

# Trabajo Fin de Grado

Título del trabajo

El Euro y la crisis económica en España (2008-  
2013)

Autor

Soraya Bel Pons

Director

Marcela Sabaté Sort

**Facultad de Economía y Empresa**

**2017**



## RESUMEN

La crisis económica vivida en el periodo 2008-2013 en España, por primera vez, desde su integración en la Unión Económica y Monetaria Europea, ha sido singular por su intensidad y por las dificultades para su superación, en parte, por haber renunciado a una moneda nacional. Este trabajo ilustra la trascendencia de una devaluación para poder restaurar pérdidas acumuladas de competitividad comparando el caso español con el de Reino Unido. La depreciación de la libra durante la Gran Recesión permitió mantener rentabilidades sin perjudicar la competitividad-precio, lo que permitió suavizar la destrucción de empleo. La experiencia de Reino Unido contrasta con el caso español, donde la defensa de rentabilidades promovió incrementos de productividad (mejora de productividad por pasiva) por vía de la amortización de puestos de trabajo.

## ABSTRACT

The economic crisis happened in the period 2008-2013 in Spain, for the first time since its integration into the European Economic and Monetary Union, has been unique for its intensity and difficulties to overcome it, partly because it has given up a national currency. This work shows the importance of a devaluation in order to restore accumulated losses of competitiveness by comparing the Spanish case with the United Kingdom. The depreciation of the pound during the Great Recession allowed maintaining profitability without harming the price competitiveness, which allowed softening the destruction of employment. The experience of the United Kingdom contrasts with the Spanish case, where the defense of profitability promoted productivity increases (productivity improvement per passive) through the amortization of jobs.

## **ÍNDICE.**

<b>1. Introducción.</b>	<b>5</b>
<b>2. Ajuste competitivo en España.</b>	<b>9</b>
<b>3. Comparación de España con Reino Unido.</b>	<b>16</b>
<b>4. Conclusiones.</b>	<b>22</b>
<b>5. Referencias bibliográficas.</b>	<b>23</b>

## **1. Introducción.**

De acuerdo con Estrada et al. (2009), una de las diferencias importantes entre la crisis económica más reciente (2008-2013) y las anteriores (1973-1977, 1979-1984 y 1992-1994), ha sido la ausencia de una moneda propia que permitiera compensar las pérdidas de competitividad acumuladas a través de una devaluación. En las tres anteriores crisis, el crecimiento del diferencial de precios y costes entre España y el exterior provocó un desequilibrio externo que fue, en parte importante, corregido a través de devaluaciones de la peseta.

El periodo de 1975-1985 fueron años de ajuste económico. El detonante de la crisis fue la primera elevación de los precios del petróleo en 1973 y, posteriormente, el sostenido aumento de 1980-1982. Dicha elevación de precios implicó una elevación de costes para una industria muy intensiva en consumo energético que, en el caso español, se complicó con la transición democrática, que abrió una espiral de precios y salarios.

Los costes laborales estrechaban los márgenes empresariales de los sectores que competían con el exterior (sectores de bienes comercializables) y desequilibraban la balanza comercial. Esto hacía que, para recuperar la competitividad, se decidiera devaluar la peseta (frente al dólar) en 1976, 1977 y 1982. De acuerdo con De la Dehesa (1983), la devaluación de 1982 logró restaurar la competitividad exterior de España al nivel de 1973. Aunque esto no significa que todo el ajuste viniera del lado de la moneda. A principios de los años 80 el deterioro del excedente impulsó el ajuste de plantillas, provocando un aumento de productividades por pasiva (vía disminución del número de trabajadores) y una caída de los costes laborales unitarios, que supuso el inicio del saneamiento de las empresas.

Las devaluaciones de 1992 y 1993 tuvieron los mismos efectos sobre la economía española de acuerdo con Buisán y Gordo (1997). La peseta entró en el Sistema Monetario Europeo (SME) en 1989 y, desde un principio, se colocó en la banda de apreciación. Sin embargo, el “no danés” al Tratado de Maastricht en junio de 1992 introdujo desconfianza acerca de la viabilidad de la Unión Monetaria e hizo que los mercados castigaran a las monedas de países con “malos” fundamentos que, como España, presentaban persistentes desequilibrios externos por pérdidas de competitividad. Los ataques hicieron que la peseta se depreciara y se colocase en la

banda de depreciación. Por este motivo, la paridad central de la peseta se devaluó en septiembre de 1992 un 5% y en noviembre de ese mismo año un 6%. Las expectativas de futuras devaluaciones continuaron y, frente a la resistencia del Banco de España a elevar el tipo de interés estando en plena recesión, se vuelve a devaluar la peseta en mayo de 1993, esta vez en un 8%. Estas sucesivas devaluaciones contribuyeron a restaurar la competitividad externa de la economía española, si bien a ello de nuevo contribuiría la reducción de los costes laborales unitarios por la destrucción de puestos de trabajo.

Por lo tanto, en el proceso de recuperar la competitividad externa contribuyeron la amortización de puestos de trabajo y, de manera muy importante, la devaluación de la peseta, posibilidad que se pierde con la entrada de España en la Unión Europea en 1998.

La adopción del euro hizo que tuviésemos un fácil acceso a la financiación de países como Alemania y esta holgura financiera está detrás del ciclo expansivo de 1999-2007, previo al estallido de la crisis de 2008. En algunos años, los tipos de interés reales llegaron a ser negativos, promoviendo un fuerte endeudamiento. Sin esta holgura financiera, ni el consumo ni la inversión hubieran crecido del modo en que lo hicieron. Este crecimiento económico atrajo a casi 5 millones de población extranjera, la cual vino a sumarse a la demanda de inversión residencial de la población nacional. El hecho de que se produjera este aumento continuado en la demanda de bienes residenciales provocó una revalorización de inmuebles, generando un efecto riqueza que impulsaba a su vez al consumo. Entre 1998 a 2007 el parque de viviendas aumentó en un 30%, es decir, casi 6 millones de viviendas de nueva construcción y la construcción pasó de suponer algo menos del 10% del empleo en España a suponer el 15%. Además, el nivel de endeudamiento, que en 1996 era del 45% de la renta disponible bruta, en 2006 llegó al nivel del 125%.

De manera que el modelo de crecimiento estaba sesgado hacia la inversión residencial. Nuestra población creció de forma espectacular, pero también lo hizo la tasa de ocupación (población ocupada/ población en edad laboral). Esta fue la base del crecimiento, porque si el PIB en términos reales la economía española creció más que la de la Unión Europea, no fue debido a ganancias comparadas en productividad. Nuestras productividades crecen menos que en el entorno y los costes laborales unitarios se separan de los europeos creciendo más los nuestros (menos ganancias en productividad y mayor crecimiento de costes laborales españoles).

Esto no significa que no hubiera moderación salarial. La capacidad adquisitiva salarial en términos reales no aumentó porque los precios crecieron a la par. De hecho, ese crecimiento salarial buscaba el sostenimiento de la capacidad adquisitiva. Pero la inflación diferencial española hizo que el sostenimiento de la capacidad adquisitiva de los salarios se tradujera en un aumento diferencial de los costes laborales unitarios españoles. El resultado fue una pérdida de competitividad que quedó reflejado en un déficit comercial que alcanzó casi el 9% del PIB en el año 2007.

Los problemas surgieron cuando la quiebra de Lehman Brothers en 2008 cambió las condiciones crediticias a escala global. En España, pasamos de una situación de holgura financiera a una situación de clara restricción. Ortega y Peñalosa (2013) ilustran cómo el estallido de la crisis financiera internacional conllevó una fuerte restricción de concesión de crédito a agentes económicos españoles desde el exterior. Dicha restricción afectó al sector inmobiliario, lo que llevó a un aumento del desempleo, todo ello en un contexto en el que el valor de la riqueza de las familias se reducía y sus niveles de endeudamiento eran muy altos. Esto explicaría por qué a pesar de una política fiscal expansiva de 2009-2010, el consumo no se sostuvo y arrastró a la baja la inversión.

El año 2007 se cerró con un superávit de 2.2 puntos porcentuales sobre el PIB y en 2009 superamos los 10 puntos porcentuales de déficit. El déficit se disparó y la financiación exterior de mercados mayoristas se desplomó hasta tal punto que España registra una crisis de la balanza de pagos entre los veranos de 2011 y 2012. Entre esos dos veranos, según Ortega y Peñalosa (2013), hubo una salida masiva de dinero en forma de pagarés bancarios, que llegó a suponer un 30% del PIB. Sin la financiación extraordinaria del Banco Central Europeo, la economía española se hubiera colapsado porque, aunque la cuenta corriente había empezado a reducir el nivel de déficit, en este momento ya no se contaba con una posible inyección de competitividad gracias a la peseta.

España, con la adopción del euro, no contaría con el alivio que supuso la depreciación de la libra en el periodo 2007-2009 para la economía británica. En un reciente trabajo de Sastre (2016), se ilustra cómo la depreciación de la libra al inicio de la crisis permitió recuperar competitividad, ampliar el excedente unitario empresarial (bienes y servicios) y sostener el nivel de actividad y empleo británicos.

Este artículo empieza llamando la atención sobre cómo la depreciación de la moneda puede contribuir a sostener la actividad económica, bien reduciendo el precio de los artículos nacionales en moneda extranjera y así aumentar el volumen de ventas en el exterior; bien aprovechando la depreciación para aumentar los precios en moneda nacional sin perder mercados exteriores y aumentando así la rentabilidad empresarial, lo que estimularía la inversión y la creación de empleo.

Sastre (2016) analiza el comportamiento de los márgenes unitarios (por unidad de valor añadido, VA) en Gran Bretaña, haciendo la diferencia entre el crecimiento del deflactor del VA por sectores y el crecimiento de los costes laborales unitarios (CLU). Su conclusión es que el tipo de cambio efectivo nominal de la libra cayó un 30% entre 2007 y 2009 y que una parte importante de la depreciación se aprovechó para aumentar precios y mejorar la rentabilidad en los sectores productores de bienes comercializables, lo que suavizó la destrucción de empleo, favoreció la inversión exterior y limitó los efectos adversos de la recesión.

En este trabajo nos proponemos aplicar el mismo análisis a la economía española en 2008-2013, para luego comparar esta experiencia con el caso británico. En el apartado 2 hacemos los cálculos para el caso de la economía española y vemos que la variación de precios para el periodo ha sido muy moderada, destacando la compresión de precios de la construcción y de los servicios para el total de la economía española. También se observa una caída de los Costes Laborales Unitarios en el periodo global 2008-2013, resultado de que los Costes Laborales Medios crezcan por debajo de la Productividad Media del Trabajo. Dicho aumento de la productividad se produce por un aumento de la productividad por pasiva, es decir, a través de la reducción del número de horas trabajadas. En el apartado 3 hacemos la comparación con Reino Unido e ilustramos cómo la ampliación de márgenes no fue consecuencia de un descenso de los Costes Laborales Unitarios por unidad de producto, sino por un incremento en los precios que superó los costes. Finalmente, en el apartado 4, concluimos resaltando las diferencias entre la defensa del margen unitario en España y Reino Unido en los primeros años de la crisis.



## **2. Ajuste competitivo en España.**

Nuestro objetivo es calcular la variación del margen unitario para las distintas ramas de actividad económica en España en el periodo de crisis 2008-2013. Para ello necesitamos información sobre la variación del deflactor del Valor Añadido (VA) para cada rama de actividad y la variación de los correspondientes Costes Laborales Unitarios (CLU).

Las tasas de variación acumulada del deflactor del Valor Añadido (Producto Interior Bruto para la economía en su conjunto), las he calculado a partir de la información sobre Cuentas Nacionales del Instituto Nacional de Estadística (INE). Dentro de la Contabilidad Nacional Anual de España, figura la serie del Producto Interior Bruto (PIB) español a precios de mercado. A partir de las series del PIB en términos nominales y los índices de volumen encadenados con base 2010=100, he obtenido la serie en euros de 2010 para luego, dividiendo valores nominales por reales, calcular las correspondientes series del deflactor. En el cuadro 2.1 se presentan los resultados para el periodo 2007-2013 desglosados, para luego comparar con Gran Bretaña, entre 2007-2010 y 2010-2013.

Muy sintéticamente, llama la atención cómo, en términos globales, la variación de precios en ambos sub-periodos y en el periodo global 2007-2013 ha sido muy moderada, destacando la compresión de precios de la construcción y de los servicios para el total de la economía española. Nos volveremos a referir a la evolución de los precios españoles cuando comparemos los casos español y británico en el próximo apartado.

Cuadro 2.1. Deflactor del Valor Añadido en España. Tasas de variación acumuladas %.	
ESPAÑA 2008-2010	DEFLACTOR DEL VA
1. Total economía	0,41
1.1. Industria	-0,87
1.2. Construcción	-2,12
1.3. Servicios	0,27
1.3.1. Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	1,29
1.3.2. Información y comunicación	-5,74
1.3.3. Servicios financieros y seguros	-12,20
1.3.4. Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	3,06
ESPAÑA 2011-2013	DEFLACTOR DEL VA
1. Total economía	0,45
1.1. Industria	5,76
1.2. Construcción	-13,37
1.3. Servicios	-0,72
1.3.1. Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	0,98
1.3.2. Información y comunicación	-9,23
1.3.3. Servicios financieros y seguros	-6,27
1.3.4. Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	0,43
ESPAÑA 2008-2013	DEFLACTOR DEL VA
1. Total economía	0,86
1.1. Industria	4,89
1.2. Construcción	-15,49
1.3. Servicios	-0,45
1.3.1. Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	2,27
1.3.2. Información y comunicación	-14,98
1.3.3. Servicios financieros y seguros	-18,47
1.3.4. Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	3,49

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Contabilidad Nacional del Instituto Nacional de Estadística.

A continuación, obtuve los datos sobre la variación anual de los Costes Laborales Medios (CLM) y sobre la variación anual de la Productividad Media del Trabajo (PMT) de la base de datos de Eurostat (*European Commission*), a partir de los cuales construí un índice base 2007=100 para calcular las tasas de variación acumuladas de los Costes Laborales Medios y la Productividad Media del Trabajo.

Considerando que los Costes Laborales Unitarios se definen como CLM sobre PMT, entonces, ya podía calcular el índice de CLU base 2007=100 y la correspondiente tasa de variación acumulada. Además, para poder obtener conclusiones sobre el caso español en comparación con el inglés, descompuse el índice de PMT en sus dos elementos. Sabiendo que la PMT se define como el Valor Añadido Bruto (VAB) sobre el número de horas trabajadas, construí a partir de las tasas de variación anuales, que también están disponibles en la base Eurostat, los dos índices. Los resultados se muestran en el cuadro 2.2. A partir de estos datos, he elaborado para la economía en su conjunto unos diagramas de barras en los que descompongo las tasas de variación acumuladas en sus componentes para los dos sub-periodos 2008-2010 y 2011-2013.

Llama la atención la caída de los CLU en el periodo global 2008-2013 (4,03%), caída acumulada en el sub-periodo 2011-2013 (4,21%) y que, en apariencia, es indicativa de una ganancia de competitividad. Pero si analizamos con más detalle el periodo global, vemos que esa caída del 4.03% en los CLU es el resultado de que los Costes Laborales Medios (6,03%) crezcan por debajo de la Productividad Media (10,06%). Sin embargo, el problema está en que ese aumento de productividad es un aumento de productividad por pasiva. Es decir, que proviene de una reducción del número de horas trabajadas (18,22%) superior a la caída del VAB (8,16%).

Además, apreciamos un comportamiento diferenciado entre los sub-periodos 2008-2010 y 2011-2013, aunque en ambos se registra una caída en el número de horas trabajadas que supera a la caída del VA, lo que hace que la PMT arroje el mismo aumento acumulado, en el primer sub-periodo, los CLM siguieron creciendo. De hecho, Ortega y Peñalosa (2013) señalan que la amortización de puestos de trabajo entre 2008 y 2010 vino incentivada porque los salarios no se muestran sensibles ante la situación de recesión económica, esto es, no se muestran sensibles ante la situación del ciclo.

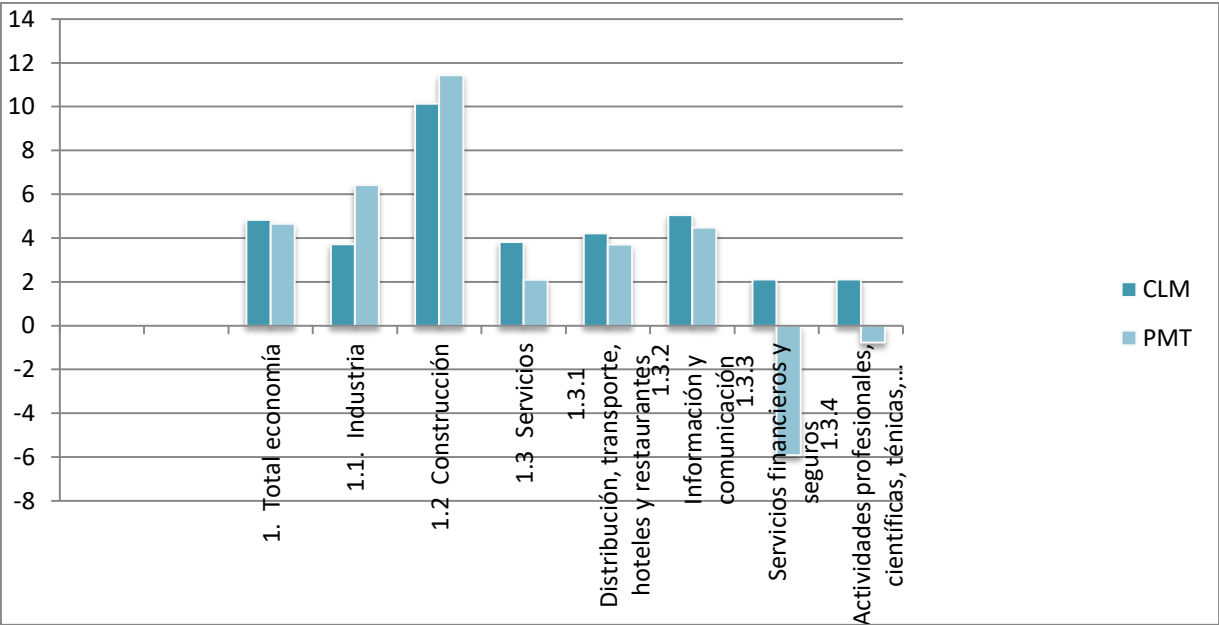
Cuadro 2.2. Costes Laborales Unitarios en España y sus componentes. Tasas de variación acumuladas %.

ESPAÑA 2008-2010	CLU	CLM	PMT	VAB	NÚMERO DE HORAS TRABAJADAS
1. Total economía	0,17	4,83	4,65	-3,41	-8,06
1.1. Industria	-2,00	3,73	6,42	-6,66	-13,08
1.2 Construcción	-1,31	10,14	11,45	-20,90	-32,35
1.3 Servicios	1,72	3,82	2,10	-2,96	-5,06
1.3.1 Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	0,00	4,22	3,70	-2,14	-5,85
1.3.2 Información y comunicación	0,58	5,06	4,47	4,46	-0,01
1.3.3 Servicios financieros y seguros	8,02	2,11	-5,91	-9,28	-3,37
1.3.4 Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	2,87	2,11	-0,76	-5,13	-4,36
ESPAÑA 2011-2013	CLU	CLM	PMT	VAB	NÚMERO DE HORAS TRABAJADAS
1. Total economía	-4,21	1,20	5,41	-4,75	-10,15
1.1. Industria	0,07	3,95	3,88	-8,87	-12,75
1.2 Construcción	-9,96	2,35	12,31	-28,88	-41,18
1.3 Servicios	-0,71	3,22	3,93	-3,68	-7,62
1.3.1 Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	-2,00	2,29	4,29	-3,71	-8,00
1.3.2 Información y comunicación	-7,68	-0,72	6,96	4,65	-2,30
1.3.3 Servicios financieros y seguros	9,36	3,22	-6,14	-14,42	-8,27
1.3.4 Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	0,48	5,99	5,50	-2,29	-7,80
ESPAÑA 2008-2013	CLU	CLM	PMT	VAB	NÚMERO DE HORAS TRABAJADAS
1. Total economía	-4,03	6,03	10,06	-8,16	-18,22
1.1. Industria	-1,93	7,67	10,30	-15,53	-25,83
1.2 Construcción	-11,26	12,49	23,75	-49,78	-73,53
1.3 Servicios	1,02	7,05	6,03	-6,64	-12,67
1.3.1 Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	-2,00	6,50	7,99	-5,86	-13,85
1.3.2 Información y comunicación	-7,09	4,34	11,43	9,12	-2,31
1.3.3 Servicios financieros y seguros	17,38	5,33	-12,05	-23,70	-11,65
1.3.4 Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	3,35	8,09	4,74	-7,42	-12,16

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Gráfico 2.1. Descomposición de la variación de los Costes Laborales Unitarios en sus componentes.

Periodo 2008-2010



Periodo 2011-2013

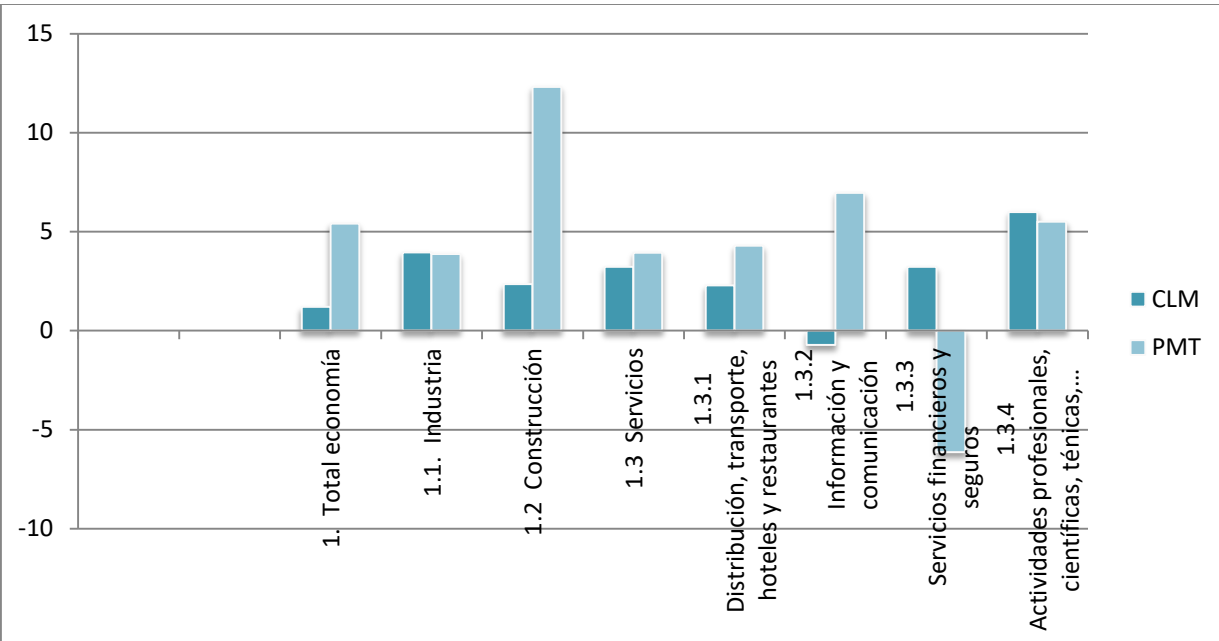
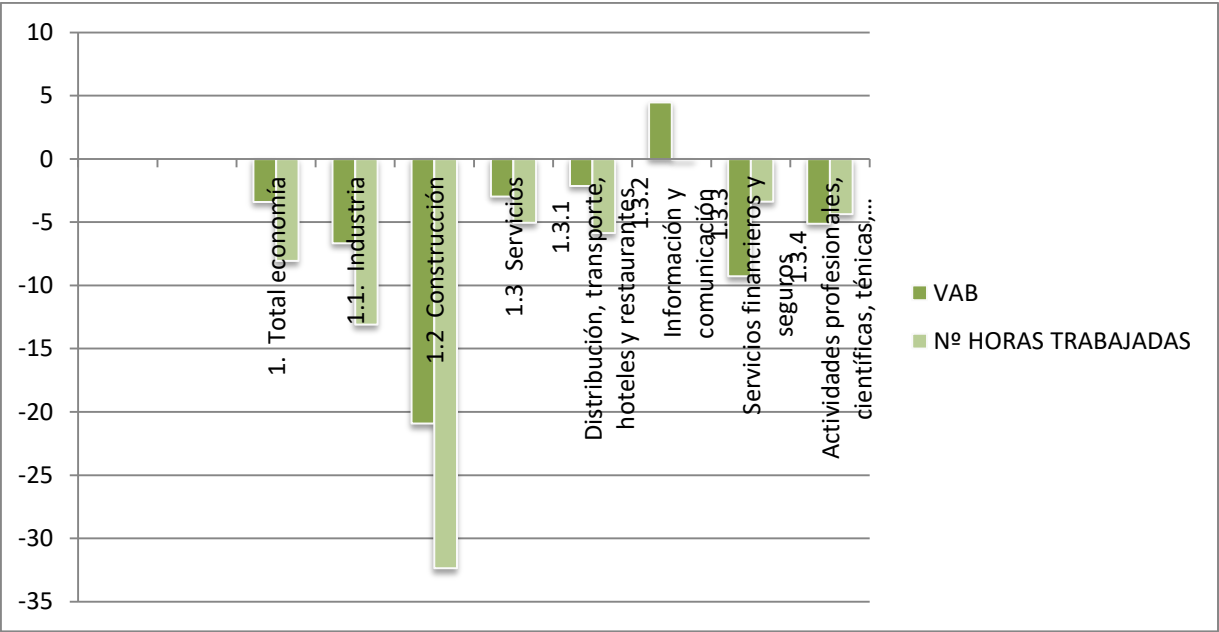
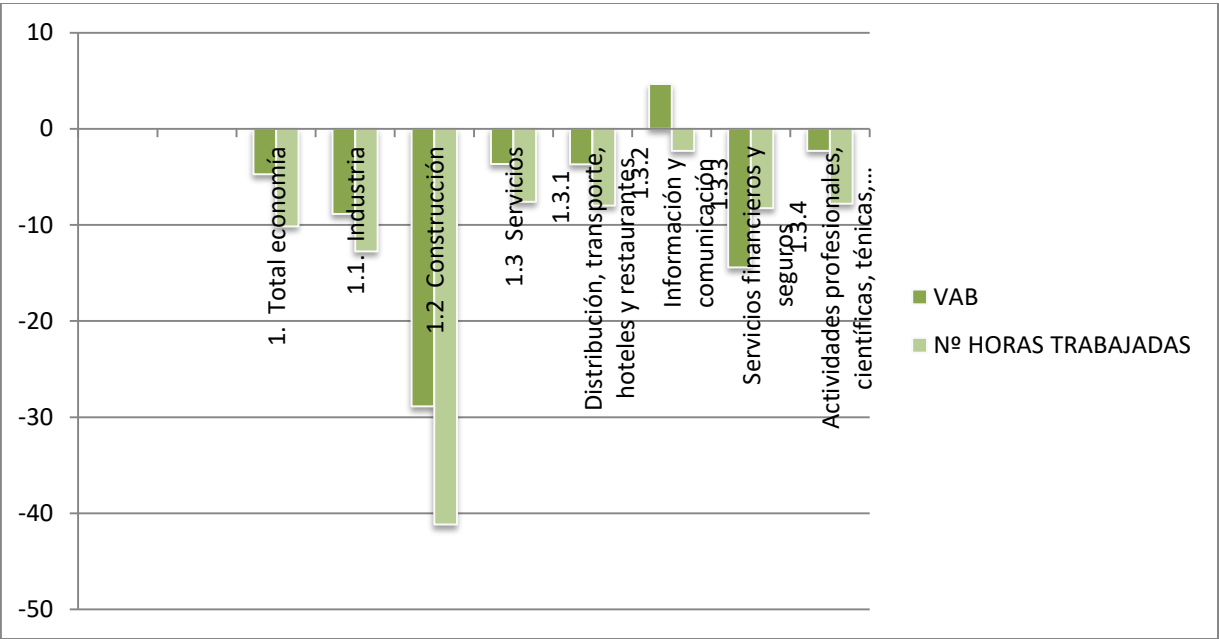


Gráfico 2.2. Descomposición de la variación de la Productividad Media del Trabajo en sus componentes.

Periodo 2008-2010



Periodo 2011-2013



No será hasta el sub-periodo 2011-2013 cuando los Costes Laborales Medios moderen su crecimiento al hacerse los salarios más sensibles a la creciente tasa de desempleo y, también, a la reforma laboral de 2012. Tal y como señalan Ortega y Peñalosa (2013), partir de este año, se va a acabar con la cláusula de eficacia general automática, de modo que ya no van a prevalecer los convenios de empresas sin posibilidad de acuerdo en contra por parte de los convenios de ámbito superior. Además, se va a limitar la ultra actividad del convenio, es decir, que si no se llega a un convenio, el ya establecido sólo se podrá prorrogar durante un año más para adaptarse de mejor manera las diferentes negociaciones salariales. También va a reducirse la indemnización por despido improcedente a 33 días con un máximo de 24 mensualidades (previamente era de 45 días con un máximo de 42 mensualidades). Se van a redefinir las causas de despido objetivo, estableciendo que la disminución interanual durante tres trimestres consecutivos del nivel de ingresos ordinarios o de ventas es condición suficiente. Del mismo modo, se redujo la cuantía de la prestación por desempleo contributiva del 60% al 50% de la base reguladora a partir del sexto mes de duración y se elevó de 52 a 55 años la edad mínima para recibir el subsidio especial hasta la edad de jubilación, cancelándose el subsidio especial de seis meses de duración para los mayores de 45 años.

En conjunto, los CLU españoles se contuvieron en 2008-2010 y se redujeron en 2011-2013 y, dado que evolucionaron por debajo de los CLU de nuestros principales socios comerciales, contribuyeron a restaurar la competitividad de España y el equilibrio externo.

### **3. Comparación de España con Reino Unido.**

En este apartado queremos comparar el caso español con el británico en 2008-2013, y especialmente, para el sub-periodo 2008-2010 que son los años en que se depreció la libra de forma espectacular. Para ello, en el cuadro 3.1, se calculan las variaciones de márgenes unitarios en España (excedente por unidad de VA) para cada sub-periodo y el periodo total como la diferencia entre la variación del deflactor del VA y los CLU en España.

Si nos centramos en el primer sub-periodo, vemos que el margen unitario para el total de la economía española arrojó un porcentaje de crecimiento muy reducido (0,24%) hasta 2010. Si consideramos el conjunto de bienes comercializables (industria), que son los sometidos de forma más intensa a la competencia externa, vemos que el crecimiento de los márgenes fue algo superior (1,13%). Aunque ese mejor comportamiento de los márgenes unitarios en la industria lo que refleja principalmente es, no el aumento del deflactor (que cae un 0,87%), sino la fuerte contracción de los Costes Laborales Unitarios en ese periodo (que caen un 2%) y que sabemos que es el resultado de la fortísima amortización de puestos de trabajo de la industria (hemos visto que las horas trabajadas en el sector se redujo un 13%), porque los costes laborales medios de la industria siguieron creciendo en esos primeros años de la crisis a buen ritmo (un 3,73% en 2008-2010). Véanse el cuadro 2.2 y el gráfico 2.1.

Y de ahí la diferencia con Reino Unido. La posesión de una moneda propia por parte de los británicos, les otorgaba la posibilidad de devaluarla ante situaciones de crisis económicas. De acuerdo con Sastre (2016), el tipo de cambio efectivo nominal de la libra cayó un 30% entre 2007 y 2009 y una parte importante de la depreciación se aprovechó para aumentar precios, lo cual permitió, sin perder competitividad frente al exterior, mejorar la rentabilidad en los sectores productores de bienes comercializables (industria), lo que suavizó la destrucción de empleo, favoreció la inversión exterior y limitó los efectos adversos de la recesión.



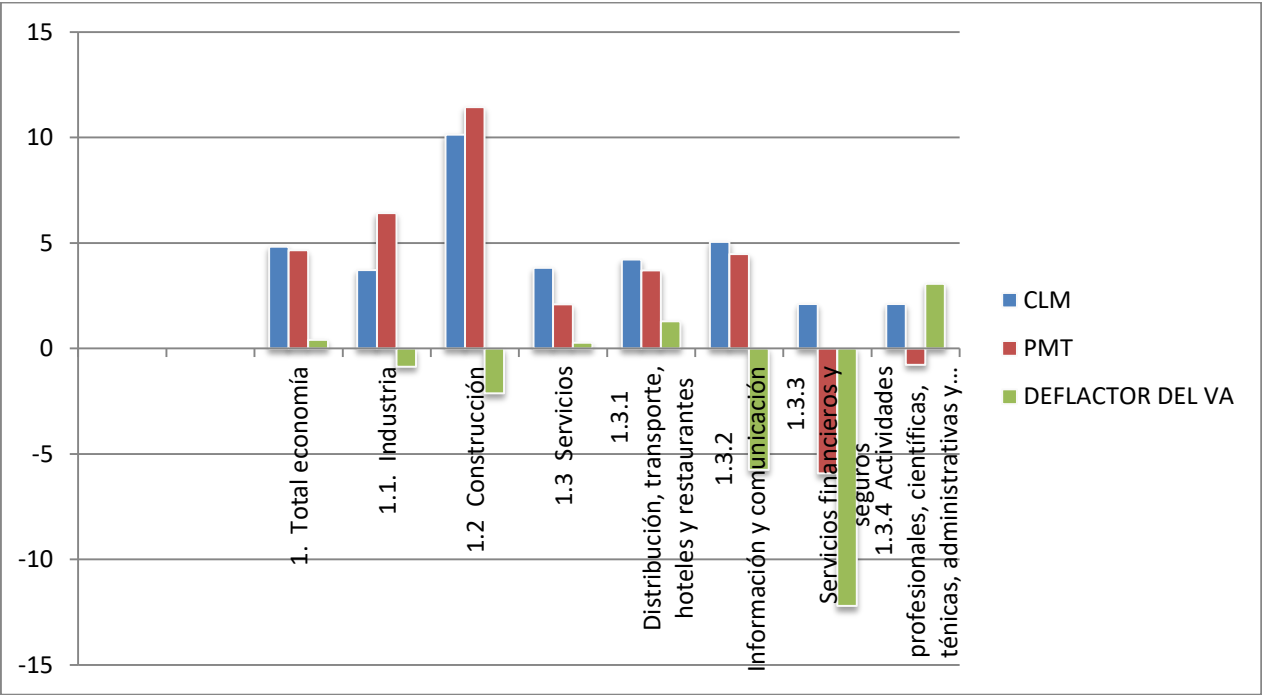
Cuadro 3.1. Precios, costes y márgenes por ramas productivas %.

ESPAÑA 2008-2010	DEFLACTOR DEL VA	CLU	MARGEN UNITARIO
1. Total economía	0,41	0,17	0,24
1.1. Industria	-0,87	-2,00	1,13
1.2 Construcción	-2,12	-1,31	-0,82
1.3 Servicios	0,27	1,72	-1,45
1.3.1 Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	1,29	0,00	1,29
1.3.2 Información y comunicación	-5,74	0,58	-6,32
1.3.3 Servicios financieros y seguros	-12,20	8,02	-20,21
1.3.4 Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	3,06	2,87	0,19
ESPAÑA 2011-2013	DEFLACTOR DEL VA	CLU	MARGEN UNITARIO
1. Total economía	0,45	-4,21	4,66
1.1. Industria	5,76	0,07	5,69
1.2 Construcción	-13,37	-9,96	-3,41
1.3 Servicios	-0,72	-0,71	-0,02
1.3.1 Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	0,98	-2,00	2,97
1.3.2 Información y comunicación	-9,23	-7,68	-1,56
1.3.3 Servicios financieros y seguros	-6,27	9,36	-15,63
1.3.4 Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	0,43	0,48	-0,05
ESPAÑA 2008-2013	DEFLACTOR DEL VA	CLU	MARGEN UNITARIO
1. Total economía	0,86	-4,03	4,90
1.1. Industria	4,89	-1,93	6,82
1.2 Construcción	-15,49	-11,26	-4,23
1.3 Servicios	-0,45	1,02	-1,47
1.3.1 Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	2,27	-2,00	4,26
1.3.2 Información y comunicación	-14,98	-7,09	-7,88
1.3.3 Servicios financieros y seguros	-18,47	17,38	-35,85
1.3.4 Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	3,49	3,35	0,14

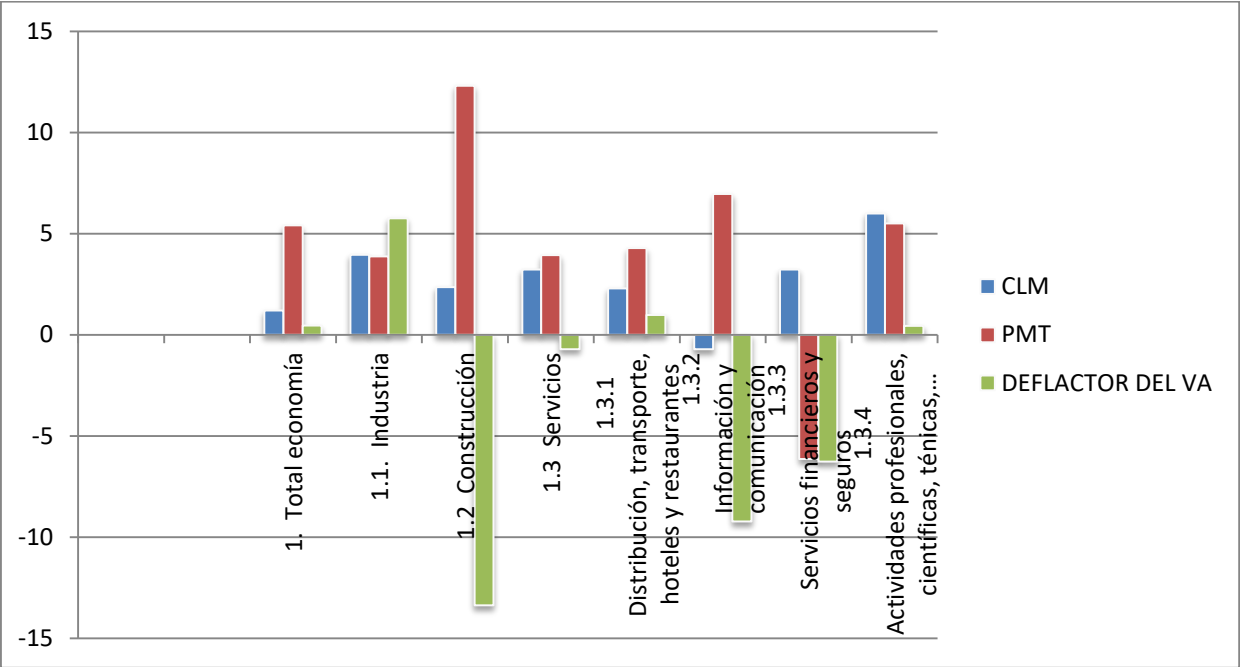
Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat y de los datos de Contabilidad Nacional del Instituto Nacional de Estadística.

Gráfico 3.1. Descomposición de la variación del margen unitario en sus componentes.

Periodo 2008-2010



Periodo 2011-2013



Efectivamente, la depreciación de la libra no se tradujo completamente en unos menores precios relativos de las exportaciones, limitando esa mejora de competitividad – precio, por lo que se sacrificó una parte del aumento de la cuota en los mercados exteriores a cambio de un aumento de la rentabilidad de los sectores comerciáveis. Lo vemos si nos fijamos en los datos del Cuadro 3.2 donde comparamos las tasas de variación para España y Reino Unido en la primera fase de la crisis.

Mientras en España el deflactor de la economía en su conjunto y el deflactor industrial arrojan tasas de variación muy moderadas, el deflactor en Reino Unido, gracias a la protección que da la depreciación arroja unas tasas de variación muy superiores (del orden del 8% para el total y casi del 10% para la industria). Esto hace que los márgenes unitarios para la industria queden claramente por encima en el caso de la industria (2,3% de avance en Reino Unido y 1,13% en España). Aunque lo realmente importante es que la mejora de rentabilidad que obtuvieron estos productores, se hizo sin tener que ajustar a la baja el empleo en la proporción que lo hizo España en defensa de esa rentabilidad, imposible como era, repercutiendo los incrementos en costes salariales, como sí se hizo en Reino Unido a los correspondientes deflatores.

Cuadro 3.2: Precios, costes y márgenes por ramas productivas en España y Reino Unido para el periodo 2008-2010.

	ESPAÑA 2008-2010		
	DEFLACTOR DEL VA	CLU	MARGEN UNITARIO
1. Total economía	0,41	0,17	0,24
1.1. Industria	-0,87	-2,00	1,13
1.2 Construcción	-2,12	-1,31	-0,82
1.3 Servicios	0,27	1,72	-1,45
1.3.1 Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	1,29	0,00	1,29
1.3.2 Información y comunicación	-5,74	0,58	-6,32
1.3.3 Servicios financieros y seguros	-12,20	8,02	-20,21
1.3.4 Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	3,06	2,87	0,19
	REINO UNIDO 2008-2010		
	DEFLACTOR DEL VA	CLU	MARGEN UNITARIO
1. Total economía	8,1	8,4	-0,3
1.1. Industria	9,9	7,2	2,7
1.2 Construcción	-5,3	7	-12,4
1.3 Servicios	9,1	8,5	0,6
1.3.1 Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	13	13,3	-0,4
1.3.2 Información y comunicación	-2,4	-5	2,6
1.3.3 Servicios financieros y seguros	3,7	1	2,7
1.3.4 Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	7,5	9,8	-2,3

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat y Sastre (2016).

Cuadro 3.3: Precios, costes y márgenes por ramas productivas en España y Reino Unido para el periodo 2011-2013.

	ESPAÑA 2011-2013		
	DEFLACTOR DEL VA	CLU	MARGEN UNITARIO
1. Total economía	0,45	-4,21	4,66
1.1. Industria	5,76	0,07	5,69
1.2 Construcción	-13,37	-9,96	-3,41
1.3 Servicios	-0,72	-0,71	-0,02
1.3.1 Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	0,98	-2,00	2,97
1.3.2 Información y comunicación	-9,23	-7,68	-1,56
1.3.3 Servicios financieros y seguros	-6,27	9,36	-15,63
1.3.4 Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	0,43	0,48	-0,05
	REINO UNIDO 2011-2013		
	DEFLACTOR DEL VA	CLU	MARGEN UNITARIO
1. Total economía	5,7	1,8	3,9
1.1. Industria	22	12,7	9,3
1.2 Construcción	13	8,8	4,2
1.3 Servicios	2,8	-0,6	3,4
1.3.1 Distribución, transporte, hoteles y restaurantes	3,2	3,6	-0,3
1.3.2 Información y comunicación	2,8	3,8	-1
1.3.3 Servicios financieros y seguros	7,4	-4,4	11,8
1.3.4 Actividades profesionales, científicas, técnicas, administrativas y servicios de apoyo	-5,8	-5	-0,8

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat y Sastre (2016).

Como hemos dicho, la ampliación de márgenes no fue consecuencia de un descenso de los Costes Laborales Unitarios por unidad de producto, sino por un incremento en los precios que superó los costes. Con ello, las empresas de las ramas productoras de bienes y servicios comercializables, pudieron trasladar ese aumento de costes a los precios de sus productos en libras. Algo que no fue posible en el caso español y que llevó a un fuerte ajuste de puestos de trabajo.

#### **4. Conclusiones.**

Durante la crisis económica más reciente, Reino Unido fue un claro ejemplo de que con un ajuste del tipo de cambio nominal se puede recuperar la competitividad – precio de forma rápida y ampliar el excedente unitario en los sectores productores de bienes comercializables, lo cual ayuda a limitar los efectos adversos de la recesión. La experiencia económica británica ha sido, por lo tanto, significativamente diferente a las realidades a las que se enfrentaron los países de la Unión Europea con el euro.

Cuando la libra se depreció hasta casi igualarse al cambio del euro durante el primer trimestre del 2010, las exportaciones de Reino Unido se tornaron más atractivas para los consumidores europeos. Esto habría perjudicado a aquellos países de la Zona Euro que se encontraban luchando por conseguir una mayor demanda para sus productos y servicios. Fue el caso de España que por primera vez tuvo que enfrentar una crisis sin poder recurrir a devaluaciones como vía para recuperar competitividad.

En cuanto a la evolución de los márgenes, estos crecieron para el conjunto de la economía británica un 3.5% entre 2007 y 2013 como consecuencia del aumento de precios (14%) superior al crecimiento de los Costes Laborales Unitarios. Esta ampliación fue más marcada para el conjunto de bienes comercializables, especialmente en el primer periodo de crisis. En un contexto de depreciación de la moneda británica, las empresas de las ramas productoras de bienes y servicios comercializables pudieron trasladar el aumento de los costes a los precios de sus productos en libras, incrementando sus márgenes unitarios. Esto no fue posible para el caso español, que para defender su rentabilidad recurrió a incrementos de productividad (mejora de productividad por pasiva) por vía de la amortización de puestos de trabajo.

## **Referencias bibliográficas.**

BUISÁN, A. y GORDO, E. (1997): El sector exterior en España. Estudios Económicos 60. Madrid: Banco de España.

DEHESA, G. DE (1983): “Ajuste externo y tipo de cambio”. Papeles de Economía Española 15, pp. 282-304.

ESTRADA, Á., J. F. JIMENO, y J. L. MALO DE MOLINA (2009): The Spanish economy in EMU: The first ten years, Documentos Ocasionales nº 0901, Banco de España.

ORTEGA, E., y PEÑALOSA, J. (2013): Algunas reflexiones sobre la economía española tras cinco años de crisis, Documentos Ocasionales nº 1304, Banco de España.

SASTRE, T. (2016): Boletín económico, Junio 2016, Ajuste competitivo y recuperación: la experiencia británica tras la depreciación de la libra.

