos a atender al estado de los puestos de trabajo tras la realización de la reforma. Para ello vamos a evaluar como afecta la elaboración de la nueva ley al subempleo, es decir, si hay más o menos gente que trabaja menos tiempo del que desearía o en profesiones que requieren inferior formación a la que tienen los trabajadores.

A continuación presentamos los datos respecto al número de subempleados por trimestres contando desde el cuarto trimestre de 2011

hasta el primero de 2014, para que podamos valorar la situación antes y después de la entrada en vigor de la nueva ley. Los datos muestran en miles de personas aquellos trabajadores que trabajan un número de horas inferior al que desearían o aquellos que trabajan en puestos de trabajo que requieren menos formación que la que estos tienen.

	Ambos sexos	Hombres	Mujeres
2011 4º TRI	2252	1057,5	1194,5
2012 1º TRI	2322,1	1070,2	1252
2012 2º TRI	2376,5	1101,9	1274,6
2012 3º TRI	2389	1118	1271
2012 4º TRI	2450,8	1094,5	1356,4
2013 1º TRI	2509,9	1126,5	1383,4
2013 2º TRI	2602,5	1194	1408,5
2013 3º TRI	2424,8	1128,7	1296,1
2013 4º TRI	2432,3	1090	1342,3
2014	2429,9	1070,9	1359

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Datos brutos de la Encuesta de población activa.

Unidad de medida: miles de personas.

Los datos son claros respecto a las cifras del subempleo, sin duda las cifras han crecido y esto nos lleva a que ahora hay más gente que desearía trabajar más y también más gente que trabaja en categorías inferiores a su nivel formativo.

La precarización laboral se refiere a la inseguridad, incertidumbre y la falta de garantía de condiciones socioeconómicas mínimas y suficientes para una supervivencia digna de los trabajadores que repercute en su entorno familiar y social. Una mayor precarización laboral supone por tanto un aumento de los niveles de pobreza.

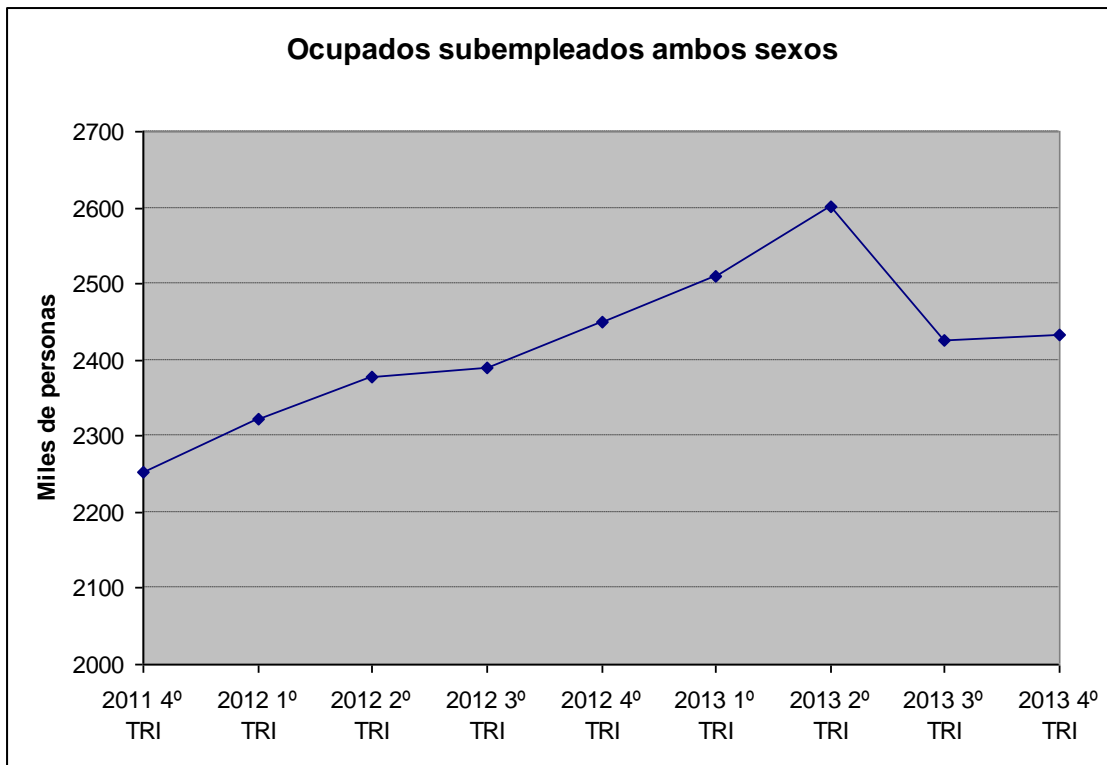
Este indicador muestra claramente por tanto como el empleo se ha precarizado en este país, ahora el trabajador no solo ha visto como se reducía su protección normativa y su salario, además trabaja muchas menos horas de las que desearía o en categorías inferiores a su formación, y por tanto los

empleos generados tras la reforma no satisfacen las demandas de los trabajadores que al ver como se reducen sus salarios y su nivel de protección busca trabajar mas horas para compensar las perdidas generadas por la nueva reforma.

Esto es una muestra clara de cómo se están precarizando los puestos de trabajo en España, la reforma laboral si ha tenido en cuenta la necesidad de capital y de inversión empresarial (eficiencia económica) pero sin duda no ha tenido en cuenta como iba a afectar esto a la calidad de los puestos de trabajo. Ahora el trabajador tiene un sueldo menor y además trabaja menos de lo que le gustaría o en categorías de inferior formación, su situación es más vulnerable en todos los sentidos y además ha perdido capacidad adquisitiva lo que le lleva a necesitar más horas de trabajo para cubrir las mismas demandas que tenia antes de los cambios normativos.

Sin duda el objetivo de generar igualdad no se ha cumplido ya que son las personas con menor capacidad adquisitiva las mas afectadas por el subempleo debido a su posición mas vulnerable dentro del mercado de trabajo. Aquellos trabajadores menos cualificados son los que deben aceptar los nuevos empleos de baja calidad que la nueva reforma esta generando, debido a la escasez de empleo y a la disminución de las rentas.

Observemos un gráfico elaborado a través de la tabla que hemos presentado que refleja el número de ocupados subempleados por trimestres desde el cuarto trimestre de 2011 hasta el primero de 2014, así veremos de forma más inmediata lo sucedido con los ocupados subempleados antes y después de la reforma.



A través de este grafico podemos valorar de forma mas clara la evolución de los datos, así podemos ver claramente como las cifras empiezan a crecer rápidamente y de forma progresiva a partir del tercer trimestre de 2012, alcanzando su punto máximo en el segundo trimestre de 2013.

Aquí es mas rápido y fácil ver la evolución de las cifras de subempleo y su evolución temporal, ese ultimo descenso de los datos de subempleo suponen un rayo de esperanza para los trabajadores, ya que ha habido una fuerte caída del subempleo a partir del tercer trimestre de 2012 y esas cifras apenas han crecido hasta el primer trimestre de 2014.

Si reducimos el subempleo, los trabajadores estarán más motivados en el proceso productivo y tendrán un mayor interés en aportar más al mismo, por tanto generamos crecimiento económico porque aumentamos nuestra productividad y rentabilidad. Sin embargo, si tenemos trabajadores que están desmotivados por la disminución del salario y por el subempleo, estos no tendrán la motivación suficiente y su aportación al proceso productivo será menor.

En términos de eficiencia social la reforma ha generado pues una clara ineficiencia social tal y como muestran los datos presentados. Ahora los trabajadores más vulnerables van a ser los más afectados por la creación de empleo que genera la reforma, por tanto la dispersión de los salarios será mayor. Esto afecta al problema distributivo, ya que por lo visto en este indicador los cambios normativos estimulan el crecimiento de la desigualdad en la distribución de la renta y la dispersión salarial.

Nuestro objetivo con este indicador era ver la precarización laboral tras la reforma, los datos demuestran un mayor número de trabajadores subempleados tras la misma y por tanto un descenso en las condiciones laborales de los trabajadores. Esto supone una mayor demanda de puestos de trabajo con baja cualificación que no genera la misma rentabilidad en el mercado. Es la consecuencia de apostar por el crecimiento económico en actividades que generan un menor valor agregado y que requieren trabajadores poco cualificados.

Si observamos los datos por sexo, podemos ver que hay más mujeres subempleadas y que su variación ha sido significativamente mayor a la de los hombres. Esto es una muestra clara de una mayor sensibilidad a los cambios en las mujeres que en los hombres, ahora son las mujeres las más afectadas por los datos del subempleo debido a que su posición en el mercado de trabajo sigue siendo más vulnerable que la de los hombres.

La sociedad moderna esta marcada por la creciente incorporación de la mujer al mundo laboral debido a los cambios demográficos sufridos por la sociedad española que favorecen su incorporación al mercado de trabajo (disminución de la tasa de natalidad, aumento del acceso al empleo, incremento de la productividad dentro del hogar,...). A pesar de ello, las mujeres son un colectivo claramente discriminado en el mercado de trabajo, sus salarios son inferiores a los de los hombres incluso cuando realizan el

mismo trabajo y esto se ve de forma más clara en épocas de recesión en las que escasea el empleo.

Ahora las mujeres gozan de una mayor cualificación y su posición en el mercado de trabajo es más competitiva que la de los hombres, sin embargo los datos de subempleo las colocan en una peor situación y esa mayor sensibilidad a los cambios se debe a motivos de discriminación por razón de sexo, las mujeres son peor tratadas que los hombres sobre todo en épocas de recesión y escasez y sufren el desigual reparto de trabajo, especialmente ahora que el empleo en España es muy escaso.

Ocupados a tiempo parcial que no han podido encontrar trabajo a tiempo completo (en miles de personas).

La siguiente tabla, será nuestro siguiente indicador de eficiencia social y nos muestra el número de ocupados a tiempo parcial que no han podido encontrar empleo a tiempo completo, en miles de personas.

Se muestra por trimestres desde el cuarto trimestre de 2011 hasta el primero de 2014, con el objetivo de analizar la evolución de los datos tomando como referencia la reforma laboral de 2012. La evolución de los datos muestra un claro incremento de los trabajadores a tiempo parcial que no han podido encontrar empleo a tiempo completo, durante todos los trimestres de 2012, 2013 y 2014, que se ha visto ponderado claramente desde el segundo trimestre de 2012 (fecha de la reforma laboral), desde entonces el crecimiento ha sido espectacular.

	2014TI	2013TIV	2013TIII	2013TII	2013TI	2012TIV	2012TIII	2012TII	2012TI	2011TIV
Total	1.713,0	1.736,7	1.606,1	1.726,7	1.643,6	1.574,3	1.490,0	1.470,6	1.424,1	1.356,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Datos brutos de la Encuesta de población activa.

Unidad de medida: miles de personas.

Como ya hemos mencionado al comienzo de esta eficiencia nuestro objetivo a través de los indicadores de eficiencia social, era mostrar los datos que demuestran el tipo de empleo que incentiva la nueva reforma laboral de 2012.

Para ello mostramos un grafico que indica la evolución de ocupados a tiempo parcial que no encuentran trabajo a tiempo completo en miles de personas.

Este grafico, nos indica de forma mas clara la evolución de los datos desde la reforma, ya que muestra aquellos trabajadores a tiempo parcial que no han podido encontrar trabajo a tiempo completo desde el cuarto trimestre de 2011 hasta el primero de 2014 (antes y después de la reforma) en miles de personas. Los datos para la elaboración de la tabla y del gráfico han sido extraídos como datos brutos de la página Web de Instituto Nacional de Estadística, de la encuesta de población activa.



Al observar los datos vemos como crecen de forma abultada mostrando una elevada cantidad de trabajadores subempleados, lo cual demuestra la intensa creación de empleo de baja calidad que va a reducir nuestro nivel de vida y nuestra capacidad adquisitiva en el mercado.

Estos trabajadores a tiempo parcial también están subempleados y trabajan menos horas de lo que desearían o en profesiones de menor nivel formativo. Ahora deben conformarse con un número de horas de trabajo menor y también con un menor salario o una inferior categoría profesional. Esto supone reducir la capacidad adquisitiva de las familias y frenar el consumo en la economía.

La reforma laboral no ha tenido en cuenta el principal problema que arrastra nuestro mercado laboral desde los años ochenta, la excesiva temporalidad. En realidad tiene unas tasas de temporalidad de las más altas de toda la Unión Europea lo que pone a España en un grave problema sobre todo para el desarrollo de su capital humano, debido a la baja calidad de los empleos que se generan.

Si queremos estimular la economía debemos crear empleos de calidad que nos permitan utilizar nuestro potencial productivo y aportar un mayor valor agregado al proceso de producción. Son los puestos de trabajo que mayor cualificación exigen, los que mayor valor agregado aportan a la economía y por tanto los que más rentabilidad generan.

Además precarizar los puestos de trabajo va a devaluar nuestro capital humano potencialmente más productivo, ahora esos trabajadores con mayor cualificación buscaran oportunidades de desarrollo en otros lugares, ante la falta de oportunidades que ofrece nuestra economía. Quedarse en España supone para estos trabajadores aceptar puestos de trabajo de inferior formación y por tanto pierden la inversión realizada en adquirir esa cualificación, por ello la mejor solución para ellos es intentar su incorporación al mundo laboral en economías que ofrezcan posibilidades de desarrollo profesional.

Las diferencias salariales entre los trabajadores a tiempo parcial y los trabajadores a tiempo completo, radican en las diferentes características que demandan los puestos de trabajo a tiempo parcial. Estos puestos de trabajo

requieren una formación menor y a menudo la duración de estos contratos es menor por lo que estos trabajadores transitan con frecuencia por el desempleo. Esto hace que el riesgo de pobreza de estos trabajadores aumente.

Recordemos que la temporalidad es un factor que aumenta el riesgo de pobreza laboral, por tanto si creamos este tipo de puestos de trabajo estaremos infravalorando nuestro capital humano y desaprovechando la oportunidad de obtener una mayor rentabilidad.

El riesgo de pobreza de los hogares responde al nivel educativo de sus miembros, por lo tanto estimular actividades que requieran bajos niveles de cualificación aumentará los niveles de pobreza de la población.

Sin duda esto va a afectar al problema distributivo generando una mayor dispersión de los salarios y aumentando la desigualdad entre los trabajadores. Ahora las diferencias entre los que más tienen y los que menos crecerán y los niveles de pobreza aumentarán generando unas desigualdades que pueden poner en peligro la cohesión social.

El siguiente indicador nos muestra los ingresos medios por hogar, veremos que la reducción de la renta media que perciben las familias a pesar de que es debida en su mayoría a la crisis, se debe a la reducción de los salarios y a la creación de empleo de baja calidad. Este empleo precario reduce las rentas familiares aumentando el riesgo de pobreza. Por ello hemos decidido analizar de forma conjunta el indicador de ingresos medios con otro indicador relativo al nivel de pobreza debido a que tienen mucho que ver el uno con el otro. Recordemos que la mayor parte de las rentas de las familias son las que provienen del trabajo y por tanto si reducimos los salarios aumentamos el riesgo de pobreza.

Ingresos por hogar/ Evolución del indicador de pobreza

Este va a ser nuestro último indicador de eficiencia social. Aquí mostramos una tabla con los datos de ingresos por hogar. La tabla expresa en euros las rentas medias familiares.

Año	2008	2009	2010	2011	2012
Ingresos x hogar	30045	29634	28206	27747	26775

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Nota de prensa de 27 de mayo de 2013 (Encuesta de condiciones de vida).

Unidad de medida: Euros.

La tabla que mostramos a continuación, sirve como indicador de eficiencia social ya que nos permite analizar no solo el problema asignativo sino también el distributivo. Así analizaremos no solo la eficiencia asignativa sino también la distributiva, es decir se trata de ver si la asignación ha sido eficiente y el grado de desigualdad que esta genera.

A través de este indicador queríamos mostrar como se ha reducido la capacidad adquisitiva de la población y lo que esto supone para el riesgo de pobreza de la sociedad. Se han consultado datos sobre los niveles de pobreza y sobre el nivel de renta de la población para ver como las nuevas medidas afectaban al problema distributivo y a la desigualdad.

Mostramos ahora una tabla que muestra la evolución de los niveles de pobreza desde el año 2009 utilizando como indicador la tasa de riesgo de pobreza. Como vemos, este indicador de pobreza relativa no ha parado de crecer desde 2009, únicamente en 2013 se ha visto reducido (más adelante diremos los motivos). Recordemos que existe una amplia interrelación entre esta variable y la reducción de la renta media, por ello hemos mostrado el análisis de ambos indicadores en el mismo apartado.

Año	2009	2010	2011	2012	2013
Indicador de Pobreza	20,4	20,7	20,6	20,8	20,6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Nota de prensa de 27 de mayo de 2013 (Encuesta de condiciones de vida).

Unidad de medida: Porcentaje.

Este indicador nos muestra el porcentaje de población por debajo del umbral de la pobreza⁶. Es un indicador relativo que mide desigualdad, no mide pobreza absoluta, sino cuantas personas tienen ingresos bajos en relación al conjunto de la población. Así este indicador nos muestra el porcentaje de personas cuyos ingresos se sitúan por debajo del 60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo respecto del total de la población.

Vemos que excepto en el último año (2013) los niveles han crecido en cierto modo influenciados por los efectos de la crisis, pero también por la baja calidad de los puestos de trabajo que genera la nueva reforma de 2012. Si disminuyen los ingresos de las familias más gente estará por debajo del umbral de pobreza.

Debemos hacer una aclaración respecto a los datos ya que estos no muestran lo que parece en un principio y en el año 2013 podemos observar una reducción del porcentaje de personas por debajo del nivel de pobreza. Esto no quiere decir que se han reducido los niveles de pobreza, simplemente al reducirse la renta media por hogar, también se reduce el umbral de la pobreza y por tanto hay menos gente por debajo de dicho umbral.

Recordemos que el umbral de la pobreza se fija en el 60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo, y por tanto si se reduce dicho umbral, también se reducirá el porcentaje de personas por debajo del mismo. Por ello al valorar los datos debemos tener en cuenta todas las variables que producen

⁶ Ingreso mínimo necesario para adquirir un adecuado nivel de vida. El umbral de riesgo de pobreza se fija en el 60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo de una persona.

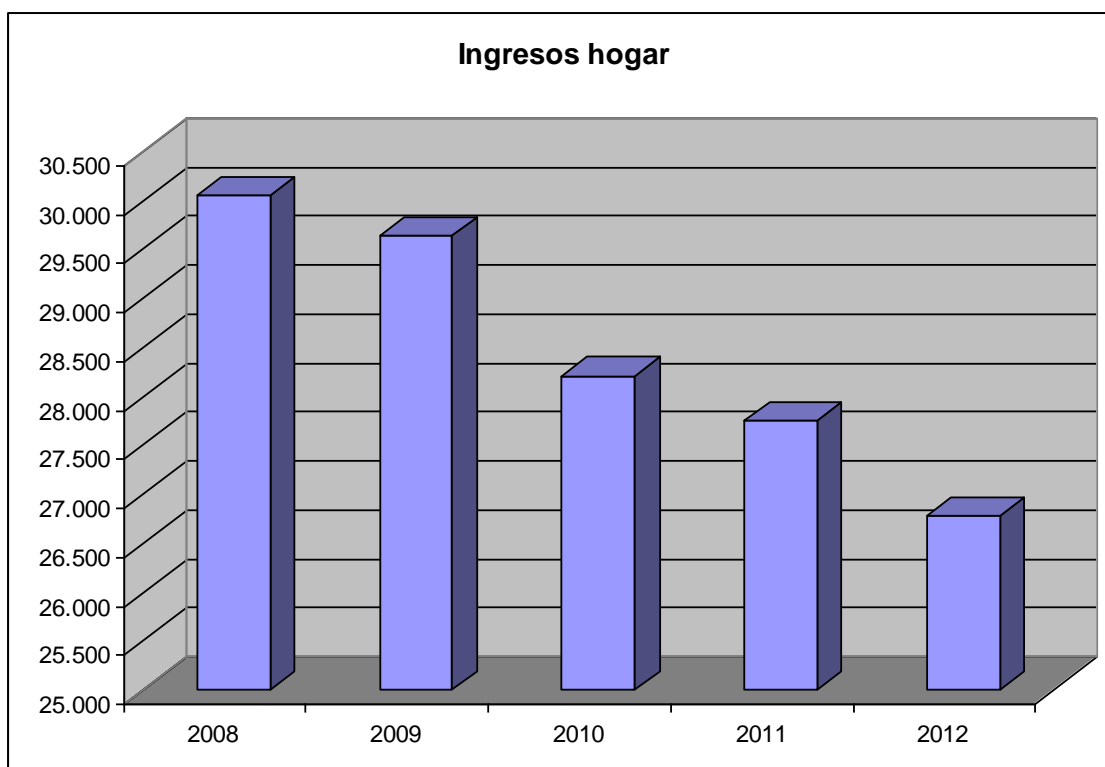
modificaciones en los datos, para no realizar interpretaciones equivocadas sobre la evolución de estos. En este caso una reducción de la tasa de riesgo de pobreza no significa que se haya reducido la pobreza sino que el umbral que marca el nivel de pobreza ha bajado y por tanto hay menos gente por debajo de él.

Como hemos dicho antes, los datos están ponderados por los efectos de la etapa recesiva que vivimos y las valoraciones que presentamos pueden estar fuertemente influenciadas por los efectos de la misma.

Veamos un grafico que nos muestre de forma mas clara la evolución de los ingresos medios por hogar, de tal forma que podamos asociar en el análisis la disminución de rentas y el aumento de los niveles de pobreza. Esto nos dará una visión mas clara de los niveles de la dispersión de la renta y de los niveles de desigualdad.

Se trata de saber que va pasar con las rentas de los que menos tienen y de la capacidad adquisitiva de estos, cuyo riesgo de pobreza va a verse incrementado al ver la disminución de la renta media que marca un claro nivel descendente ya desde el año 2008 (etapa recesiva), pero incrementado en 2012 debido a la disminución salarial que ha ocasionado la reforma laboral.

Al observar el grafico vemos como los ingresos por hogar han caído desde el año 2008 hasta el año 2012, descendiendo los datos a un ritmo similar a lo largo de estos años. La reforma laboral como vemos no ha sido capaz de paliar los efectos de la crisis y la renta media por hogar sigue reduciéndose provocando que el riesgo de pobreza entre las familias aumente de forma irremediable (como hemos visto en la tabla que muestra el nivel de pobreza).



Los datos hasta 2012 muestran un incremento de los niveles de pobreza y teniendo en cuenta que la renta media por hogar sigue reduciéndose, es normal que el riesgo de pobreza aumente.

El modelo de crecimiento económico que propone la nueva reforma tampoco ayuda, ya que se están generando empleos de baja calidad que requieren reducidos niveles de formación. El riesgo de pobreza guarda una relación inversa con el nivel educativo, siendo mayor cuanto menor es el nivel educativo; y menor cuanto mayor es la educación.

Si proponemos un modelo de crecimiento basado en la creación de empleos de baja calidad (peores condiciones laborales y salariales, menor protección al trabajador, etc) estaremos aumentando la desigualdad salarial y las diferencias entre los que mas tienen y los que menos, aumentando el riesgo de pobreza en la población. Además no resulta económicamente más rentable incentivar actividades que requieran mano de obra poco cualificada, ya que en épocas recesivas estos trabajadores son más vulnerables y la destrucción de empleo es mayor.

La desigualdad salarial sigue un patrón contradiccional en España, por ello tiende a actuar de contrapeso durante la fase de expansión y como estímulo durante la recesión, es decir, en épocas de crecimiento crece el empleo poco cualificado, aumenta la demanda de empleo y disminuyen las desigualdades salariales y en épocas recesivas se manifiestan los excesos de oferta y aumenta la desigualdad salarial.

La desigualdad salarial es corregida por determinadas instituciones laborales que marcan suelos salariales y limitan la dispersión de la renta en los niveles más bajos. Sin embargo los cambios normativos en la negociación colectiva facilitan fijar suelos salariales muy bajos que condicionan la estructura salarial y reducen los salarios, así la disminución de la renta media por hogar y el aumento de la tasa de riesgo de pobreza.

El empleo de baja calidad supone una menor rentabilidad de los trabajadores más productivos (los más cualificados) que son los que mayor valor agregado pueden aportar al proceso productivo. Si no estimulamos aquellos sectores con mayores posibilidades de crecimiento, no obtendremos la rentabilidad que podríamos conseguir.

Esto es lo que le ha sucedido a España por el modelo de crecimiento económico planteado durante la década de 2000-2010, la intensa creación de empleo de bajos salarios en un contexto de moderación salarial reduce la capacidad adquisitiva media de los ciudadanos aumentando el nivel de pobreza laboral.

Así ahora España sufre las consecuencias de la crisis con mayor dureza debido al desarrollo de sectores poco productivos que han devaluado el capital humano, han generado una menor rentabilidad y han aumentado los niveles de pobreza.

Además, estimular la demanda de trabajos temporales y de baja calidad (peores salarios, peores condiciones laborales,...) supone un riesgo elevado

para el desarrollo de nuestro capital humano que ante la falta de opciones en el mercado laboral español puede migrar en busca de mejores opciones laborales.

Esto ya está empezando a suceder y el país sufre una pérdida de capital humano cualitativamente muy importante que sin duda va a afectar a la recuperación, ya que los trabajadores que se marchan son los más cualificados y los que pueden aportar mayor valor agregado a la producción.

Sin duda la reforma no estimula crear empleo de calidad, ya que no se ha tenido en cuenta el problema de la calidad del empleo que se creaba. El aumento de los niveles de pobreza hace que crezcan las desigualdades sociales entre la población y a su vez las prestaciones sociales pierden su capacidad distributiva impidiendo corregir las desigualdades en la distribución de la renta.

Esto nos lleva a una renta más concentrada y menos dispersa, menos equitativa; ahora los que menos tenían tienen aun menos y por tanto la reforma laboral no estimula la equidad, más bien estimula que crezca la desigualdad y los niveles de pobreza.

Las prestaciones sociales y las instituciones parecen haber perdido capacidad para redistribuir la renta en los niveles más bajos, esto unido a la pérdida de capacidad adquisitiva de las familias incrementa aun más el problema distributivo generando más desigualdad en la distribución de la renta.

EFICIENCIA DINÁMICA

Schmitter dice "Mucho de lo que preocupa de los sectores está relacionado con las cuestiones del fomento y el ajuste de la industria, es decir, con la capacidad de un conjunto dado de empresas para responder con eficiencia dinámica a los cambios de las preferencias de los consumidores, la tecnología, la situación de la competencia internacional, etc."

Por tanto la eficiencia dinámica es aquella que trata de medir la influencia de los cambios normativos en la asimilación de nuevas tecnologías, en los cambios en las preferencias de los consumidores, y en la situación de la competencia internacional.

Después de los análisis anteriores, ha quedado claro que es necesario estimular aquellos sectores con mayores posibilidades de crecimiento para obtener mayor rentabilidad y mayor valor de nuestro capital humano. Por ello es importante invertir en aquellos sectores que mayor valor agregado nos ofrecen ya que serán los que mas aportarán a nuestro proceso productivo.

Por ello al valorar la eficiencia dinámica hemos decidido ver como podían afectar las nuevas medidas de la reforma a la inversión en I+D, para saber que sectores económicos se estaban estimulando y si el crecimiento era sostenible en el largo plazo. Este parámetro nos permite ver si se están estimulando los sectores más productivos que son los más intensivos en tecnología y requieren un mayor nivel de formación, o si por el contrario el sistema de crecimiento económico busca la creación de empleo de baja calidad.

Ya hemos visto que el modelo estaba basado en un crecimiento que requiere empleos de baja calidad que exigen escaso nivel de formación, por tanto esto supone invertir en actividades que requieren bajos niveles de formación. Por ello suponemos ya como va ser la evolución de los datos, no obstante vamos a valorar los cambios en la inversión en I+D antes y después de la reforma para tratar de analizar el problema de la inversión en sectores poco productivos.

Tasa de variación del gasto en I+D

Este indicador de eficiencia dinámica nos permite analizar los cambios en la inversión antes y después de la reforma. Nos muestra un porcentaje de variación del gasto en I+D por años y por sectores.

	2008	2009	2010	2011	2012
Total	10,2	-0,8	0	-2,8	-5,6
Empresas	8,3	-6,3	-0,8	-1,5	-4,1
Administración	13,8	9,5	0,1	-5,7	-7,4
Enseñanza Superior	11,8	3,2	1,6	-2,9	-7,2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Nota de prensa de 14 de noviembre de 2014 (Estadística sobre actividades de I+D).

Unidad de medida: Porcentaje.

La fuente de información es de nuevo el Instituto Nacional de Estadística a través de su nota de prensa de 2013 sobre la encuesta de inversión en I+D. Esta fuente de datos elaborada nos permite valorar la variación porcentual de la inversión en I+D por sectores.

Los datos muestran un claro descenso de la inversión desde el año 2009 en adelante que no se ha corregido tras la reforma laboral. En realidad en el año 2009 empieza a ser negativa la tasa total de inversión y en 2011, todos los sectores muestran valores negativos.

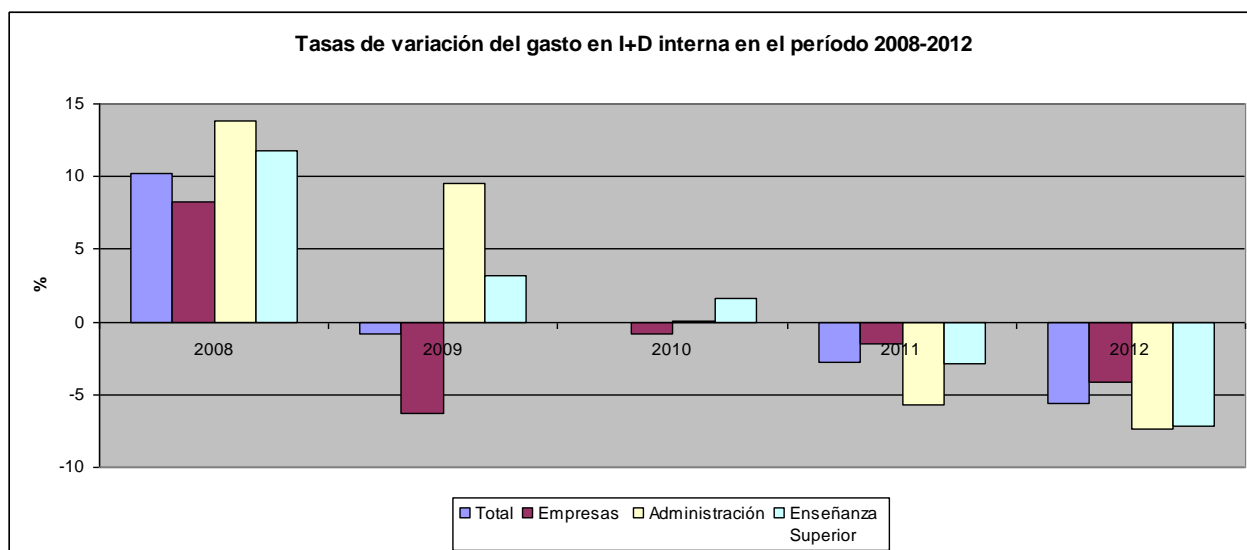
En el año 2012 las tasas negativas siguen disminuyendo mostrando niveles de inversión muy reducidos respecto a años anteriores. Recordemos la etapa recesiva que vivimos y que marca claramente la tendencia de los datos sin olvidar los cambios normativos que también influyen sobre los niveles de inversión en I+D.

Podemos ver que la inversión en actividades productivas que requieren un elevado nivel formativo se reducen hasta dar tasas de variación porcentual negativo, que indica una clara reducción de la inversión en este tipo de actividades que realmente son más rentables ya que aportan un mayor valor agregado al proceso productivo.

Las actividades que requieren un alto nivel de formación son aquellas que pueden favorecer un mayor nivel de crecimiento económico, y por tanto es en ellas donde debemos invertir si queremos lograr un crecimiento sostenido en el largo plazo.

Realmente estamos generando empleo de baja calidad que no requiere inversión en I+D, sino en actividades que generan puestos de muy bajas condiciones laborales. Se esta estimulando la actividad económica pero debemos preguntarnos que tipo de empleo demandan las actividades que estamos estimulando.

El grafico que presentamos a continuación nos da una visión clara de los cambios en la inversión, esta elaborado a partir de la tabla presentada y nos da una visión más gráfica de la variación de los datos.



Estos cambios se deben en buena parte al modelo de crecimiento económico que se ha venido planteando en las últimas décadas, basado en la inversión en sectores poco productivos que han generado empleos de baja calidad y han reducido nuestra rentabilidad. Esa menor rentabilidad también supone una menor capacidad de inversión y por tanto es normal que en épocas de recesión los niveles de inversión se reduzcan.

Sin embargo no parece muy lógico seguir apostando por un modelo de crecimiento que disminuye nuestra rentabilidad y genera puestos de trabajo de baja calidad. Esto genera grandes diferencias salariales entre trabajadores y aumenta el riesgo de pobreza de la población, especialmente en épocas recesivas que vienen acompañadas de una amplia destrucción del empleo menos cualificado.

Quizás apostar por esos sectores tan poco productivos haya sido el primer obstáculo para que ahora la inversión en nuevas tecnologías se haya frenado. Apostar por sectores más productivos e intensivos en capital mejoraría nuestra rentabilidad y nos daría una mejor posición competitiva en el mercado de bienes y servicios.

Sin embargo la reforma busca más la creación de empleo de forma cuantitativa y no se fija en la calidad del empleo que se está creando. Se fomenta la creación de empleos de baja calidad (peores condiciones laborales y salariales, menor protección normativa,..), estimulando la actividad en sectores que exigen un reducido nivel formativo.

Sin duda esto es un error y ahora en plena época recesiva se ve de forma mucho más clara como afecta a la inversión a través del gráfico que se presenta. En realidad es un círculo vicioso y para salir de él debemos plantearnos un cambio de modelo de crecimiento, ya que el que ahora seguimos disminuye nuestra rentabilidad y devalúa nuestro capital humano.

Se trata de valorar nuestro capital humano y plantear un modelo que estimule de manera permanente la inversión en actividades intensivas en tecnología y que requieren un alto nivel formativo.

Esto va a mejorar nuestra rentabilidad, nuestra capacidad adquisitiva y nuestra posición en el mercado; nuestro capital humano potencialmente más productivo (el más cualificado) no se irá del país en busca de oportunidades ya que será nuestra economía quien se las ofrezca.

EFICIENCIA POLITICA

Para analizar este tipo de eficiencia debemos atender a los factores politizadores que facilitan la producción y el intercambio de bienes y servicios en el mercado. Así debemos tener en cuenta factores como practicas políticas poco convencionales que afectan al marco institucional, practicas democráticas y violencia, y aceptación de la legitimidad de los acuerdos. Estas variables o indicadores, sirven de parámetros para mostrar la influencia de los cambios normativos en la eficiencia política.

Se trata de ver la influencia política de los cambios normativos, para ello vamos a analizar aquellas variables políticas que nos muestren la incidencia de los cambios en el orden político.

Recordemos que esta eficiencia tiene en cuenta los dos problemas, tanto el asignativo como el distributivo. Por tanto veremos como afecta el cambio normativo tanto a la eficiencia como a la equidad.

Para analizar la eficiencia política de la reforma laboral de 2012 vamos a utilizar como primer indicador las jornadas de trabajo pérdidas por huelga, el número de participantes en las huelgas y el número de huelgas realizadas en los últimos años. Así veremos el grado de aceptación de los acuerdos por parte de la población y como han evolucionado estas variables antes y después de los cambios normativos.

Huelgas/Jornadas no trabajadas/Participantes.

El siguiente indicador político esta relacionado con las huelgas, aquí mostramos una tabla en la que se indica el numero de participantes en las huelgas, las jornadas no trabajadas por las huelgas y el numero de ellas que se han hecho desde 2009 hasta 2012.

Hemos intentado encontrar más datos en el Instituto Nacional de Estadística pero no ha sido posible, hemos encontrado información en artículos de periódico también que confirman la información de los datos de este indicador de eficiencia política.

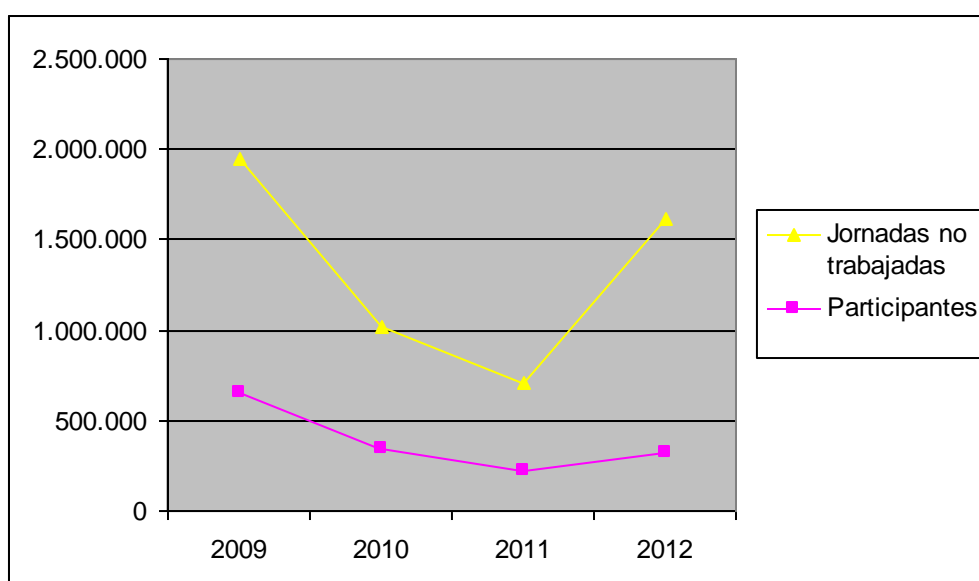
Aquí esta la tabla con la información sobre las huelgas desde el año 2009 hasta el año 2012. La unidad de medida es el número que se muestra en la tabla, tanto para las huelgas como para los participantes y las jornadas perdidas.

	2009	2010	2011	2012
Huelgas	1.001	984	777	878
Participantes	653.483	340.776	221.974	323.871
Jornadas no trabajadas	1.290.852	671.498	485.054	1.290.114

Fuente: Instituto Nacional de estadística. Boletín de Estadísticas Laborales. Ministerio de empleo.

Unidad de medida: Número de huelgas, de personas participantes en huelga y de jornadas de trabajo no trabajadas a causa de la huelga.

El gráfico nos permite visualizar mejor los efectos que produce la reforma laboral en las huelgas, sobre todo el mayor incremento del número de participantes en el año 2012, respecto a las demás variables.



Como podemos ver en el gráfico y en la tabla, todos los factores que indican una mayor conflictividad laboral han crecido en el año 2012, de esta forma ha habido más huelgas, más participantes y mas jornadas perdidas a consecuencia de las huelgas. Esto demuestra que la sociedad no esta conforme con las nuevas medidas impuestas por el gobierno y solicita cambios de forma inmediata a través de la formula democrática que se lo permite: la huelga. De ahí el incremento de estas variables.

Pero si hay una variable que ha aumentado por encima de las demás, esa es el número de participantes en las huelgas. Eso demuestra que el número de personas disconformes durante el año 2012 ha crecido de forma abultada y de ahí ese incremento.

Por primera vez durante la crisis, aumenta la conflictividad laboral, tal y como podemos observar en el gráfico y en la tabla. Desde el año 2009 en el que estábamos inmersos en la etapa recesiva, la conflictividad laboral disminuye cada año hasta el año 2011. La verdad es que el miedo paraliza, por ello durante la crisis, el miedo y la creciente destrucción de empleo obligan a los trabajadores a pensarse dos veces si participar en las protestas, de ahí la bajada de la conflictividad durante la crisis (años 2010 y 2011 hay una reducción de todas las variables que muestran la conflictividad laboral).

Sin embargo la gravedad de la agresión que han sufrido los trabajadores con la reforma de 2012, provoca que la gente se de cuenta de la gravedad de la situación y decida hacerse oír. De ahí ese incremento de estas tres variables que indican el nivel de conflictividad en 2012. El nivel de abuso por parte de los legisladores y la falta de resultados de los cambios normativos, obliga a los trabajadores a cambiar su actitud, los efectos de la nuevas medidas han hecho mucho daño a los trabajadores y a pesar de la escasez de empleo y de la libertad que gozan ahora las empresas para despedir y contratar, los trabajadores reivindican una mayor protección de la ley.

Este espectacular aumento de la participación, tiene que ver con el abuso que las nuevas medidas suponen para las condiciones de vida de la población, cuyas rentas van a verse mermadas considerablemente, estas medidas generan una mayor desigualdad en la distribución de la renta y hacen más vulnerables en el mercado de trabajo a aquellos colectivos más desfavorecidos. Esto incrementa la desigualdad, los niveles de pobreza en la población y el grado de conflictividad laboral de los trabajadores que sienten la impotencia de no poder cambiar su situación.

Esto sin duda afecta claramente al orden político y crea desequilibrios sociales, que ponen en riesgo la cohesión social y el orden político. Sin duda esta reforma ha generado ineficiencia política, ya que el orden político está seriamente afectado por este incremento de las huelgas, de los participantes y de las jornadas perdidas por la huelga durante el año 2012, el único año de la crisis en el que se puede ver un incremento de la conflictividad laboral.

Estos datos nos demuestran que los trabajadores se ven seriamente afectados por el cambio de normativa y traducen esa inestabilidad e inseguridad laboral en un incremento de la conflictividad laboral que daña seriamente el orden político del país.

Este incremento de conflictividad se debe a la impotencia de los trabajadores para aceptar las nuevas medidas, que ven como la nueva reforma reduce sus derechos y empeora sus condiciones laborales. Los trabajadores, sobre todo los que tienen una menor cualificación, sienten la inseguridad del despido de las grandes empresas debido a las facilidades que les da la nueva ley.

Además ven como sus derechos se reducen drásticamente y como sus condiciones laborales empeoran. Esta precarización laboral y la disminución de rentas ha llevado a los trabajadores a incrementar el número de huelgas, así como el número de participantes en ellas y las jornadas de trabajo perdidas.

La población toma conciencia de la gravedad del problema y decide participar en las protestas.

El único instrumento con el que cuentan los trabajadores para reivindicar esta nueva situación es la huelga. La huelga se convierte en la válvula de escape y en la fórmula democrática de reivindicación de los trabajadores. De ahí el incremento de las huelgas, de los participantes en ellas y de las jornadas perdidas durante el año 2012.

Es inevitable que los trabajadores reivindiquen sus derechos después de la reducción de la protección normativa y un empeoramiento así de las condiciones laborales. Este dato sin duda revela la ineficiencia política de la reforma laboral que hace que los trabajadores se manifiesten en contra de los cambios normativos.

Además esta falta de orden político va a afectar claramente a la cohesión social del país, aumentando los niveles de violencia y conflictividad en todos los ámbitos. La falta de equidad de estas medidas se traduce en divergencias sociales entre los trabajadores que ven como esta reducción de normativa protectora tiene unas consecuencias dramáticas para sus intereses y por ello utilizan la huelga como herramienta para canalizar su descontento con las nuevas medidas normativas.

Participación política en las elecciones europeas de 2014

Los datos de este indicador son los porcentajes de participación de estas elecciones 2014 y el de las pasadas en 2009. Se ha pasado de un 44,99% en 2009, a un 45,85 en 2014. Ha habido una mayor participación respecto a las pasadas elecciones.

Sin duda la mayor participación política tiene que ver con los cambios normativos, sobre todo al analizar el reparto de escaños entre los partidos políticos. Los dos partidos en torno a los cuales se ha polarizado la política

española han perdido un importante apoyo a favor de otras fuerzas políticas que buscan nuevas medidas para combatir la etapa recesiva. Es el peor resultado históricamente hablando del bipartidismo en el que se había polarizado la política española.

Esto supone una mayor conciencia por parte de los ciudadanos del problema en el que ha desembocado la crisis tras la reforma laboral de 2012. Como ya hemos mencionado la creación de empleo de baja calidad y la pérdida de protección por parte de los trabajadores se traduce en unos resultados en los comicios cuando menos sorprendentes. Ahora los ciudadanos quieren nuevas alternativas políticas debido a la nueva situación tras la reforma de 2012.

Tras la reforma, la fuerza política impulsora de estos cambios normativos ha perdido ocho escaños demostrando un menor apoyo a pesar de una mayor participación. Eso demuestra que la gente ya no cree en este partido tras la imposición de este decreto-ley que empeora la situación de los trabajadores y aumenta el riesgo de pobreza.

La dureza de las consecuencias de la reforma en la creación de empleo y en la pérdida de amparo legal por parte del trabajador, ha dado estos resultados en las urnas, mostrándonos una participación que pide cambios en la estructura de crecimiento económico y de creación de empleo.

Sin duda el aumento de las diferencias salariales, de la desigualdad y de los niveles de pobreza ha hecho que los ciudadanos reivindiquen cambios en las políticas de inversión y de empleo.

Es necesario crear empleo a partir de actividades que aporten un mayor valor agregado a la economía y que favorezcan una menor dispersión salarial y un reparto más equitativo de la renta, para ello es necesaria la intervención de nuestros representantes políticos fomentando políticas consensuadas basadas

en un modelo de crecimiento que favorezca una mayor rentabilidad y revalorice nuestro capital humano.

Las actuales medidas como hemos comentado ponen en riesgo la cohesión social y el orden político, debido a que la desigualdad y los niveles de pobreza se incrementan. Esto hace que los ciudadanos pierdan su confianza en las dos formaciones políticas mayoritarias (PSOE y PP) y busquen nuevas medidas en formaciones políticas alternativas.

Ahora la sociedad empieza a perder su apoyo político a las dos fuerzas políticas mayoritarias evidenciando la crisis política que sufren ambos partidos cuyo respaldo político ha sido el peor de su historia. A pesar de ello estas dos fuerzas políticas siguen teniendo un respaldo mayoritario aunque su apoyo en las urnas se haya reducido notablemente. Esto evidencia la falta de políticas consensuadas de estos partidos que tras las dos reformas laborales (2010 y 2012) que han impuesto a la sociedad española, han perdido apoyo en las urnas.

4- CONCLUSIONES.

El modelo de crecimiento económico planteado por los sucesivos gobiernos desde los años 90 y basado en el desarrollo de actividades poco productivas, ha mostrado sus carencias con la llegada de la crisis económica. El capital humano se devalúa y cada vez obtenemos una menor rentabilidad en el mercado; el cambio de modelo resulta fundamental para estimular un crecimiento sostenido.

Al realizar este trabajo queríamos mostrar la importancia de tener en cuenta todas las variables al realizar una reforma normativa como lo fue la de 2012.

Estos cambios normativos han generado una fuerte influencia en todos los sectores y nuestro objetivo era medir los efectos de dichos cambios, en cada uno de los sectores a analizar. Para ello hemos utilizado aquellos indicadores más representativos de cada una de las eficiencias, de tal forma que se vea la influencia de dichos cambios en cada uno de los sectores.

De esta forma abordamos el problema asignativo y el distributivo, no solo nos interesa si la asignación de recursos es eficiente sino también que la distribución de los mismos sea equitativa.

Para la eficiencia económica vimos la evolución del PIB, de la productividad y de la aportación de la demanda nacional y extranjera. Así pudimos valorar como la reforma afectaba a la economía nacional y al nivel productivo de los trabajadores. También utilizamos como indicador el coste laboral anual, que nos permitió valorar la reducción de costes laborales para el empresario y la reducción salarial para los trabajadores que la nueva reforma ha generado.

Las conclusiones respecto a esta eficiencia son claras, al disminuir el coste laboral y los salarios el empresario mejora su posición en el mercado. Además los trabajadores aumentan su productividad y reducen sus salarios lo que los hace mucho más competentes en el mercado, esto se debe a la reducción de protección normativa y a la falta de estímulo en la actividad económica que hace que los trabajadores temerosos de perder su empleo se vuelvan más productivos.

También las medidas contra el absentismo que ha establecido la reforma han ayudado a mejorar la productividad en los trabajadores. Como hemos dicho estas medidas reducen la protección normativa del trabajador y le hacen más vulnerable, ante la falta de empleo y esa mayor vulnerabilidad, el trabajador aporta más al proceso productivo por el temor que siente a perder su empleo que en estos momentos es la principal fuente de ingresos y además ahora que escasea la oferta de trabajo.

Sin embargo el PIB se reduce (entre otras cosas por la falta de estímulo a la actividad económica) y muestra una importante caída de la demanda nacional. La demanda nacional decrece y sin embargo las exportaciones aumentan, debido a la reducción de precios del producto nacional. La demanda nacional marca una tendencia negativa debido a la disminución de la renta y de la capacidad adquisitiva de las familias que ahora tienen una posición más débil en el mercado y no pueden demandar tanto como lo hacían antes. Se sustituye la caída de la demanda nacional por el aumento de la demanda extranjera (exportaciones). De esta manera se frena la caída del PIB.

Pero debemos recordar lo que Schmitter (1992) dice: "La medición de la eficiencia estática en la asignación se realiza con los siguientes indicadores: la utilización de la capacidad; la productividad; los precios relativos o la relación real de intercambio; y, naturalmente, la rentabilidad". Por ello podemos decir que el modelo económico que se plantea, al apostar por actividades económicas tan poco productivas que apenas aportan valor agregado a proceso

productivo, reduce nuestra rentabilidad y por tanto nuestra eficiencia estática en la asignación.

La eficiencia dinámica nos ayudo a ver la disminución de la inversión en actividades intensivas en tecnología, consecuencia de nuestro actual modelo económico basado en actividades poco productivas. La escasa capacidad adquisitiva de nuestra economía nos obliga a reducir las inversiones en aquellas actividades que generan un mayor valor agregado a la economía, como consecuencia del modelo económico que sigue nuestra economía desde hace más de 20 años. Este modelo esta basado en estimular actividades de bajo nivel formativo que generan puestos de trabajo de bajos salarios y baja cualificación.

Esto reduce la rentabilidad de nuestra economía y devalúa nuestro capital humano que ante la falta de oportunidades de desarrollo que le ofrece el mercado de trabajo español, es probable que opte por migrar a otras economías que le ofrezcan más oportunidades. Si nuestros trabajadores más cualificados se marchan a otras economías, estaremos perdiendo nuestro capital humano más valioso y potencialmente más rentable y la recuperación económica será más difícil y tardía.

La eficiencia social es la más importante dentro de nuestro análisis. Queríamos mostrar a través de este trabajo, como la reforma ha afectado al mayor problema del mercado laboral español de los últimos 20 años, la temporalidad.

Para ello hemos analizado los datos de subempleo del mercado laboral español para ver la calidad del empleo que se estaba generando. Los datos han sido muy claros al respecto y nos han mostrado un fuerte incremento de los trabajadores subempleados.

También han aumentado los niveles de trabajadores a tiempo parcial que no encuentran trabajo a tiempo completo y el de ocupados subempleados,

mostrando que el número de personas que trabaja menos de lo que desearía o en puestos de trabajo de inferior categoría ha crecido. Esto también se debe al modelo de crecimiento económico que se ha venido planteando en nuestra economía en los últimos 20 años, que unido a los efectos de la crisis y a los cambios normativos, nos ha conducido a la precarización laboral que ahora sufren los trabajadores.

Además era importante dentro de esta eficiencia ver como afectaban los cambios a la distribución equitativa de la renta y a la desigualdad (recordemos que esta eficiencia aborda tanto el problema asignativo como el distributivo), para ello utilizamos como indicadores la renta media por hogar y un indicador de riesgo de pobreza (tasa de riesgo de pobreza), de esta forma hemos podido valorar como la reforma ha aumentado el riesgo de pobreza en la población y ha incrementado la desigualdad dentro de la sociedad. Cada vez las diferencias entre los que más tienen y los que menos es mayor, poniendo en riesgo la cohesión social y el funcionamiento del estado del bienestar.

Este modelo de crecimiento que se plantea desde los años 80 genera puestos de trabajo de baja calidad, con peores condiciones salariales y que generan una menor rentabilidad; por ello debemos cambiar nuestra política económica y buscar estimular la actividad económica en aquellos sectores con mayores posibilidades de crecimiento, aquellos que demandan puestos de trabajo con elevados niveles de cualificación, que aportan un mayor valor agregado al proceso productivo y que nos hacen más competitivos en el mercado.

Este cambio mejorará nuestra posición en el mercado ya que aportaremos mayor valor agregado al proceso productivo y disminuirá la desigualdad en la distribución de la renta, ya que las diferencias salariales serán menores y el riesgo de pobreza entre la población también. Esto nos lleva a una economía más eficiente y a un reparto más equitativo, pero requiere un cambio en las políticas económicas y de empleo.

Debemos cuidar nuestro capital humano más valioso, ya que este es el que nos proporcionará una mayor rentabilidad, de lo contrario si permitimos que nuestros trabajadores más cualificados se marchen, seguiremos incrementando la desigualdad y los niveles de pobreza de la sociedad, y nuestra competitividad y posición en el mercado serán considerablemente inferiores. El crecimiento sostenido será más factible si se estimulan actividades más productivas que requieren trabajadores más cualificados.

Recordemos que este trabajo tiene una serie de limitaciones debido a que la reforma laboral se realizó en 2012 y en la página del INE no hay datos posteriores a ese año (la última nota de prensa es de 2013 y muestra los datos hasta 2012). Por ello entendemos que la economía y la sociedad aun están en pleno proceso de adaptación a los cambios y por tanto muchas de las valoraciones deberán ser tenidas en cuenta al analizar los resultados de los años posteriores, ya que estos parámetros pueden cambiar.

5- BIBLIOGRAFÍA.

María Ángeles Davia Rodríguez. *Primer informe sobre la desigualdad*. Capitulo 2, Mercado de trabajo y desigualdad (2013). Fundación alternativas.org. Páginas 75-135.

Fundación 1º de Mayo. *34 Reformas Laborales. Análisis de su alcance y efectos*. Informes. Número de Febrero de 2014.

Manuel V. Gómez. *Las jornadas de huelga se disparan tras la reforma laboral de 2012*. El País (2013). Enlace: http://economia.elpais.com/economia/2013/01/13/actualidad/1358102642_960498.html

Carlos Gradín y Coral del Río. *Primer informe sobre la desigualdad*. Capitulo 3, El desempleo de mujeres, inmigrantes y jóvenes (2013). Fundación alternativas.org. Páginas 135-193.

Instituto Nacional de Estadística. *Nota de prensa de 27 de agosto de 2013*. Contabilidad nacional de España. Actualización de la serie contable 2009-2012.

Instituto Nacional de Estadística. *Nota de prensa de 27 de mayo de 2014*. Encuesta de condiciones de vida. Resultados definitivos año 2013.

Instituto Nacional de Estadística. *Nota de prensa de 22 de Julio de 2013*. Encuesta de presupuestos familiares año 2012.

Instituto Nacional de Estadística. *Nota de prensa de 14 de Noviembre de 2013*. Estadística sobre Actividades en I+D. Resultados definitivos.

Instituto Nacional de Estadística. *Nota de prensa de 29 de Abril de 2014*. Encuesta de población activa. Primer trimestre de 2014.

Instituto Nacional de Estadística. *Nota de prensa de 26 de julio de 2012.*

Instituto Nacional de Estadística. *Encuesta anual de coste laboral.* Datos brutos para elaborar tabla de coste anual.

Instituto Nacional de Estadística. *Boletín de Estadísticas Laborales.* Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (2014).

José Manuel Lasiera Esteban. *Mercado de trabajo y normativa laboral: implicaciones para la eficiencia y la equidad (1996).*

Ana Martín Plaza. RTVE. *El PP gana las elecciones europeas con tres puntos sobre el PSOE pero el bipartidismo se hunde.* 2014. Enlace: <http://www.rtve.es/noticias/20140526/pp-gana-europeas-tres-puntos-sobre-soe-bipartidismo-se-hunde-49/943104.shtml>

Carmen Pelet Redón. *Las reformas del mercado de trabajo en España.* Tema 3, capítulo 2. Las nuevas reformas laborales en la década de 2000. Reforma de 2012.

Revista Direct. *Reforma Laboral: principales puntos..* Publicado el 11 de febrero de 2012.

Philippe C. Schmitter. *Relaciones Laborales y resultados económicos (1992).* Los sectores del capitalismo moderno: modos de gobierno y diversidad de resultados. Capítulo 1. Renato Brunetta y Carlo Dell`Aringa. Paginas 80-81.

Servimedia. *Las jornadas perdidas por huelga se triplican hasta Marzo.* (22-6-2013). El Economista.es. Enlace: <http://www.economista.es/economia/noticias/4933654/06/13/Las-jornadas-perdidas-por-huelga-se-triplican-hasta-marzo.html#.Kku8E8yqcjxDOGC>

UGT (Comisión Ejecutiva Confederal). *Programa de acción. 41º Congreso Confederal.* Análisis de la situación de partida. Paginas 1-6.

UGT, Secretaria de acción sindical- Coordinación área externa. Gabinete técnico confederal. *Dos años de reforma laboral: evolución del empleo, la contratación, los despidos y la negociación colectiva. (2014)*