



UNIVERSIDAD DE JAÉN
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Alumno: José Javier Delgado Herrador

Mayo, 2016

1-INTRODUCCIÓN.....	5
2-BASE TEÓRICA DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS ECONOMÍAS.....	8
3-FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD.	10
3.1.-La productividad	10
3.1.1.- Marco conceptual y bases de la productividad.	10
3.1.2.- Determinantes de la productividad laboral.	11
3.1.2.1.- Definición.....	11
3.1.2.2.- Cuantificación de los determinantes de la productividad.	12
3.1.2.2.1.- Valor añadido.	12
3.1.2.2.2.- Empleo.....	12
3.1.3.- Evolución de la productividad laboral real en España, Francia, Alemania e Italia. (2001-2014).	14
3.1.4.- La importancia de la productividad y el empleo como determinantes del PIB per cápita.	17
3.2.- Los costes	21
3.2.1.- Los costes laborales y el mercado de trabajo.....	21
3.2.2.- Las estadísticas del coste laboral.	22
3.2.3.- Los costes salariales y no salariales.	22
3.2.4. -Los costes laborales unitarios.	25
3.2.4.1.- Los costes laborales unitarios nominales, evolución en España, Francia, Alemania e Italia, (2001-2014).	25
3.2.4.2.- Los costes laborales unitarios reales: evolución en España, Francia, Alemania e Italia, (2001-2014).	28
3.3. - Otros factores que influyen en la competitividad.....	31

3.3.1.- Los niveles de precios y la inflación.....	32
3.3.2.- La transcendencia de la tecnología.	35
3.3.2.1.- Las tecnologías en España.	35
3.3.3.- La especialización y la diferenciación vertical.	36
4- LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA FRENTE A FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA, EN BASE AL INDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL.....	38
4.1. El Índice de competitividad Global.....	38
4.2. Los Subíndices y pilares del Índice de Competitividad Global.	41
5.- CONCLUSIONES.....	45
5.1. La complejidad de la competitividad	45
5.2. La productividad.....	45
5.3. Los costes	47
5.4. Otros factores	48
5.5. El Índice de Competitividad Global.....	48
6.- BIBLIOGRAFIA.	50
7.- ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS.....	55

ABREVIATURAS Y SIGLAS.

CL: Coste Laboral

CLA: Coste Laboral por Asalariado

COSS: Cotizaciones Obligatorias a la Seguridad Social

CLUN: Coste Laboral Unitario Nominal

CLUR: Coste Laboral Unitario Real

CS: Coste Salarial

EACL: Encuesta Anual de Costes Laborales

FEM: Foro Económico Mundial

GCI: Índice de Competitividad Global

IDESCAT: Instituto de Estadística Catalán

I+D: Investigación y Desarrollo

INE: Instituto Nacional de Estadística

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

PAT: Productividad Aparente del Trabajo

PIB: Producto Interior Bruto

PIBpc: Producto Interior Bruto per cápita

PYME: Pequeña y Media Empresa

SS: Seguridad Social

TFG: Trabajo Fin de Grado

TIC: Tecnologías de la Información y Comunicación

UE: Unión Europea

VAB: Valor Añadido Bruto.

RESUMEN.

El presente trabajo trata la importancia de la competitividad, la cual se está viendo acentuada tanto en la economía española durante la última crisis económica como en algunos países de la Unión Europea (Francia, Alemania e Italia).

Para poder estudiar dicha competitividad, se realiza un análisis de este indicador, además de los factores que determinan su evolución. Del mismo modo se incluye un estudio comparativo entre los países anteriormente citados.

El objetivo principal de este estudio es analizar cómo la evolución de los costes laborales, la productividad y otros factores han influido en la competitividad de las economías.

PALABRAS CLAVE: Coste Laboral, productividad y competitividad.

ABSTRACT.

The importance of competitiveness is deal with in this paper. Competitiveness has been accentuated during the last economic crisis, not only in Spain, but also in some European Union's countries (France, Germany and Italy).

In order to study such competitiveness, an analysis of this indicator is made, as well as the factors that determine their evolution. In addition to the analysis, a comparative study between the before mentioned countries will be included.

The main aim of this study is to analyze how the evolution of labour cost, the productivity and other factors have influenced on the competitiveness of the different economies

KEY WORDS: Labour cost, productivity and competitiveness.

1-INTRODUCCIÓN.

La elección del estudio de la competitividad en el presente trabajo y su análisis, encuentran su razón de ser ante la delicada situación económica que han sufrido la mayor parte de los países europeos, entre ellos España. El debate y el interés sobre la competitividad y la productividad han obtenido una mayor importancia en los últimos años, debido a la relevancia que ha adquirido en este mundo tan globalizado.

El estudio de la competitividad es complejo, esta complejidad se debe a la multitud de interpretaciones. Por ello se produce controversias, al no existir una definición exacta se ha optado por una aproximación a dicho concepto a través de una serie de indicadores. Algunos de los indicadores de reconocida relevancia que inciden en la evolución de la competitividad, serían los siguientes: costes laborales, productividad, especialización, precios e inflación.

España ha creado incentivos fiscales y ha establecido nuevas legislaciones, como las reformas laborales de los años 2010 y 2012, para que tanto las empresas ya ubicadas en nuestro país y las que provienen del extranjero puedan ver un destino atractivo para instalar sus plantas de producción. Las nuevas legislaciones han buscado, entre otros objetivos, facilitar la reducción de los costes laborales para lograr el aumento de la competitividad del país.

Con la globalización que se ha producido durante las últimas décadas, la economía mundial ha tratado de homogeneizar una serie de indicadores que puedan mostrar las situaciones socio-económicas de los diferentes países. Gracias a ello, resulta menos complicado realizar una serie comparaciones entre diferentes países.

Con el estudio de los costes laborales se puede obtener información sobre la competitividad de un país. Por esa razón, la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas ha exigido a los países miembros de la Unión Europea la elaboración de estadísticas sobre este indicador. Para obtener el Índice de Coste Laboral Armonizado, el INE en España es el encargado de elaborar la Encuesta Trimestral de Coste Laboral, que sustituye a la Encuesta de Salarios en la Industria y Servicios que tradicionalmente se venía haciendo desde el año 1963.

Una cuestión clave es la elección del objeto de estudio, ya que dependiendo del sujeto que sea seleccionado se debe utilizar una serie de indicadores u otros para su posterior

comparación. El análisis económico de los indicadores seleccionados es, según la literatura económica, a nivel macroeconómico, por lo cual, se refiere a la economía en su conjunto.

En consecuencia, este trabajo plantea una serie de objetivos. En primer lugar, realiza un breve adelanto sobre las bases de la competitividad en las economías, siendo de utilidad para lograr entender la jerarquía de cada uno de los capítulos y apartados de este estudio.

A continuación, se analiza una serie de factores determinantes de la competitividad ante el interés mostrado por los mercados y los países, estos factores son los anteriormente mencionados. Aunque se hace hincapié en la productividad y los costes laborales, debido a la importancia de éstos para las economías, pero también se hará referencia a otros factores como los niveles de precios, las tecnologías o la especialización y apuesta por la calidad.

Por último, es estudiado el Índice de Competitividad Global elaborado por el Foro Mundial Económico, al igual que los subíndices y pilares de tal indicador. Este índice se encarga de mostrar la información de las fortalezas y debilidades de las economías más importantes y, a su vez, establece un ranking de la competitividad de los países seleccionados.

Los datos seleccionados para el estudio realizado abarcan, generalmente, desde el año 2001 hasta el año 2014. Estos datos muestran los valores de los indicadores seleccionados en el periodo de expansión económica, crisis económica y años posteriores a esta gran recesión.

En cuanto a las fuentes usadas para la obtención de indicadores, han sido numerosas las bases de datos utilizadas para la realización de este trabajo, como son: el INE, OCDE, AMECO, DatosMacro, FEM o Eurostat. Asimismo, también ha sido extraída información de varios libros, artículos y material pertinente que será citado en la bibliografía.

Pero para la realización de un correcto estudio han de ser elegidas economías con un tamaño similar que puedan proporcionarnos un buen punto de comparación con nuestra economía, para ello han sido seleccionados países que forman parte de la Eurozona. En primer lugar, **Francia**, es considerada como una economía del norte de Europa, pese a encontrarse en la zona de centro-Europa. Al igual que los demás países seleccionados, Francia, ha visto afectada su economía por la crisis financiera. **Alemania**, considerada en multitud de ocasiones como principal representante económico de la zona norte de Europa, es otro de los países que utilizaremos para la comparación de estos indicadores. Alemania, no se ha visto afectada directamente por la crisis, aunque sí le ha afectado la crisis en los países vecinos de la Eurozona. En tercer lugar, **Italia**, es la economía que más características

comparte con **España**, por ello este país también ha sido seleccionado para ser comparado con la economía española.

Mediante el análisis y la exposición de figuras y datos, se pretende dar respuesta a cuestiones como las siguientes: ¿Ha logrado España ser más competitiva respecto a países como Alemania, Francia e Italia? ¿Ha cobrado una mayor importancia la productividad en nuestra economía? ¿Cómo ha sido la evolución de los costes laborales unitarios en los países seleccionados? ¿Existen otros factores que pueden aumentar la competitividad? ¿Todo es lícito para incrementar la competitividad en una economía? Todas estas son cuestiones de interés a las cuales hemos tratado de dar una respuesta convincente y fundada. Para ello, se destina un capítulo para plasmar las conclusiones obtenidas sobre las variables estudiadas a lo largo del TFG.

2-BASE TEÓRICA DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS ECONOMÍAS.

La competitividad se ha abordado generalmente a través de la medición de indicadores como los precios, productividad, especialización y costes, para lograr analizar la evolución de la competitividad en las diferentes economías. La literatura económica respecto a la competitividad es amplia y compleja, por ello existen multitud de conceptos sobre este término, como sería el siguiente: *“La teoría tradicional del comercio internacional considera que la competitividad de un país con respecto a otro depende de la evolución que muestren sus respectivos índices de precios o costes y el tipo de cambio nominal de sus monedas. De lo anterior se deduce que, si un país introduce su moneda en un régimen de tipos de cambio fijo, la competitividad de su economía dependerá de cómo evolucionen sus precios y costes con relación a los de sus competidores: si sus costes y precios crecen más rápidamente que en los restantes países, ese país perderá competitividad; y si crecen menos, ganará competitividad”* (Navarro, 2000, p.115).

Según la anterior definición, la competitividad dentro de la eurozona debería ser medida con facilidad, debido a que nos ubicamos en un mercado único donde existe una moneda única que consigue evitar un riesgo de cambio y no existen barreras arancelarias. Aunque la complejidad está presente tanto en la teoría como en la práctica. (Dehesa de la, 2012)

Una regla básica sería que un país tendría una pérdida de competitividad interna y externa cuando la productividad crezca menos que el resto de los países con los que importa y exporta. Tal y como comenta Salas (2012), otra pérdida de competitividad de un país se produciría con el aumento de los precios y salarios con respecto a los demás países, pero no debemos confundir la competitividad con la competencia. La competitividad es un atributo individual, mientras la competencia es la lucha por lograr la supremacía de un mercado.

Otro aspecto a tener en cuenta y que es importante, es saber diferenciar entre competitividad entre empresas y economías, tal y como menciona Pérez (2006, pp.211-212) *“Se ha discutido en innumerables trabajos el significado de este término que todavía aparece, no obstante, rodeado de una cierta confusión. Esta confusión deriva en gran medida del intento de extender al caso de las economías el concepto de “competitividad empresarial”, entendida como la capacidad de competir en los mercados, manteniendo o incluso conquistando cuotas de mercado. En el ámbito empresarial, una empresa es competitiva cuando obtiene beneficios en el mercado gracias a su capacidad para producir bienes y servicios que son demandados en los mercados en los que actúan y que son*

producidos a unos costes que permiten ofrecerlos a precios que resultan más atractivos que los de las empresas rivales. Por el contrario, si una empresa no es competitiva, bien sea por sus elevados costes de producción y precio de sus productos o por otros factores como las características específicas de sus productos o de la demanda, se arriesga a obtener pérdidas y a no sobrevivir en el mercado. Sin embargo, la idea de competitividad en el terreno de las economías adquiere un significado menos transparente ya que éstas, aun no siendo competitivas, no son eliminadas ni desaparecen como lo hacen las empresas. Ni tan siquiera el concepto de beneficio/pérdida empresarial se puede aplicar literalmente al ámbito de las economías, aunque luego se pueda evaluar si sus resultados son más o menos satisfactorios''.

El problema de la competitividad entre países ha sido abordado, con razón, teniendo en cuenta precios y costes; aunque existen más determinantes que influyen en la competitividad. Por lo que la realidad va más allá de los precios y costes, esto hace necesario afrontar este desafío distinguiendo entre *competitividad agregada* y *competitividad exterior*. Son varias las variables que repercuten tanto a la competitividad exterior como agregada y que serán estudiadas a lo largo de este trabajo. Pero antes de estudiar estas variables, es necesario conocer los conceptos de ambas acepciones.

La *competitividad exterior*, utilizada por la UE y otros organismos internacionales, es considerada como *''el reflejo, a escala de los países, de la capacidad de competir de sus empresas en los mercados internacionales. Aunque las relaciones entre los dos tipos de competitividad son múltiples, no significan lo mismo; mientras la primera acepción es más general que la segunda, la competitividad exterior puede ser considerada, en buena medida, un indicador adelantado de la evolución de la competitividad agregada''*.(Pérez, F., 2004, pp.16) Mientras la *competitividad agregada* *''Considera que es competitiva aquella economía que presenta una trayectoria globalmente positiva según los resultados que obtiene en los principales indicadores económicos. Instituciones como la OCDE o la UE enfocan su valoración de la competitividad desde esta perspectiva más amplia, es decir, evaluando si el país progresa económicamente en términos generales y, por lo general, tomando como referencia comparativa la trayectoria de otras economías''*. (Pérez, F., 2004, pp.17)

Pese a la diferenciación de ambas acepciones, un país globalizado debe ser competitivo en el sector exterior que, al fin al cabo, es un competente de la competitividad agregada. Esto certifica la relación existente entre ambas acepciones, aunque en ciertas ocasiones no exista una evolución paralela de las variables que forman parte de cada una de ellas.

3-FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD.

En este capítulo han sido estudiadas las bases de la competitividad, para ello es puesta de manifiesto la evolución que ha seguido la productividad y el comportamiento de los costes, que son pilares trascendentales de la competitividad en precios. Pese a la complicitad que existe entre ambos indicadores, se ha optado por realizar un análisis por separado para recalcar los factores más importantes dentro de cada uno de estos indicadores.

Dentro de la productividad, cuyo estudio se realizará en el apartado 3.1., se hace referencia al valor añadido bruto y a los datos de la evolución del empleo, ambos grandes determinantes para dicho indicador. La creación o destrucción de empleo es de suma importancia dentro del análisis de la competitividad agregada de un país, por ello interesa como ha sido la evolución del empleo en la economía española. Para finalizar el análisis de la productividad, es estudiada la evolución de la productividad laboral real y la influencia que tienen el empleo y la productividad para el PIBpc de una economía.

Mientras que en el apartado 3.2., se realiza un análisis específico sobre los costes donde se hace hincapié en los costes laborales, que son utilizados por multitud de economistas para estudiar la competitividad. Es analizada la evolución de este coste en términos nominales y reales, y los errores que puede conllevar el uso del CLU nominal para la comparación entre países.

3.1.- La productividad

3.1.1.-Marco conceptual y bases de la productividad.

Las diferencias de productividad entre países pueden ser de relevancia para conseguir explicar el tránsito desde los niveles de costes a los niveles de precios. La capacidad para compatibilizar costes altos y, pese a ello, lograr competir surge de los altos niveles de productividad de ciertas economías. De ahí la trascendencia que otorga Krugman (1990) a la productividad, afirmando que *“la productividad no es lo todo, pero a largo plazo lo es casi todo”*

Aunque existen varias dificultades para la comparación de niveles de productividad entre países, las de mayor repercusión serían las dos siguientes:

- La desigualdad entre las estadísticas disponibles sobre las cantidades empleadas.
- La necesidad de disponer y tener en cuenta índices de precios para lograr comparar la productividad de los países en términos reales.

Para evitar las anteriores dificultades que se pueden encontrar si fuese utilizada la **productividad total de los factores**, es empleada la medida más manejada para la comparación de niveles de productividad, conocida como **productividad aparente o productividad laboral**. La **productividad laboral** puede ser un indicador interesante si lo interpretamos con prudencia. Para ello, es necesario tener en cuenta el índice de precios que permita pasar de valores nominales a reales, aunque en el presente trabajo los datos obtenidos están en términos reales.

La economía española ha experimentado durante el periodo expansivo, previo a la crisis económica, un crecimiento rápido de la renta per cápita y de la creación de empleo, factores relacionados a la evolución de la productividad de nuestra economía. No obstante, y debido a la fuerte creación de empleo, la productividad laboral experimentó un estancamiento que, junto con el escaso progreso tecnológico, ha afectado a la competitividad de nuestra economía. Esta enunciación será tratada en los siguientes apartados del presente capítulo, a través de la exposición de datos.

3.1.2.-Determinantes de la productividad laboral.

3.1.2.1.-Definición

La productividad es un indicador utilizado como mecanismo para alcanzar una mayor competitividad. Si es revisada la literatura económica, existe una gran multitud de conceptos que tratan de definir dicho indicador, como sería la siguiente: *“ la productividad es un concepto que mide la relación entre la producción real y los recursos utilizados para obtenerla. Constituye la fuente básica de las mejoras en los salarios y en el nivel de vida. En una dimensión agregada contribuye a absorber o contrarrestar las subidas de los salarios nominales. Las mejoras en la productividad permiten a las empresas aumentar su competitividad e incrementar la demanda de empleo.”*. (Ruesga, Lasierra, Pérez, Pérez, Da Silva, 2014, pp. 39-41)

Pero como apunta Segura (2006, pp.30-42) *“la medición de la productividad no es una tarea fácil. Requiere, por una parte, valorar la producción de bienes y servicios heterogéneos cuyas características varían en el tiempo y, por otra parte, cuantificar las cantidades de factores de producción también heterogéneos, empleados en la producción”*. Por ello, utilizaremos como indicador para el estudio de la productividad de las economías la

productividad laboral, que es la cantidad de producto por unidad de trabajo utilizado, también llamada productividad aparente del trabajo (PAT).

Aunque en los siguientes apartados son cuantificados y analizados el valor añadido bruto y empleo, determinantes de la productividad.

3.1.2.2. Cuantificación de los determinantes.

3.1.2.2.1.- Valor añadido

Las economías más avanzadas pretenden generar ventajas competitivas y riqueza aprovechando al máximo sus capitales, tanto físico como humano. Con la especialización en productos y servicios donde el valor añadido es alto, se pretende seguir siendo más competitivos que aquellos países emergentes, que compiten a través de los bajos costes.

En cuanto al valor añadido bruto (VAB), según Idescat (2016) *“ representa la riqueza generada en la economía durante el período considerado y se obtiene como diferencia entre el valor de la producción y el valor de los consumos intermedios utilizados (materias primas, servicios y suministros exteriores, etc.). Se calcula a precios básicos; es decir, no se incluyen los impuestos y subvenciones sobre los productos (IVA, impuestos especiales, etc.) y sólo se incluyen los impuestos sobre la producción. Estos impuestos son los que recaen en las empresas como resultado de participar en la actividad de la producción, con independencia de la cantidad o del valor de lo producido y vendido”*. La importancia de este agregado recae en la idoneidad de reflejar la capacidad generar renta en ciertos sectores o actividades de una economía.

Pese a la importancia de este agregado, es difícil obtener datos y análisis recientes de este indicador para complementarlos en el actual trabajo, debido a su subjetividad. Ante dicha dificultad, se ha optado por tan solo hacer referencia de este indicador e indicar la relevancia de éste en la productividad y competitividad de las economías.

3.1.2.2.2.- Empleo.

La evolución del empleo ha sido un factor clave para la evolución de la productividad en España, como podrá comprobarse en los periodos de expansión o destrucción de empleo la productividad laboral ha reaccionado de forma opuesta. A continuación, será facilitado en el

Cuadro I los datos de la tasa de actividad de los ciudadanos en su totalidad (mujeres y varones) entre 15 y 64 años, dichos datos han sido obtenidos de la base de datos de Eurostat.

CUADRO I

TASA DE ACTIVIDAD DE ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA.

2001-2014

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
FRANCIA	↓ 62,7	↓ 62,9	↓ 64,0	↓ 63,4	↓ 63,8	↓ 63,7	↑ 64,3	↓ 64,9	↓ 64,1	↓ 64,0	↓ 63,9	↓ 64,0	↓ 64,1	↓ 63,8
ALEMANIA	↓ 65,7	↓ 65,4	↓ 64,9	↓ 64,3	↓ 65,5	↓ 67,2	↓ 69,0	↓ 70,1	↓ 70,3	↑ 71,3	↑ 72,7	↑ 73,0	↑ 73,5	↑ 73,8
ITALIA	↓ 54,5	↓ 55,4	↓ 56,1	↑ 57,8	↑ 57,6	↑ 58,3	↑ 58,6	↑ 58,6	↓ 57,4	↓ 56,8	↓ 56,8	↓ 56,6	↓ 55,5	↓ 55,7
ESPAÑA	↓ 57,7	↓ 59,0	↓ 60,1	↓ 61,1	↓ 63,6	↓ 65,0	↓ 65,8	↓ 64,5	↓ 60,0	↓ 58,8	↓ 58,0	↓ 55,8	↓ 54,8	↓ 56,0

Fuente: Base de datos Eurostat. Datos en porcentaje.

Como se puede apreciar en el Cuadro I, Italia ha tenido problemas de creación de empleo desde antes del comienzo de la crisis económica, junto con los problemas de financiación pública. En los años previos a la crisis e incluso durante los primeros años de esta crisis, Italia consiguió aumentar levemente la tasa de empleo, que a partir de 2010 comenzaría un continuo descenso hasta el año 2014.

Francia, según los datos disponibles, ha mantenido una tasa de actividad constante, aunque ha sufrido pequeñas variaciones porcentuales que oscilan el 1% de un año con respecto al anterior. La tasa de actividad mínima ha sido de 62,7% y la mayor de 64,9%, en el año 2008.

En Alemania, la tasa de actividad se ha visto aumentada desde el comienzo de la crisis económica. Como se adelantó anteriormente, la crisis económica no ha afectado a Alemania directamente, aunque sí de forma indirecta. Una economía cuyo fuerte son las exportaciones ha apostado por evitar la destrucción de puestos de trabajo, tal y como podemos apreciar en los datos del Cuadro I. La cultura empresarial alemana es más sólida, este modelo empresarial induce a que los empresarios busquen una fijeza del empleo en sus empresas, pese a la crisis económica, porque son conocedores de la importancia de esta estabilidad para lograr superar este periodo de dificultad económica global.

¿Cómo ha logrado Alemania estabilizar e incluso aumentar la tasa de actividad durante y post crisis? El gobierno junto con las empresas toma una serie medidas e instrumentos que

buscan la solidez, una de ellas es el conocido ‘‘Kurzarbeit’’¹. El Kurzarbeit trata de reducir la jornada laboral normal, de carácter temporal, que puede ser tanto parcial como total, y esta debe ser motivada por la disminución del volumen de trabajo. Esta reducción implica un reajuste salarial de los trabajadores afectados que serán compensadas a través del subsidio estatal. Con ello pretenden estabilizar el empleo en los periodos donde la crisis afecta a las empresas, trabajadores y a la estabilidad del país.

Por último, España en los años previos a la crisis llegó a tener una tasa de empleo de hasta 65’8%. En el periodo de expansión económica, España logró aumentar el número de ocupados haciendo que la tasa de actividad tuviese un porcentaje similar a los de Francia. Desde 2009 hasta 2013, el descenso de la tasa de empleo ha sido continuo y acelerado. Atendiendo a los datos obtenidos en Eurostat sobre la tasa de actividad, se puede comprobar la destrucción de puestos de trabajo que se ha producido en España. Para algunos economistas era necesario para aumentar la productividad de nuestra economía, aunque las medidas hayan sido impopulares y poco gratas para la sociedad española.

3.1.3. Evolución de la productividad laboral real en España, Francia, Alemania e Italia. (2001-2014)

La productividad laboral de España, durante el periodo 2001-2014, ha seguido una trayectoria diferente a países europeos, como: Francia, Alemania e Italia. Que una economía presente problemas de crecimiento de la productividad entraña consecuencias para la prosperidad y competitividad de un país a largo plazo. Por lo cual, España necesita que la productividad crezca de forma sostenida y por encima de las economías industrializadas, que son referencia para el país español. A continuación, en el Cuadro II, son plasmados los datos obtenidos en la base de datos de Eurostat sobre la productividad laboral real. Los países seleccionados para la comparación de la evolución de este indicador son los siguientes: España, Francia, Alemania e Italia. El periodo escogido recoge datos de las diferentes situaciones económicas que han atravesado los países escogidos, comenzando desde el año 2001 hasta el año 2014.

¹ Para más información sobre el Kurzarbeit, véase Fröhlich, M. (2010).

CUADRO II

PRODUCTIVIDAD LABORAL REAL EN ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA.

2001-2014

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Alemania	96,2	96,6	97,4	98,1	100,9	102,4	102,2	96,4	100	102,3	101,5	101,2	101,9
España	95,4	95,2	94,7	94,2	94,2	94,6	95,5	98,2	100	101,7	103,2	104,6	105,1
Francia	94	94,7	97,2	98,1	99,4	100,3	100	98,2	100	101,3	101,1	101,8	101,7
Italia	102,6	101,3	102,3	102,7	102,7	102,9	101,6	97,7	100	100,3	97,8	97,8	97,3

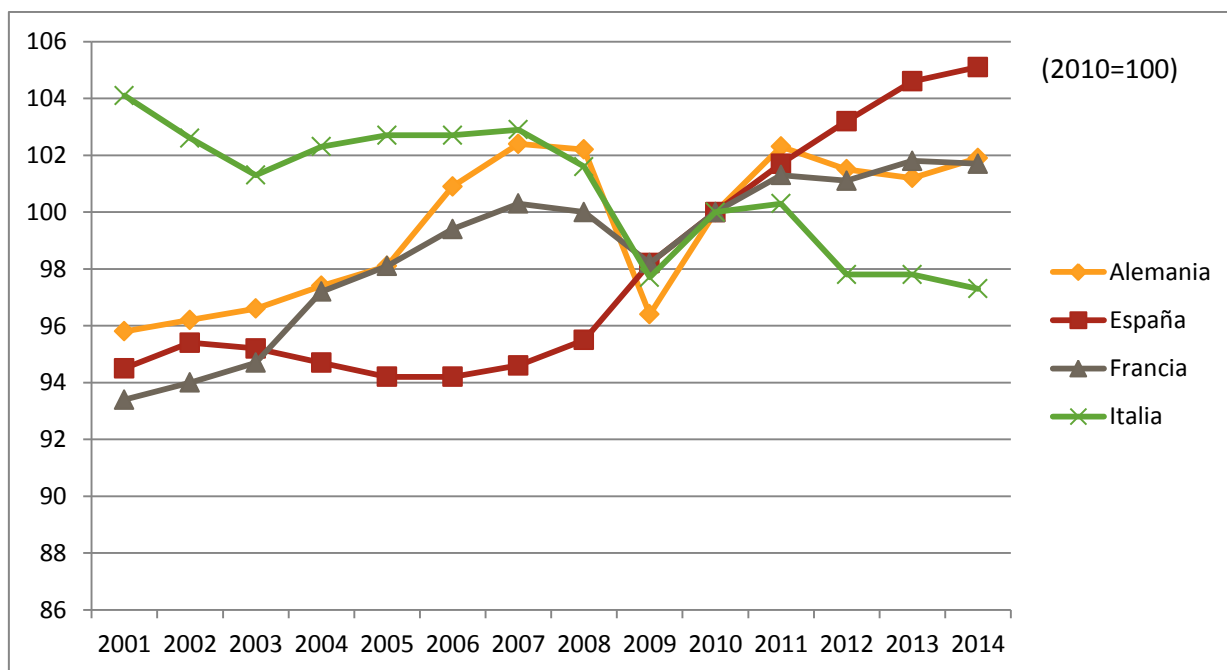
Fuente: Base de datos Eurostat.

En la figura I son representados los datos sobre la productividad laboral real obtenidos en la base de datos de Eurostat de los siguientes países: España, Alemania, Francia e Italia. Es decir, los mismos datos que han sido proporcionados en el Cuadro II.

FIGURA I

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL REAL EN ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA.

2001-2014.



Fuente: Eurostat, elaboración propia.

*Los años 2012, 2013 y 2014 en España, son datos provisionales según la base de datos de Eurostat.

España, cuyo índice de productividad es bajo, experimenta un leve incremento en el año 2002 al que posteriormente le seguirá un descenso prolongado hasta el comienzo de la crisis. Para Carrasco (2010) la razón de la baja productividad en España se debe a la propia estructura económica. Una economía que depende de la construcción y algunas ramas de los servicios, mientras intenta competir con países cuyos sectores más importantes son los industrializados. Además el carácter temporal de los contratos, en muchos de los puestos de trabajo, provocan que los empresarios no inviertan en la formación. Esta formación podría forjar mejoras en la productividad de estos trabajadores.

España e Italia, cuyos índices de productividad laboral son diferentes, tienen ciertas similitudes como que ambas economías, a diferencia de Alemania y Francia, disminuyen sus índices en el periodo 2001-2006. Al igual que en España, en Italia existen problemas con la estructura económica. Los contratos laborales dependen de los acuerdos nacionales o industria. Por este motivo, desde la Comisión Europea animan a que sean las empresas quienes establezcan sus propios contratos. Aunque existen otros problemas en el modelo productivo italiano, ya que su tejido empresarial de pequeñas empresas cuya tecnología es anticuada y poco productiva. Pese a ello, no reciben ayudas por parte del gobierno debido a la situación financiera en la que se encuentra Italia.

Alemania y Francia en el periodo de expansión económica, previa a la crisis económica, siguieron aumentando los índices de productividad laboral. La alta productividad en ambas economías hace que sean referentes para el resto de países, incluido España.

A partir del año 2007, Alemania, Italia y Francia experimentan un descenso que se prolonga hasta el año 2009 (descenso acumulado de entorno al 6 %, 5% y 3%, respectivamente). Sin embargo, España comienza un pronunciado y prolongado incremento (de 94´6 % en 2007 a 105´1% en 2014, es decir, un aumento acumulado de 10´5 puntos).

El aumento de la productividad suele ser un dato positivo para la competitividad de una economía, entender este comportamiento y los efectos que ha tenido sobre la competitividad es fundamental para la economía de un país. Sin embargo, la mejora productiva experimentada en España es causada por dos causas:

-En primer lugar, la destrucción de empleo a gran escala que hemos sufrido desde el comienzo de la crisis, esta destrucción ha afectado principalmente a los trabajadores cuya productividad es menor (los temporales). Los trabajadores que permanecieron en sus puestos

de trabajo vieron como aumentó su productividad media. Este factor, que ha afectado a España, es explicado por el Banco de España². Si comparamos la evolución de la productividad laboral en España con los datos sobre la tasa de actividad, se puede apreciar que en los periodos donde la tasa de actividad ha descendido, la productividad laboral se ha visto incrementada.

-En segundo lugar, se achaca al aumento de las horas de trabajo empleadas. El número de horas de trabajo en la jornada laboral se ha visto aumentado desde el comienzo de la recesión económica.

Alemania y Francia, tras el año 2009 recuperan los valores anteriores al año 2007 con una leve mejoría. Sin embargo, desde 2011 en adelante, se produce un estancamiento del crecimiento que provoca que los índices de productividad sean inferiores a los de España.

Por otro lado, Italia también aumento los valores hasta 2011, hasta crecer un 3´6% en 2010 y un 0´3% en 2011, pero en 2012 se observa un fuerte descenso de 3´5 puntos (situando este indicador en 97´8%, valor que se prolonga durante los siguientes ejercicios).

3.1.4.- La importancia de la productividad y el empleo como determinantes del PIB per cápita.

En el actual trabajo, ha sido utilizada la forma de medición más habitual para realizar estudios sobre la productividad de una economía, que es la productividad laboral. Sin embargo, este indicador supone que todo el factor de trabajo es homogéneo, y que son empleados los mismos factores productivos y tecnológicos. No obstante, la realidad no coincide con dicha hipótesis y, aun así, es utilizado en multitud de ocasiones, como en el caso del presente apartado.

La productividad no solo tiene una gran importancia para la progresión de la competitividad de un país, también es un determinante para el crecimiento económico. Ello queda patente al descomponer el Producto Interior Bruto per cápita (PIBpc), que es la relación existente entre el valor del PIB de un país y el número de habitantes de éste, finales en un

² Para una mayor información sobre la productividad laboral en España, véase el interesante artículo: España. Banco de España (2015).

periodo de tiempo. Es decir, donde el resultado es la cantidad de bienes y servicios que le pertenece a cada uno de los habitantes si fuese repartido con equidad.

De hecho, Smith (1776) lo propuso como manera de medir el progreso de las economías. El cálculo del PIBpc es realizado actualmente mediante las conocidas cuentas nacionales. Este indicador es utilizado para la estimación del bienestar económico de los habitantes de una economía. Son pocos los países que en la actualidad logran mantener un continuo crecimiento en sus niveles de renta, riqueza y condiciones de vida, según éste indicador.

Antes de analizar el PIB per cápita es necesario conocer que es el PIB, este es definido por la OCDE (2016) como: *“La medida estándar del valor de los bienes y servicios finales producidos por un país durante un período menos el valor de las importaciones. Mientras que el PIB es el indicador más importante para capturar estas actividades económicas, pues sólo proporciona una medida limitada de condiciones materiales de vida de las personas”*.

La descomposición del Producto Interior Bruto per cápita sería la siguiente:

$$PIBpc = \frac{PIB}{Población} = \frac{PIB}{Empleados} \times \frac{Empleados}{Población} = PAT \times EMPLpc$$

El PIBpc depende de la productividad aparente del factor trabajo (PAT) y el empleo per cápita. Esto significa que en el caso de un aumento de la PAT y/o el empleo per cápita, la economía de un país crecerá. Aunque el aumento del empleo per cápita depende de los factores demográficos, culturales y sociales del país analizado; que a su vez es afectado por la capacidad productiva.

Para el análisis del PIB per cápita y su evolución, aparte de realizar un análisis nacional, es interesante realizar una comparativa con países del entorno de la economía española. Con dicha comparación podremos extraer mejores conclusiones de cómo ha evolucionado la variación del PIB per cápita con respecto a los países cercanos y similares, como son: Francia, Alemania e Italia. Estos datos, extraídos de la base de datos DatosMacro, podemos encontrarlos en el Cuadro III.

CUADRO III

TASA DE VARIACIÓN DEL PIB PER CÁPITA DE ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA.

2001-2014

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ESPAÑA	7,7	5,4	5,3	5,6	6	6,6	5,2	1,6	-4,1	-0,2	-0,9	-1,9	-0,2	1,2
FRANCIA	3,3	2,4	1,9	3,8	2,9	3,9	4,1	2	-3,2	2,7	2,3	1,3	0,6	0,9
ALEMANIA	2,7	1,1	0,8	2,2	1,5	3,9	5,2	2	-3,5	5	4,8	1,8	1,8	2,9
ITALIA	4,6	3,5	2,5	3,7	2	3,5	3,4	0,7	-4,4	1,5	1,9	-1,8	-1,1	0,4

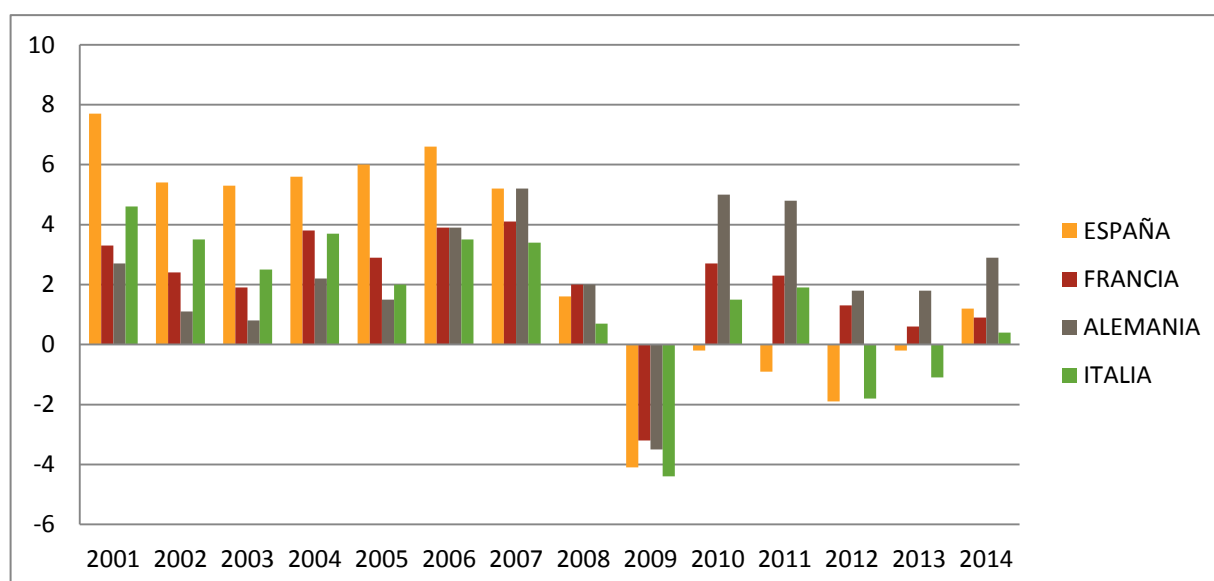
Fuente: Base de datos DatosMacro

El motivo por el cual se ha optado por medir la trayectoria del PIB per cápita, y no la del PIB, es debido a que un aumento de los niveles de producción supone un incremento para el conjunto de la economía, sin que ello suponga necesariamente un aumento de la capacidad de renta de los habitantes. Esta trayectoria es representada en la Figura II y, al igual que en el Cuadro III, refleja la tasa de variación anual del PIB per cápita.

FIGURA II

TASA DE VARIACIÓN DEL PIB PER CÁPITA DE ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA.

2001-2014



Fuente: Base de datos DatosMacro. Elaboración propia.

En España, la mejora en las condiciones de vida es producto de la expansión económica sin precedentes experimentada en el último siglo, y con ello se ha conseguido incorporar al grupo de países desarrollados. El periodo de expansión, mencionado anteriormente, es reflejado en la Figura II y, como se puede apreciar, se prolonga una trayectoria de crecimientos anuales desde el año 2001 hasta el año 2008.

España, aunque en términos brutos no supera en nivel de riqueza por habitante a competidores como Francia y Alemania, sí que ha obtenido mayores tasas de variación que estos. Estas tasas de crecimiento permitieron colocar al país como unas de las economías principales del mundo, aunque el con el comienzo de la crisis económica llegó una gran recesión, cuyos efectos han sido muy negativos para el desempleo y nivel de vida de los españoles.

El año 2008 marca el cambio de trayectoria de crecimiento, siendo éste el último año de crecimiento, aunque de forma poco considerable. El anticipo de este leve crecimiento adelantaba la mayor caída del PIB per cápita hasta el momento en España (-4,1%). Si bien, este descenso fue generalizado también en las economías que vienen siendo estudiadas.

Las tasas de crecimiento negativas en España se prolongan hasta el año 2013, aunque éstas han sido de menor grado. Mientras tanto, nuestros competidores consiguieron invertir la situación logrando tasas de crecimiento anuales positivas, exceptuando Italia.

Por tanto, el estancamiento del PIB per cápita de la economía española es producto de la gran recesión que se ha vivido globalmente, además del papel importante que ha jugado el desempleo también. Como estudiamos en el apartado 3.1.2.2.2, la tasa de actividad ha caído hasta el 56% en 2014.

El mal comportamiento de la evolución seguido por el empleo ha sido, en ocasiones, compensado con avances en la productividad. En España no se ha logrado mantener los ritmos de crecimiento de la productividad cuando el empleo ha experimentado crecimientos durante varios años seguidos, esto supone que el PIB per cápita ha sido mantenido o incrementado gracias a las épocas de expansión economía y de empleo, ya que nuestra productividad, por lo general, ha crecido en estos periodos a un ritmo menor que el de nuestros competidores. En los últimos años, pese a que la productividad laboral ha aumentado a un mayor ritmo que el resto de las economías estudiadas, no ha supuesto un crecimiento del PIB per cápita hasta el año 2014, y es que el desempleo es un factor determinante para la

evolución del PIB. La productividad es menos concluyente para el PIB per cápita en España, que el empleo debido al bajo valor añadido de nuestro modelo productivo. Un modelo productivo en el cual la inversión en I+D es escaso, además del poco valor añadido que se puede generar en el sector servicios, actualmente el principal sector en España.

3.2.- Los costes

Para abordar el actual capítulo, es necesario conocer que dentro de los costes podemos estudiar el comportamiento que siguen varios tipos de ellos, como son: costes laborales, costes en materias primas, productos intermedios o costes financieros. En este trabajo se prestará total atención a los costes laborales, debido a la gran importancia de estos para lograr que un país pueda llegar a ser competitivo.

3.2.1. Los costes laborales y el mercado de trabajo.

Dentro de los costes totales de producción encontramos los costes laborales (salariales y no salariales), del cual se puede afirmar que es un componente de suma importancia dentro de los costes totales de una empresa o economía. Una breve definición sería *“costes que incurre el empleador por la utilización del factor de trabajo”*. (INE, 2016)

El coste laboral está formado por un amplio número de componentes, de los cuales deben ser destacados el Coste Salarial (Sueldos y Salarios) y las Cotizaciones a la Seguridad Social. Existen varios componentes que complementan a los anteriores, en otros manuales lo podemos encontrar como Otros Costes (Pérez, 2006).

El coste laboral es un buen medidor de competitividad de un país, ya que si el crecimiento de estos costes son superiores al crecimiento de la productividad laboral y no es posible transmitir tal incremento a los precios debido a la presión externa (como en el caso del sector de bienes comerciales), puede provocar que la competitividad de dicho sector, al igual que su rentabilidad, se vean afectadas. Esto tendrá consecuencias como la destrucción de empleo, crisis en la empresa o país. (Navarro, 2000)

El mercado de trabajo de un país debe ser suficientemente flexible para lograr un adecuado crecimiento de la productividad y la competitividad. Para ello, es necesario de

disponer mecanismos de negociación que regulen los crecimientos salariales adecuándose a las situaciones de la economía nacional y global. (Carrasco, 2011)

3.2.2. Las estadísticas del coste laboral

Navarro (2000, pp. 117) destaca en su obra la conveniencia de hacer una breve referencia de las diferentes fuentes estadísticas sobre los costes laborales, que son utilizados en los estudios económicos, manifestando que: *“Para el coste laboral, hay diversas estadísticas que ofrecen datos sobre la evolución de los costes laborales: las estadísticas de convenios colectivos, la encuesta de salarios, la contabilidad nacional, la encuesta de costes laborales...Pero, ofreciendo todas ellas datos sobre los costes laborales, cada una de ellas no incluyen dentro de estos los mismos elementos. Unas se refieren a la evolución de las tarifas salariales (por ejemplo, la estadística de convenios colectivos), otras a las ganancias de los trabajadores (p.e. la encuesta de salarios), otras a la remuneración de los asalariados (p.e. la contabilidad nacional), etc”*

Para la elaboración del apartado 3.2.3., en el cual es estudiada la evolución que han seguido los principales de los componentes del coste laboral según el INE, han sido los datos proporcionados por la Encuesta Anual de Coste Laboral (EACL). Dicha encuesta es definida por Pérez (2006, pp.211-212) como aquella *“elaborada por el INE, sustituyó en el primer trimestre de 2001 a la Encuesta de Salarios. Esta encuesta sigue los criterios comunes de la Oficina de Estadísticas de las Comunidades Europeas (EUROSTAT) y forma parte de los euro-indicadores que periódicamente publica para toda la UE dicha Oficina, junto a otras estadísticas como las del PIB, paro u otras. También desde 2001, el INE publica la Encuesta Anual de Coste Laborales (EACL), para lo cual junto al módulo o cuestionario trimestral de la encuesta existe un módulo o cuestionario anual. Los datos de la ECTL, aunque tienen periodicidad trimestral, se refieren a la media mensual del trimestre”*.

3.2.3.- Los costes salariales y no salariales en España.

Para analizar el comportamiento de los costes laborales es conveniente diferenciar con más detalle el comportamiento de los costes salariales (sueldos y salarios) y los costes no salariales. Para la elaboración del CUADRO IV han sido utilizados datos de la EACL, haciendo un promedio de los valores de los Sectores de la Construcción, Industria y Servicios

de España, con los que posteriormente han sido calculados la variación porcentual anual de los costes laborales, costes salariales y las cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social.

CUADRO IV

TASA DE VARIACIÓN ANUAL DE LOS COSTES LABORAL, COSTES SALARIALES Y COTIZACIONES OBLIGATORIAS A LA SEGURIDAD SOCIAL EN ESPAÑA.

2002-2014

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
COSTE LABORAL TOTAL	3,87	4,58	3,49	2,86	2,99	4,05	5,99	3,19	0,87	1,78	0,64	0,55	0,55
COSTE SALARIAL	4,17	4,38	3,35	2,66	2,95	3,95	6,81	2,44	1,35	2,13	0,65	0,71	-0,1
COTIZACIONES OBLIGATORIAS A LA S.	4,27	4,33	3,18	2,89	3,31	3,54	3,8	2,56	1,02	1,37	0,7	1,21	2,27

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). Encuesta Anual de Costes Laborales.

La FIGURA III representa los dos grandes componentes del coste laboral (coste salarial y cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social) junto con el coste laboral total, es decir, los datos del CUADRO IV.

El coste salarial como componente del coste laboral es el más importante al suponer, por lo general, un 70% o más sobre el coste laboral total bruto. Mientras que las cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social, segundo componente más transcendental dentro de los costes laborales, han supuesto en torno al 21% o más. Por lo que el resto de componentes, no tienen una gran importancia dentro del coste laboral total.

Desde el año 2003 y durante los dos siguientes años, tanto el CLT, CS y COSS desaceleraron los valores porcentuales. En el conjunto de estos tres años de desaceleración, el CLT mostró un descenso de 1,7%, al igual que el componente estrictamente salarial que experimentó este mismo descenso porcentual. Por su parte, las cotizaciones obligatorias registraron una caída de 1´4 puntos. Por lo cual, podemos confirmar que las tasas de variación registradas hasta la fecha son similares.

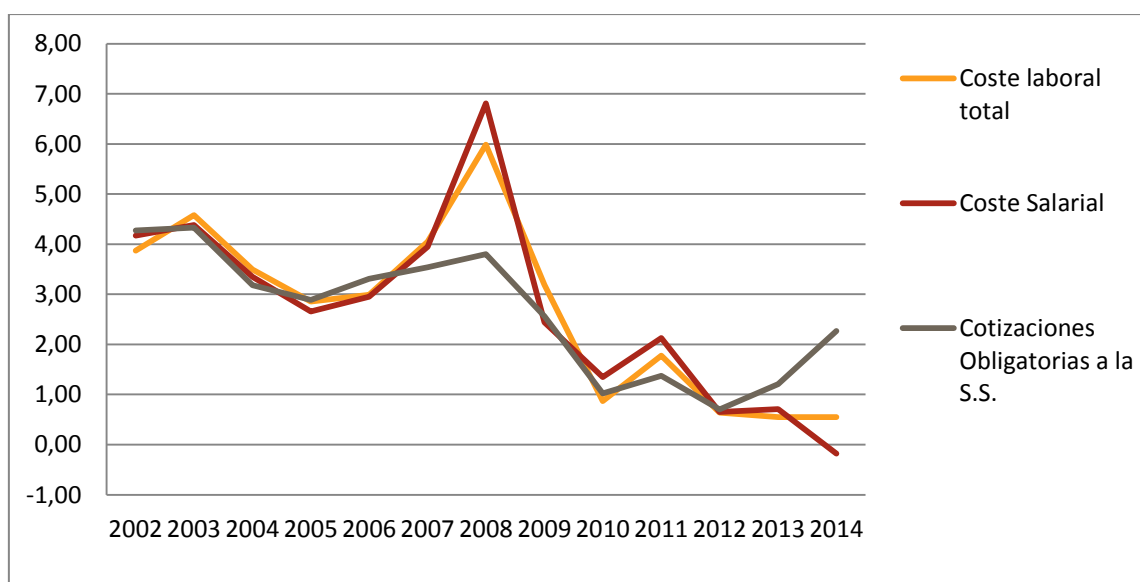
En cambio, a partir de 2005 y hasta el comienzo de la crisis económica, se observa que la tasa de variación experimenta un moderado incremento, casi de forma sistemática, del coste laboral total y el coste salarial de aproximadamente 3 puntos. Mientras en las cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social también hubo un crecimiento, pero este menos

pronunciado que el del CLT y el CS (2 puntos). Este crecimiento moderado de los tres perfiles es previo a un gran incremento de las tasas de variación de los costes laborales y el coste salarial, ocasionados por la destrucción de puestos de trabajo (comentados en el sub-apartado 3.1.2.2.2). Esta destrucción de empleo precario, ha provocado que el salario medio aumente y, con ello, se ejerza una presión del coste salarial sobre los costes laborales, generando el aumento de la tasa de variación de este.

FIGURA III

TASA DE VARIACIÓN ANUAL DE LOS COSTES LABORAL, COSTES SALARIALES Y COTIZACIONES OBLIGATORIAS A LA SEGURIDAD SOCIAL EN ESPAÑA.

2002-2014



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). Encuesta Anual de Costes Laborales. Elaboración propia.

Sin embargo, en el año 2008 comienza a estabilizarse y moderarse los salarios en nuestra económica y, con ello, es patente el descenso porcentual que se produce en los componentes analizados, en los cuales hasta el año 2010 no experimentan una mejoría porcentual, situándola entre el 1% y 2%.

Desde el año 2012 hasta el año 2014, se produce un estancamiento porcentual del coste laboral total. El motivo de este estancamiento se debe al continuo descenso del principal componente del CL y, a la inversa, del crecimiento de las cotizaciones obligatorias.

Con el análisis de estas variaciones no logramos extraer grandes conclusiones. Por lo cual, es necesario realizar un análisis de los costes laborales unitarios. Estos serán estudiados en el apartado 3.2.4., y con ellos podremos obtener conclusiones sobre la productividad y la competitividad de la economía española.

3.2.4. Los costes laborales unitarios.

Existe una gran multitud de conceptos que hacen referencia al coste laboral unitario como indicador, según Navarro (2000, pp. 113) *“ surge como cociente entre el CLA y la productividad. Esta última, a su vez, suele calcularse dividiendo el output entre la población ocupada. Obviamente, si el coste laboral por asalariado (CLA) crece más que la productividad, los costes laborales unitario (CLU) aumentarán; y si crecen menos, disminuirán”*.

Para la OCDE (2016) *“Los costes laborales unitarios son a menudo vistos como una medida amplia de la competitividad de los precios (internacionales). Se definen como el coste medio de la mano de obra por unidad de producto producido. Ellos se pueden expresar como la relación de la compensación total por hora trabajada de producción por hora trabajada (productividad laboral). Este indicador se mide en cambios porcentuales e índices”*.

Como hemos podido comprobar, las definiciones anteriormente citadas son similares y ambas están muy ligadas a la productividad. Aunque la evolución del CLU puede expresarse en términos nominales o reales, y en ello sí que existen discrepancias a la hora de emplear dicho indicador. Por tanto, a continuación analizaremos los CLUs nominales y reales.

3.2.4.1. Los costes laborales unitarios nominales, evolución en España, Francia, Alemania e Italia, (2001-2014).

Los costes laborales unitarios nominales son definidos por AMECO (2016) como: *“total economy (Ratio of compensation per employee to real GDP per person employed)”*. De AMECO son obtenidos los datos del Cuadro V, que ofrecen la evolución seguida por los costes laborales unitarios nominales de los países seleccionados.

Esta sería la fórmula para hallar dicho indicador: $CLU\ Nominal = \frac{Wr * P/L}{PIBr/L}$

CUADRO V

EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS NOMINALES EN

ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA (2010=100)

2001-2014

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ALEMANIA	94,5	95,3	96,4	95,8	95,3	93,6	93	95,2	101,2	100	100,7	104	106,3	108,3
ESPAÑA	77,3	79,7	82,3	84,7	87,7	90,7	94,5	100	101,7	100	99,1	96,2	96	95,2
FRANCIA	83,2	95,6	87,3	88	89,8	91,5	93	95,7	99,1	100	101	103,3	104,2	105,8
ITALIA	76,6	79,8	83,6	85,6	87,3	89,3	91	95	99,9	100	100,7	102,6	103,4	104,7

Fuente: Comisión Europea (AMECO).

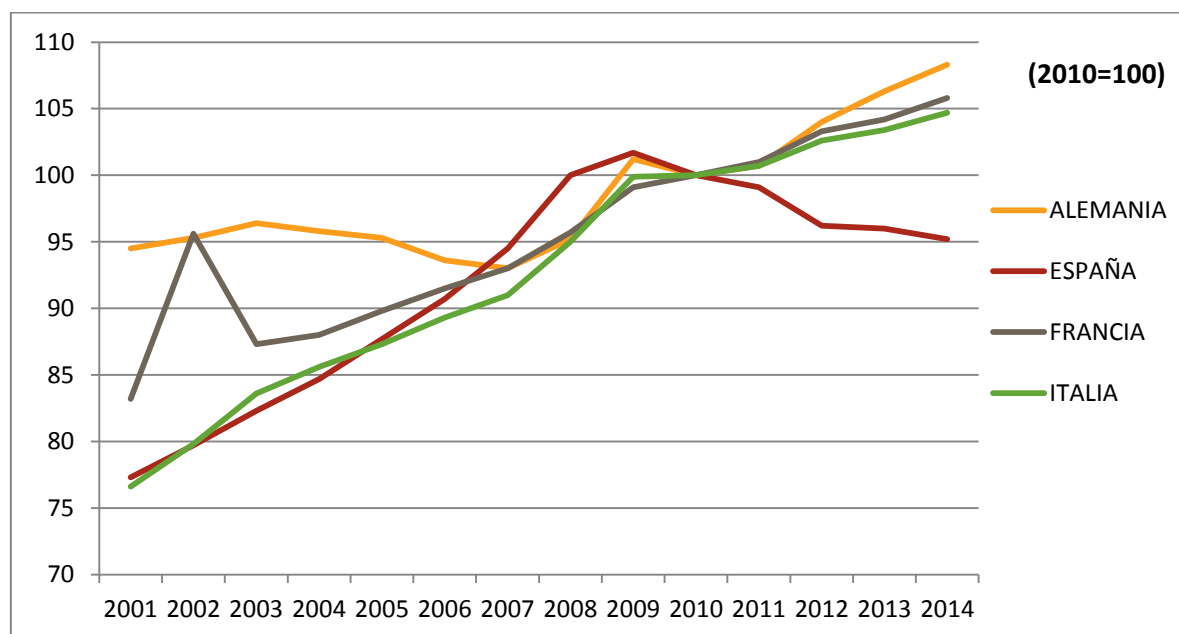
En base a los datos obtenidos en AMECO, que podemos encontrar en el Cuadro V, ha sido posible elaborar la Figura IV. En ella se puede examinar la evolución seguida de los CLUs nominales en España, Francia, Alemania e Italia.

FIGURA IV

EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS NOMINALES EN

ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA

2001-2014



Fuente: Comisión Europea (AMECO). Elaboración propia.

En cuanto a la dinámica seguida por los CLUs Nominales de las economías de Alemania, España, Francia e Italia durante el periodo estudiado (2001-2014), que es plasmado en la Figura IV, se puede ratificar que España e Italia han mostrado un comportamiento más

alcista que Francia y Alemania hasta el 2009, es decir, hasta que las consecuencias de la grave crisis económica empezaron a tener efecto. España e Italia con incrementos superiores a los 20 puntos, demuestran la diferencia existente con los demás países analizados donde se registra incrementos más moderados. De hecho, pese a que en Francia y Alemania existe un incremento acumulativo alcista, han logrado reducir los CLUs en términos nominales en varios de los años del periodo previo a la crisis económica.

Ese diferencial en este indicador, que comparten Italia y España, ha provocado un descenso en la competitividad de estas dos economías para ciertos foros políticos y académicos. Aunque como puede ser comprobado *a posteriori*, este indicador no es válido para mostrar la competitividad de un país si no son tenidos en cuenta otras variables que influyen en estos.

A partir del año 2009, se produce un punto de inflexión para España. De la tendencia alcista en los anteriores ejercicios, se pasa a un continuo descenso (de 101.7% a 95.2%, 6´5 puntos). Este último dato alivia la preocupación de las presiones que ejercen el comportamiento de los precios en España, debido a que durante los últimos ejercicios se ha conseguido rebajar el índice de los CLUs Nominales con respecto a países como: Francia, Alemania e Italia.

La conclusión podría ser que España ha ganado en competitividad con respecto a los países que han sido seleccionados para el estudio, pero existe una serie de problemas metodológicos y teóricos. Algunos de ellos son:

1. El uso de un año base, en el caso del presente estudio es el año 2010, para realizar comparaciones de la evolución de los CLUs. Dependiendo del año base seleccionado, la evolución de los datos puede ser diferente. Esta ambigüedad, es tratada por Álvarez y Luengo (2011).
2. Debemos suponer que los demás input y el margen del empresario no varían, tal y como explica Navarro (2000, pp. 115) en la definición de CLU nominal como indicador. Este autor lo define como: *“un indicador cuya evolución indica cuanto varía el coste laboral incorporado a cada unidad física de producto. Si suponemos que el coste unitario de los demás input no cambia y que el margen del empresario tampoco varía, las variaciones de los CLU nominal se reflejarán en variaciones de los precios del output”*.

3. Si este indicador es tomado en solitario como referencia para medir la competitividad puede ocasionar diferentes discrepancias, y por ello recibe críticas como:
- Para hallar el valor de este indicador, el numerador es tomado a precios corrientes y el denominador a precios constantes, como hemos podido apreciar en la fórmula al comienzo de este apartado. Por lo cual, existiría un problema de metodología.
 - El castigo sufrido a la hora de ser interpretado. Esto se debe a que este indicador penaliza a los países cuya inflación es más elevada, sin tener en cuenta la capacidad para compensar esta inflación con la obtención de ingresos por exportaciones.

3.2.4.2. El coste laboral unitario real: evolución en España, Francia, Alemania e Italia, (2001-2014).

En el caso del coste laboral unitario real, un indicador alternativo al CLU nominal, es definido por AMECO (2016) como: *“Real unit labour costs: total economy (ratio of compensation per employee to nominal GDP per employed)”*. Es decir, este indicador sí que tiene en cuenta las variaciones de los precios, haciendo que metodológicamente sea un indicador más correcto que el CLU nominal.

Esta sería su fórmula:

$$CLU \text{ real} = \frac{W_r * P/L}{PIB_r * P/L} = \frac{W/L}{PIB/L} = \frac{W}{PIB}$$

CUADRO VI

EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS REALES EN ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA. (2010=100)

2001-2014

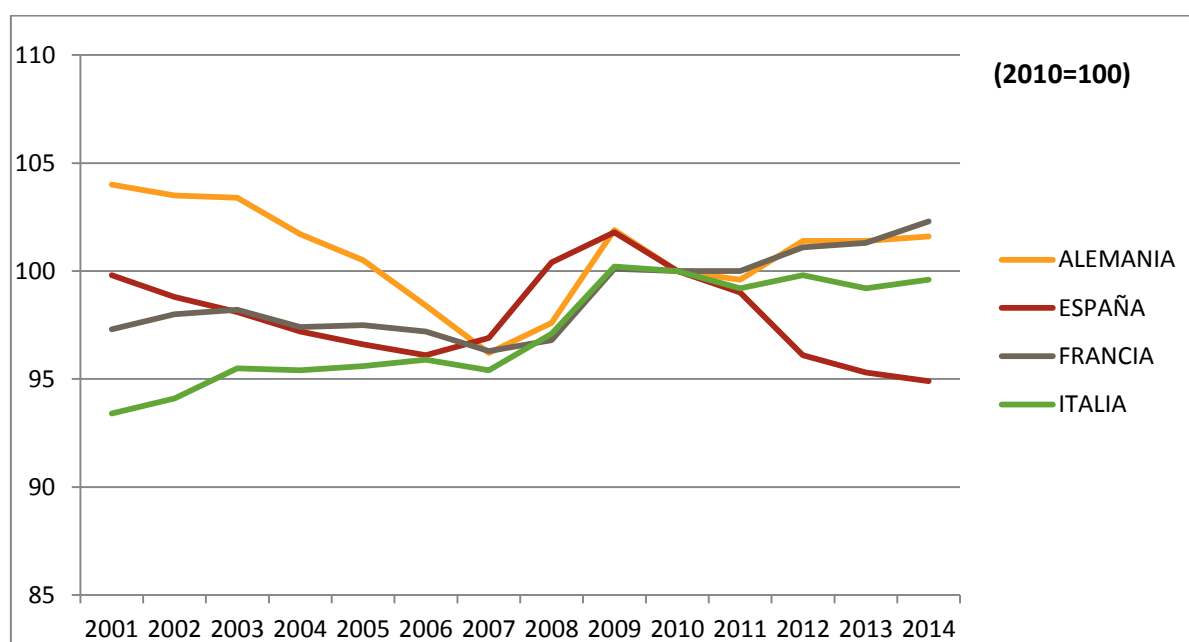
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ALEMANIA	104	103,5	103,4	101,7	100,5	98,4	96,2	97,6	101,9	100	99,6	101,4	101,4	101,6
ESPAÑA	99,8	98,8	98,1	97,2	96,6	96,1	96,9	100,4	101,8	100	99	96,1	95,3	94,9
FRANCIA	97,3	98	98,2	97,4	97,5	97,2	96,3	96,8	100,1	100	100	101,1	101,3	102,3
ITALIA	93,4	94,1	95,5	95,4	95,6	95,9	95,4	97,1	100,2	100	99,2	99,8	99,2	99,6

Fuente: Comisión Europea (AMECO).

Según AMECO y el año base 2010, son obtenidos los datos del Cuadro VI y con los cuales se ha elaborado la Figura V. En este caso, y al igual que en la figura que representa los CLUs nominales, se individualiza la trayectoria que han seguido los CLUs reales de las 4 economías que vienen siendo estudiadas, para el mismo intervalo de tiempo 2001-2014.

Aunque en ocasiones los índices de las diferentes economías estudiadas han tenido valores similares, existen diferentes trayectorias a lo largo del periodo analizado.

FIGURA V
EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS REALES EN ESPAÑA,
FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA.
2001-2014



Fuente: Comisión Europea (AMECO). Elaboración propia.

España y Alemania, a diferencia de Italia y Francia, han experimentado un continuo descenso de los índices de los CLUs reales hasta el comienzo de la crisis económica. España con un descenso acumulado de 3'9 puntos, y Alemania de 7'7 puntos, consiguió tener valores similares a Alemania justo al comienzo de crisis. Debido a la pérdida de productividad laboral y al aumento del salario mínimo interprofesional, pasando de 573 € en 2004 a 728€ en 2009, en España comenzó a aumentar los CLUs reales desde el año 2006, mientras en Alemania lo hicieron a partir del año 2007 y llegaron a tener el mismo índice en el año 2009. En el caso de

España, durante los ejercicios de la crisis económica los CLUs reales aumentaron como ya sucedió en la década de los setenta en España, según Navarro (2000) basándose en datos y teorías sobre el desempleo desarrollados por el Banco de España. Este aumento se debe al crecimiento que experimentaron los salarios y las cotizaciones sociales y, a su vez, un menor crecimiento en la productividad. Por tanto, podríamos afirmar que los problemas con el aumento de este indicador son cíclicos y que los efectos que provocan este aumento son similares en nuestra economía, un ejemplo sería: El ajuste de plantillas, destruyendo puestos de trabajo debido a que los márgenes de beneficio para el empresario son menores y la financiación para las empresas es escasa e incluso nula. Una solución para este problema es que se produjese una moderación salarial, que ha sido insuficiente en España.

En el año 2009, se produce un cambio de inflexión para España y Alemania, donde comienza un nuevo descenso de este indicador. En el caso de España se prolonga hasta el año 2014 con un descenso acumulativo de entorno 7 puntos, mientras que en Alemania tan solo desciende los siguientes 2 ejercicios (2 puntos) y posteriormente, al contrario de España, aumenta el índice del CLU real hasta el año 2014.

Por otro lado, Francia e Italia comparten un leve incremento inicial (2001-2003) de 1 y 2 puntos acumulativos, respectivamente, para posteriormente experimentar un estancamiento de los valores, en el caso de Italia, e incluso un leve descenso en Francia. Esta segunda etapa transcurre desde 2004 hasta el año del comienzo de la crisis económica. Desde entonces se produce un fuerte incremento hasta 2009, en ambos países (de hasta 5 puntos en Italia y 3'6 puntos en Francia). En los siguientes dos ejercicios los valores se mantienen, para posteriormente aumentar los CLUs reales en Francia (pasando de 100% a 102'3 %, 2'3 puntos) y, en el caso de Italia, una serie de cambios porcentuales que finalmente se traducen en una leve subida acumulativa de 0'4 puntos.

El progresivo aumento de los CLUs en Francia puede tener como causa la fuerza que ejercen los sindicatos para un aumento salarial, a pesar de la mala situación económica. Además, debe de tenerse en cuenta que esta economía cuenta con los mayores impuestos laborales de Europa, por lo que si una empresa con visión global estudia el mercado seguramente se instalará en otros países que le permitan ser más competitiva.

Desde el 2009 hasta el año 2012, los valores se estancan en Francia e Italia, mientras en España y Alemania siguen disminuyendo los costes laborales unitarios. Aunque en España

debemos destacar la fecha en la cual se aprueba la nueva reforma laboral, 10 de febrero de 2012. (Sagardoy y Mercarder, 2012)

De forma breve y sintetizando, estos son los principales cambios de la reforma laboral de 2012:

- 1- En materia de despido colectivo, siempre y cuando existan causas económicas, técnicas, organizativas o productivas, se facilitará el despido masivo.
- 2- Cambio en el coste por indemnización: pasando de 45 días de sueldo por año trabajado, a 33 días de sueldo por año trabajado si el despido es declarado improcedente.
- 3- El sector público se podrá ver afectado por el despido.
- 4- Apoyo con ciertas medidas que faciliten cuando sea necesario la suspensión de contratos o reducción de la jornada.

Estas medidas provocaron que, mientras en Italia se estancase los CLUs y en Alemania y Francia aumentasen, en España se haya logrado que dicho indicador siga reduciendo sus valores. Sin embargo, estas medidas trajeron consigo un descenso del consumo final de las familias, debido al aumento de los despidos y a la rebaja salarial.

3.3.- Otros factores que influyen en la competitividad.

La mejora en la competitividad es necesaria para garantizar un crecimiento sostenible de la economía del país. Ante un contexto de recuperación, al que la incertidumbre sigue acompañando, se le suma una serie de restricciones producto del nivel de endeudamiento. Con la mejora de la competitividad de la economía española se pretende favorecer el aumento de la capacidad para competir frente las importaciones y, a la vez, tener mayor presencia exportadora. La mejora de esta capacidad no depende tan solo de la productividad o los costes laborales, que ya han sido analizados como indicadores relacionados con la competitividad. Pero existen varios factores que afectan tanto a la competitividad como a los indicadores ya estudiados. Algunos de estos factores son: los precios, inflación, además de las tecnologías de la información y comunicación (TIC), la calidad del servicio y especialización productiva y geográfica. De estos factores haremos una pequeña aproximación a continuación.

3.3.1.- Los niveles de precios y la inflación.

Para mejorar en importaciones y exportaciones es necesario recalcar la importancia de ciertos acuerdos comerciales, cuyo fin es constituir una regulación básica para los intercambios, bien sean bilaterales o multilaterales. Con dichos acuerdos, arancelarios o no arancelarios, se busca el respeto entre países en temas económicos, medioambientales y sociales. Según la Cámara de Comercio, los países más receptores de los bienes españoles en el año 2014, han sido: Francia, Alemania, Portugal e Italia. Mientras, que en este mismo año, los países que más bienes han suministrado a la economía son: Alemania, Francia, China e Italia.

Los temas de principal transcendencia por los que España debe llegar a acuerdos son aquellos relacionados con la agricultura, pesca, ganadería y la industria de alimentación, debido a la importancia de estas actividades para su economía. Actividades que pertenecen al sector primario, un sector que tradicionalmente ha tenido un gran peso para la economía de España.

En este apartado es plasmada una breve referencia al diferencial de inflación, calculado sobre el Índice de Precios al Consumo (IPC). Aunque es necesario conocer que el IPC tiene en cuenta tanto los precios de bienes comercializables como no comercializables. Para poder hacer esta breve referencia ha sido seleccionada la tasa de crecimiento del IPC en la base de datos de la OCDE de diferentes países, como: España, Francia, Alemania e Italia. Estos datos podemos encontrarlos en el Cuadro VII.

CUADRO VII
TASA DE CRECIMIENTO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO
(TOTAL) DE ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA.
2001-2014

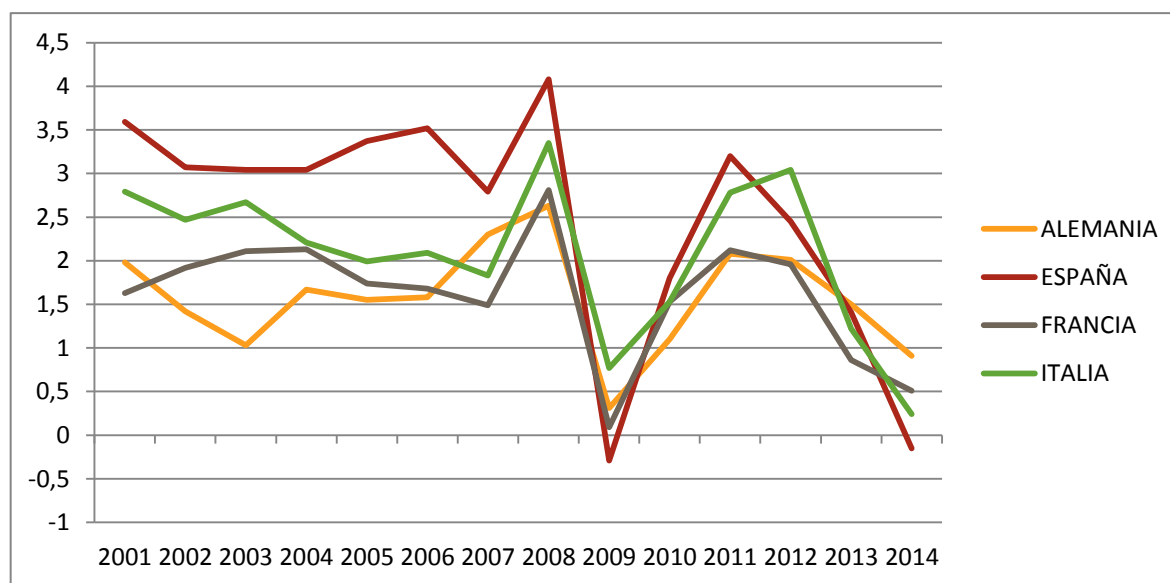
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ALEMANIA	1,98	1,42	1,03	1,67	1,55	1,58	2,3	2,63	0,31	1,1	2,08	2,01	1,5	0,91
ESPAÑA	3,59	3,07	3,04	3,04	3,37	3,52	2,79	4,08	-0,29	1,8	3,2	2,45	1,41	-0,15
FRANCIA	1,63	1,92	2,11	2,13	1,74	1,68	1,49	2,81	0,09	1,53	2,12	1,96	0,86	0,51
ITALIA	2,79	2,47	2,67	2,21	1,99	2,09	1,83	3,35	0,77	1,53	2,78	3,04	1,22	0,24

Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico(OCDE). doi: 10.1787/29ad7eaf-fr

Para ayudar a mejorar la interpretación del anterior cuadro, se ha elaborado un la Figura VI. Esta figura representa la tasa de variación del Índice de Precios al Consumo (total)

de las economías española, francesa, alemana e italiana. El periodo seleccionado abarca desde el año 2001 hasta el año 2014.

FIGURA VI
TASA DE CRECIMIENTO DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO
(TOTAL) DE ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA.
2001-2014



Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Elaboración propia.

OCDE (2016), Inflation (IPC) (indicateur). doi: 10.1787/29ad7eaf-fr (Consulté le 12 février 2016)

El índice de precios al consumo es un indicador de la inflación, el crecimiento del IPC por encima de las economías del entorno puede ser interpretado como una pérdida de competitividad ya producida o un anuncio de una pérdida futura. Por ello, según la OCDE (2016) “ el IPC es utilizado a menudo como un índice que mide los cambios en los precios promedios al público de una canasta de bienes y servicios. Este índice de precios puede ser utilizado para medir la inflación de una economía”.

La Figura VI recoge la tasa interanual del IPC, el diferencial de inflación de España ha llegado a ser de hasta 2 puntos superior en el año 2003.

España, además de tener el diferencial superior, por lo general ha sido el país más inflacionista con respecto a las economías estudiadas. Esto es debido a que sus tasas de

crecimiento han sido superiores a las de Italia, Alemania y Francia; sobre todo en los años previos a la crisis económica, en los cuales se produjeron un incremento de los precios de la vivienda y en los salarios de los trabajadores.

Esto provoca un deterioro en la competitividad-precio de la economía española, producto de ciertas debilidades ocasionadas por la estructura productiva y los precios. Con el comienzo de la crisis económica, la regulación del diferencial de precios de España es patente, ya que ha caído en mayor medida que al resto de los países estudiados. Esta deflación es motivada por la estabilización de los niveles de precios, generando así mejoras en indicadores como los costes laborales unitarios.

Por ello, que el IPC sea elevado en España supone un problema para la competitividad, que junto con la baja productividad de nuestra economía ha provocado que los CLUs Nominales sean elevados.

La formación salarial en España, para un mayor grado de flexibilidad debería ajustarse a la productividad y situación de la empresa, tal y como sugiere Carrasco (2011), ya que actualmente tal formación se basa en cantidades (Empleo) y precios. Esto hace que la inflación en España suponga una pérdida de competitividad en los salarios ocasionado por el método de formación de estos.

Usar los CLUs Nominales para medir la competitividad penaliza a los países cuya inflación es mayor, como anteriormente se adelantó en el apartado 3.2.4.1. Para que tal penalización no se produjese debería de tener en cuenta la capacidad de obtener ingresos por las exportaciones pese a que los CLUs suelen referirse a la economía de un país en su conjunto y las exportaciones se refieren tan solo a algunos sectores determinados. Por esta razón, sería correcto utilizar un indicador alternativo como es el CLU Real, este indicador tiene en cuenta la variación de los precios tanto en el numerador como en el denominador.

Por último, destacar la inflación dual que sufre España producto de las diferencias de inflación existentes en los costes laborales, productividad y los márgenes entre sectores de bienes comercializables y no comercializables. El motivo de la diferencia de precios surge porque los bienes del sector comercializables deben competir con otros países, mientras los bienes no comercializables no están sujetos a dicha competencia, por lo que los precios de los bienes son marcados por el nivel nacional. Por este motivo puede aparecer una tasa de inflación diferente entre ambos bienes.

Que en un país tenga mayor peso los bienes no comercializables puede llegar a generar una inflación diferencial mayor con respecto a los demás países, como se ha podido

comprobar anteriormente en el análisis de la evolución del IPC. Esto supone una pérdida de competitividad real, que obligue a dicho país realizar una serie de ajustes en la producción y el empleo, como los que ha padecido España.

3.3.2.- La transcendencia de la tecnología.

La relevancia que ha adquirido la tecnología en base a la competitividad y la productividad es cada día mayor. De hecho, la tecnología es fundamental para poder competir con el resto de economías, así como la especialización productiva. Si las empresas logran compatibilizar el empleo y el aumento de la productividad seguramente sea producto de la cohesión de estos dos factores, y con la consecución del nexo de estos factores podrán competir con aquellas economías más avanzadas.

3.3.2.1.- Las tecnologías en España.

El gasto en TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación) debe ser contemplado como una inversión en innovación, que a medio o largo plazo será justificada con la mejora en la producción. Precisamente, las TIC hacen posible que la información sea procesada de modo eficientemente y a bajo coste. Además, las TIC son útiles para actuar rápidamente a las variaciones de la demanda de los productos o servicios ofertados.

En el caso de España, existen grandes diferencias entre sectores. Mientras en algunos sectores los equipos tecnológicos están al nivel de al de las grandes potencias económicas, en otros el nivel es insuficiente y esto provoca desequilibrios.

Ante la necesidad de incrementar la productividad para lograr un crecimiento sostenible de la economía, además de una mayor competitividad, España se ha visto obligada a optimizar los resultados de las políticas públicas tras las restricciones presupuestarias, fruto de la crisis económica y social.

Sin embargo, se han detectado factores estructurales que provocan un escaso impacto de las TIC en la productividad. Uno de ellos, lo encontramos en el retraso para alcanzar niveles adecuados de inversión en TIC. Según un estudio de Mas & Quesada (2006) *“La proporción de estas inversiones respecto a la inversión total en el año 2000 apenas alcanzaba un 15%, valor inferior al de Estados Unidos en 1980”*

España según Mas & Quesada (2009), cuyo tejido empresarial está compuesto por empresas de pequeño y mediano tamaño, carece de gran cantidad de empresas del sector productor TIC. Esto crea la dificultad de obtener grandes beneficios asociados a las TIC. La relación entre el uso e inversiones en banda ancha y la productividad ha mostrado un vínculo positivo, pese a ello, aún los precios para el acceso a la banda ancha es más caro en España con respecto a los países de nuestro entorno.

Además, otro problema para las TIC en España sería la calidad regulatoria. Gual, Jodar & Ruíz (2006) ponen de manifiesto una serie de hipótesis y argumentos que certifican que el problema del impacto de las TIC y la capacidad innovadora se debe a la calidad regulatoria, y no a tanto a la intensidad regulatoria de España.

3.3.- La especialización y la diferenciación vertical.

La especialización en determinadas actividades y sectores, así como las peculiaridades de los productos, de las economías marca la capacidad de competir de ciertas empresas y sectores internacionalmente. La necesidad de conocer los distintos mercados de productos y mercados geográficos, es básico. Esto favorece una mejor elección a la hora de penetrar en cierta economía una serie de productos con distintas características, provocando un aumento en la capacidad de competir y crecer a través del conocimiento y la experiencia.

Existen sectores productivos de bienes y servicios muy diversos, esto explica la necesidad de especializarse en aquellos más relevantes para lograr un aumento de la competitividad. Para poder medir el grado de especialización de una economía es necesario conocer la importancia de cierto sector productivo dentro de la economía, además de comparar esa importancia con la del resto de países competidores, aunque en este trabajo no serán trabajados dichos datos.

La especialización internacional de una economía puede ser de dos dimensiones: especialización horizontal y especialización vertical. En la primera, la economía se especializa en distintos bienes productivos, mientras que en la segunda, ese país se especializaría en ofrecer productos de calidad. La importancia de la especialización vertical ha cobrado cada vez más importancia, tal y como afirma Alcalá³ (2014).

³ Para mayor información sobre la especialización española, véase el interesante artículo de: Francisco Alcalá (2014).

Por tanto, los países avanzados cada vez apuestan más por un comercio de calidad o de diferenciación vertical cuyos productos se caracterizan por presentar diferencias cualitativas y de precios. La calidad del producto, lograda con diferencias relevantes entre las características productivas y tecnológicas, adquiere una mayor importancia debido a que esta puede generar una serie de ventajas competitivas y en precios.

Ante la dificultad de obtener la información de las características de los productos al no existir un indicador que esté disponible, estudios como el de La Caixa dirigido por Pérez (2004) se basan en la hipótesis de *“que diferencias de precios elevadas entre productos homogéneos indican diferencias de calidad”* debido a la carencia de datos.

4.- LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA FRENTE A FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA, EN BASE AL INDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL.

En los anteriores apartados, han sido estudiados los principales factores que determinan la evolución de la competitividad. En el presente apartado estudiaremos la competitividad basándonos en el Índice de Competitividad Global.

4.1. El Índice de Competitividad Global

El Foro Económico Mundial (FEM), es una organización sin ánimo de lucro cuya sede se encuentra en Ginebra (Suiza), publica anualmente una serie de informes sobre temas relacionados con la competitividad, desarrollo, educación, salud, medio ambiente y multitud de temas más. Aunque el informe que es útil para este trabajo, es aquel en el que se publica el Índice de Competitividad Global, también conocido como GCI. Dicho indicador está cobrando suma importancia recientemente, convirtiéndose en un indicador referencia para la medición del crecimiento y desarrollo de las economías. En dicho informe son evaluadas 144 economías (cantidad que suele variar anualmente), aunque para nuestro estudio solo serán necesarios los de España, Francia, Alemania e Italia.

El índice, utilizado en dicho informe, mide la capacidad que tienen los países para utilizar los recursos de los que disponen y, a su vez, de la capacidad para lograr proveer un nivel alto de prosperidad a sus habitantes. Para hallar este índice son utilizados una serie de indicadores de la competitividad que son clasificados en 12 pilares o variables. Estos pilares o variables, a su vez, son ordenados y reagrupados en una especie de escalera del desarrollo económico que lo dividiría en tres niveles o subíndices: básico, intermedio y avanzado. Los 12 pilares serían los siguientes, ordenados de más básicos a más avanzados:

- | | | |
|-----|-----------------------------------|--|
| 1- | Instituciones | |
| 2- | Infraestructuras | |
| 3- | Entorno macroeconómico | |
| 4- | Salud y educación primaria | |
| 5- | Educación superior y formación | |
| 6- | Eficiencia del mercado de bienes | |
| 7- | Eficiencia del mercado laboral | |
| 8- | Desarrollo del mercado financiero | |
| 9- | Preparación tecnológica | |
| 10- | Tamaño del mercado | |

- 11- Sofisticación en materia de negocios
- 12- Innovación

Los autores de este informe tras realizar los análisis pertinentes elaboran un ranking de competitividad. Cuanto mayor sea el índice mejor situado se encontrará en este ranking.

A continuación, son representados los datos obtenidos en la base de datos de DatosMacro sobre el Índice de Competitividad Global (GCI) de España, Francia, Alemania e Italia. En el Cuadro VIII y en la Figura VII, se encuentra dicho índice en el periodo de años que abarca desde el 2007 hasta el 2015. A diferencia de los apartados anteriores, en este apartado solo se trabaja con datos a partir de 2007, puesto que DatosMacro no dispone de datos anteriores a dicha fecha.

CUADRO VIII

INDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL (GCI) DE ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA.

(2007-2015)

GCI	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ESPAÑA	4,7	4,66	4,72	4,59	4,49	4,54	4,6	4,57	4,6
FRANCIA	5,21	5,18	5,22	5,13	5,13	5,14	5,11	5,05	5,1
ALEMANIA	5,48	5,51	5,46	5,97	5,39	5,41	5,48	5,52	5,5
ITALIA	4,37	4,36	4,35	4,31	4,37	4,43	4,46	4,41	4,5

Fuente: Base de datos DatosMacro.

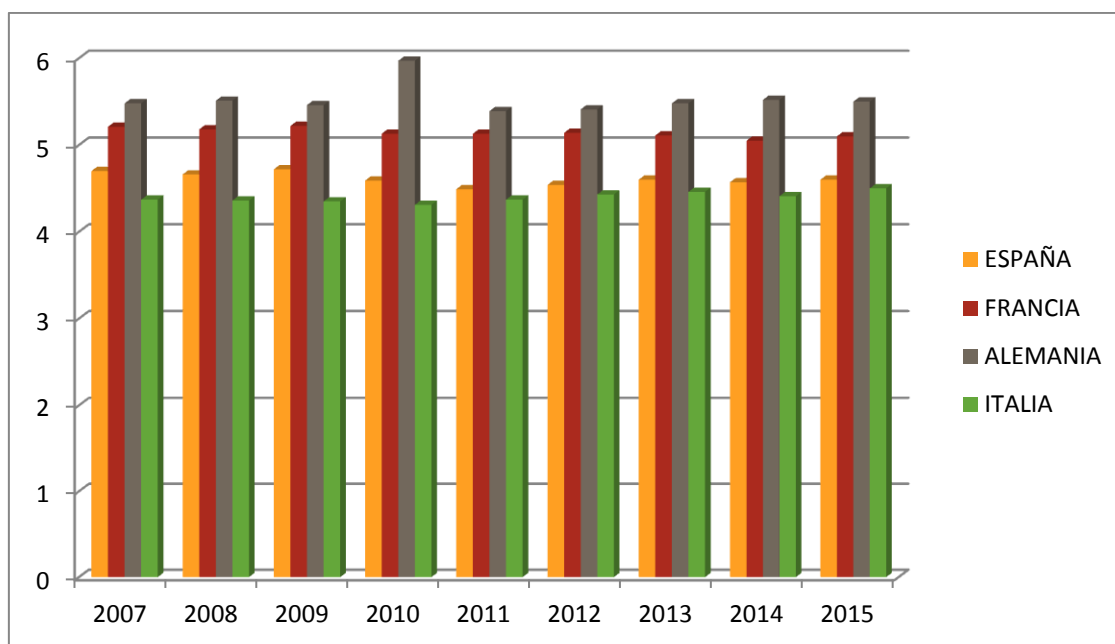
Los datos del anterior cuadro son recogidos en la Figura VII, en ella es plasma la evolución de dicho índice a lo largo del periodo seleccionado y las diferencias entre los países seleccionados.

Los cuatro países seleccionados para el estudio se encuentran en todo momento entre los 50 primeros en el ranking de este índice. Las calificaciones se encuentran en una escala de medición del 1 al 7, en esta escala el valor promedio es superior al 4% en los cuatro países, siendo en Italia siempre el inferior.

FIGURA VII

INDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL (GCI) EN ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA: EVOLUCIÓN Y DIFERENCIAS ENTRE PAISES.

2007-2015



Fuente: Base de datos DatosMacro. Elaboración propia.

España, al igual que en el resto de países estudiados, sufre un descenso en el año 2010 del valor promedio de dicho índice. Este descenso implica que España descienda en el ranking, pasando de ocupar el puesto 29º al 33º, aunque en los demás países estos descensos no ha implicado bajar escalones en el ranking.

Sin embargo, no puede extraerse una conclusión de si estos países mejoraron o empeoraron su posición competitiva de un año respecto al anterior, ya que cada año entran y salen países de la muestra a la hora de elaborar las encuestas y, por ello, sería una comparación errónea.

El ranking tiene la función de mostrar la posición competitiva de determinado país con respecto a los seleccionados para la muestra. Aun así, a continuación se facilitará un cuadro con la evolución de la posición que ha ocupado estos cuatro países a lo largo del periodo que abarca del año 2007 al año 2015.

CUADRO IX

RANKING DEL INDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL: ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA.

(2007-2015)

Ranking GCI	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ESPAÑA	29	29	29	33	42	36	36	35	33
FRANCIA	15	18	16	16	15	18	21	23	22
ALEMANIA	7	5	7	7	5	6	6	4	4
ITALIA	47	46	49	48	48	43	42	49	43

Fuente: Base de datos DatosMacro.

Como anteriormente ha sido explicado, sería un error comparar la posición de un país de un año respecto a otro. Por ejemplo: en el año 2007 la muestra fue de 125 países, viéndose aumentada a 131 en 2008 y así sucesivamente. Además pese el aumento de la muestra cada año, en ocasiones, ciertos países que fueron incluidos en un año no han sido incluidos en los siguientes.

4.2. Los subíndices y pilares de la índice de competitividad global.

Para el estudio de los subíndices y los pilares del GCI, se ha optado por analizar las diferencias existentes entre España, Francia, Alemania e Italia a través de los datos que se encuentran en el siguiente cuadro. Con la plasmación del Cuadro X , se pretende diferenciar los diferentes subíndices y la importancia de cada uno de los pilares que lo forman. Para obtener conclusiones se comparará la variación existente entre los años 2007 a 2015, en estos países.

Estos pilares son medidores de la capacidad competitiva de cada economía y, con ello, podremos conocer cuáles son las fortalezas y debilidades de nuestra economía en base al Índice de competitividad Global.

CUADRO X

SUBINDICES Y PILARES DEL INDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL: ESPAÑA, FRANCIA, ALEMANIA E ITALIA

AÑO 2007 vs. 2015

	ESPAÑA		FRANCIA		ALEMANIA		ITALIA	
	2007	2015	2007	2015	2007	2015	2007	2015
REQUISITOS BÁSICOS	↑ 5,4	↓ 5	↑ 5,7	↓ 5,5	↓ 5,8	↑ 6	↓ 4,7	↑ 4,8
Instituciones	↑ 4,4	↓ 3,9	↑ 4,9	↓ 4,8	↑ 5,7	↓ 5,2	↑ 3,7	↓ 3,4
Infraestructuras	↓ 5,2	↑ 5,9	↑ 6,2	↓ 6	↑ 6,5	↓ 6,1	↓ 4	↑ 5,4
Entorno Macroeconomico	↑ 5,1	↓ 4	↓ 4,6	↑ 4,7	↓ 4,4	↑ 6	↑ 4,2	↓ 4,1
Salud y educación primaria	↑ 6,9	↓ 6,2	↑ 6,9	↓ 6,4	↓ 6,4	↑ 6,7	↑ 6,9	↓ 6,3
POTENCIADORES DE EFICIENCIA	↓ 4,6	↑ 4,7	↑ 5,1	↑ 5,1	↓ 5,2	↑ 5,3	↑ 4,4	↑ 4,4
Educación superior y formación	↓ 4,9	↑ 5,1	↑ 5,6	↓ 5,3	↓ 5,4	↑ 5,6	↑ 4,8	↑ 4,8
Eficiencia del mercado de mercancías	↑ 4,6	↓ 4,3	↑ 4,8	↓ 4,6	↑ 5,1	↓ 4,9	↓ 4	↑ 4,3
Eficiencia del mercado laboral	*	4	*	4,4	*	4,6	*	3,5
Desarrollo de mercado financiero	*	3,8	*	4,5	*	4,7	*	3,2
Preparación tecnologica	↓ 4,4	↑ 5,6	↓ 4,8	↑ 5,9	↓ 5,2	↑ 6	↓ 4,4	↑ 4,9
Tamaño del mercado	*	5,4	*	5,8	*	6	*	5,6
INNOVACIÓN Y SOTISFICACIÓN DE FACTORES	↑ 4,3	↓ 4,1	↑ 5,3	↓ 5	↑ 5,9	↓ 5,6	↑ 4,3	↑ 4,3
Sotificación de los negocios	↑ 5	↓ 4,5	↑ 5,8	↓ 5,1	↑ 6,3	↓ 5,7	↑ 5,1	↓ 4,8
Innovación.	↑ 3,7	↑ 3,7	↓ 4,8	↑ 4,9	↑ 5,5	↑ 5,5	↓ 3,5	↑ 3,9

Fuente: Reporte global de competitividad (años 2007 y 2015), Foro Económico Mundial (FEM).

*Datos no disponibles en el informe de 2007.

1- El primer subíndice, los **requisitos básicos**, está compuesto por 4 pilares: Instituciones, infraestructuras, entorno Macroeconómico y, por último, salud y educación primaria.

- A diferencia de las grandes economías, como Alemania y Francia con elevada valoración en el pilar de las instituciones, España dispone de una baja valoración según las encuestas y los datos seleccionados por el FEM. Esto significa que en España la interacción entre personas, empresas y gobierno no es del todo correcta para lograr generar ingresos y riquezas, y ello provoca dificultades en torno de decisiones sobre inversión y organización productiva. Como hemos podido comprobar en España en el año 2015 la valoración de 3,9 puntos frente al 5,2 de Alemania, en una escala del 1 al 7. Un dato preocupante el descenso en nuestra economía de este pilar, pasando de los 4,4 puntos a 3,9 punto, esto ha provocado que las diferencias con nuestros países competidores aumenten pese a que éstos también han sufrido leves descensos.

- En infraestructuras, España lograr tener valores semejantes a los de sus competidores debido a que a la hora de determinar la valoración de las actividades económicas y los tipos

de actividades se ha realizado un buen trabajo. Este pilar identifica a España, que pese a tener unas adecuadas infraestructuras antes del comienzo de la crisis económica ha seguido mejorándolas, esto ha supuesto un aumento de 0,7 puntos (5,2 puntos en 2007 a 5.9 puntos en 2015)

- En cuanto al entorno o estabilidad macroeconómica, España que posee importantes intereses en pagos de deudas se ha visto obligada a no prestar diversos servicios de manera eficiente, de ahí, la diferencia con Alemania (España 4 puntos y Alemania 6, diferencia de 2 puntos). Este pilar estaba por encima de países desarrollados en 2007, aunque el papel jugado por la gran recesión ha provocado que descienda en España 1,1 puntos de 2015 con respecto a 2007.
- Por último, en salud y educación primaria, España se ha visto superada por Italia (puesto 43 en el ranking general), aunque son valores cercanos a los de grandes economías como Francia y Alemania. Este pilar es el que mayor valoración tiene dentro del subíndice básico, y es que una mala salud o una educación básica no otorgada correctamente a la población provoca mala salud o una educación básica no otorga correctamente a la población provoca que la eficiencia de los trabajadores disminuya, por ello es tan importante en la economía actual.

2- El segundo subíndice, los **potenciadores de eficiencia**, está formado por 5 pilares: educación superior y formación, eficiencia del mercado de mercancías, eficiencia del mercado laboral, desarrollo de mercado financiero, preparación tecnológica y tamaño del mercado.

- La educación superior, pese a ser un pilar secundario, tiene una importancia para el desempeño del empleo. Al igual que el total del subíndice, este dispone de valores similares al resto de economías. En España, ha mejorado este índice en 2015 respecto 2007, seguramente por la apuesta en la formación de aquellas personas desocupadas. Solo Alemania, de los países seleccionados, ha mejorado este pilar.
- La eficiencia en mercado laboral y de mercancías muestra más desigualdades entre las economías. En España con valores de 4,5 y 4 puntos, mientras que en Alemania de 4,9 y 4,6 puntos. Francia, como generalmente, tiene valores que se encuentran entre España y Alemania, mientras que Italia es igual o inferior a los valores de España. Para mejorar estos pilares, España debe tomar medidas para que el mercado laboral sea más flexible y eficaz, y con ello garantizar un mercado saludable para buscar una mayor productividad. La eficiencia

del mercado de mercancías ha sufrido un deterioro en todas las economías seleccionadas, exceptuando a Italia.

- El desarrollo de mercado financiero (8º pilar) es importante para una economía, en el caso de España, con el valor más bajo dentro de este subíndice, demuestra las dificultades que actualmente existen para adquirir financiación para inversiones empresariales, y esto provoca que los innovadores no puedan convertir sus ideas en productos o servicios.
- El noveno pilar, la preparación tecnológica mide la incapacidad de una economía para adquirir las nuevas tecnologías para mejorar la productividad. España aún se encuentra a la cola de Alemania y Francia, aunque la diferencia es escasa, solo de 3 y 4 décimas (España 5,6, Francia 5,9 y Alemania 6 puntos). Italia, al igual que en otras ocasiones, tiene amplias diferencias con respecto los demás, cuyo valor es de 4,9 puntos. Pese a las dificultades económicas y financieras que han machacado a los países, las economías han sabido incrementar los valores de este índice. La mejora en la productividad, y por tanto en la competitividad, pasa por las mejoras en tecnología, aunque se han producido mejoras en este pilar ya hemos podido comprobar anteriormente que no han sido las suficientes en España.
- El tamaño de mercado, décimo pilar, afecta a la productividad debido a que en los mercados de gran dimensión las empresas pueden aprovecharse de las economías de escala. De los países estudiados, España es la que menor apertura comercial tiene y esto influye tanto a la competitividad como al tamaño de su mercado, aun así, España dispone de un mercado interno excelente que hace posible que se puedan obtener ventajas competitivas.

3- El último de los subíndices, **la innovación y sofisticación de factores** cuya complejidad es más amplia, está formada por la sofisticación de los negocios y la innovación. La sofisticación de los negocios provoca un aumento de la productividad y, por tanto, de la competitividad. España se encuentra a la cola de los países estudiados según los datos facilitados por el FEM. Además en el pilar de la innovación, también tenemos los valores más bajos de estos cuatro países. Esto provoca que este avanzado subíndice se vea gravemente relevado con respecto a las grandes economías. Además, nuestra economía ha visto como estos pilares se han estancado e incluso reducido con el paso de los años, aunque esto también le ha surgido a economías con mayores índices, como son Alemania y Francia.

5- CONCLUSIONES.

En el presente trabajo ha sido marcado como objetivo realizar un estudio detallado sobre la competitividad de las economías ante la inminente globalización. De acuerdo al estudio anteriormente expuesto, en el cual han sido definidas y analizadas una serie de variables macroeconómicas. Estas variables permiten conocer cuál es la trayectoria y cómo influyen en la competitividad de una economía.

Son varias las variables analizadas, aunque han sido estudiadas con mayor detalle la productividad y los costes laborales. A partir de los resultados obtenidos, se realizará una síntesis de estas variables y cuál es la situación de estos en España.

5.1. La complejidad de la competitividad.

La literatura económica respecto a la competitividad es amplia y compleja, pero no solo en la literatura sino también en la práctica. Existe una gran confusión a la hora de diferenciar la competitividad en las empresas y las economías, además de la gran multitud de variables que son utilizadas para medir el grado de competitividad de una economía.

Ante la importancia que está cobrando la competitividad, se hace necesario que todas las economías se basen en una serie de variables homogenizadas. Esto lo viene realizando el Foro Económico Mundial creando el Índice de Competitividad Global, que ha sido estudiado en este trabajo en el apartado 4.

5.2. La productividad.

La productividad, es la clave para conseguir niveles de eficiencia en costes satisfactorios para la competitividad. Por ello, es uno de los indicadores más preocupantes para la solidez de la economía de España, con un aumento de forma sostenible de la productividad en la economía española se podrá lograr una mejora de la competitividad; pero debe realizarse con paciencia y a largo plazo para que tenga resultados sostenibles.

España tiene un problema en esta faceta debido a que el crecimiento de la productividad ha sido escaso, en los periodos de expansión económica y de empleo, provocando una pérdida de competitividad.

Por tanto, queda patente la necesidad de realizar cambios en el modelo productivo español, ya que la raíz del problema está en la forma y el nivel de eficiencia en el cual

produce. España debe apostar por un modelo que genere ventajas competitivas y riqueza aprovechando al máximo los capitales, tanto físico como humano.

Teniendo en cuenta que la economía de España ha tenido un peso fundamental la construcción o ramas que históricamente han tenido reducidos avances en la productividad, le es necesario centrarse en un modelo orientado a la especialización en productos y servicios donde el valor añadido sea alto; si se pretende seguir siendo más competitivos que aquellos países emergentes, que compiten a través de los bajos costes.

Aunque la búsqueda del aumento de la productividad suele ser un dato positivo para la competitividad de una economía, entender este comportamiento y los efectos que ha tenido sobre la competitividad es fundamental para la economía de un país. Sin embargo, el progreso experimentado en España es causado, entre otros factores, principalmente por:

La destrucción de empleo a gran escala que ha sufrido desde el comienzo de la crisis, esta destrucción ha afectado principalmente a los trabajadores cuya productividad, en teoría, es menor (los temporales). Los trabajadores que permanecieron en sus puestos de trabajo vieron como aumentó su productividad media.

Si es comparada la evolución de la productividad laboral en España con los datos sobre la tasa de actividad, puede comprobarse que en los años donde la tasa de actividad ha sido inferior la productividad laboral se ha visto incrementada.

España, en materia de empleo debería haber tomado medidas similares a las de Alemania, aplicando el llamado “kurzarbeit”. Tal vez reduciendo la jornada laboral normal, temporalmente, la tasa de actividad en España no hubiese disminuido tan drásticamente. Aunque seguramente la productividad laboral no hubiese aumentado de esta forma tan considerable, pero como se ha comentado anteriormente debe de buscarse reformas que generen un modelo productivo sostenible.

Además, es necesario hallar una fórmula en la cual el crecimiento de los salarios y la productividad estén ligados, para acabar con el lastre de la dependencia de los salarios con respecto a la inflación de la economía española. Aunque ligar los salarios al nivel de productividad de los trabajadores parece buena idea para adecuar los costes laborales a la realidad económica del momento, este método tiene sus detractores. Estos detractores se basan en que los índices de productividad laboral no se comportan igual en todas las economías, por ejemplo: en el caso de España la productividad laboral tiene un carácter anti-

cíclico. Esto supone que la productividad aumenta conforme son destruidos puestos de trabajo, y viceversa en las fases de crecimiento del número de empleados.

5.3. Los costes.

Para el estudio de los costes, una de las principales variables que marcan la competitividad de una economía, se ha hecho hincapié en los costes laborales. Para ello hemos estudiado varios de los aspectos que engloban a este indicador, como: la comparación entre CLUs nominales y reales, y la evolución de estos.

La primera de las conclusiones extraídas, es la siguiente: a la hora de comparar e interpretar datos entre países debe de tenerse en cuenta una serie de problemas metodológicos y teóricos:

1. El uso de un año base, en nuestro caso 2010, para realizar comparaciones de la evolución de los CLUs. Dependiendo del año base seleccionado, la evolución de los datos puede ser diferente.
2. Debe de suponerse que los demás input y el margen del empresario no varían.
3. Si el indicador utilizado es el CLU nominal es tomado en solitario como referencia para medir la competitividad puede ocasionar diferentes discrepancias y por ello recibe críticas como:
 - Para hallar el valor de este indicador la productividad sí que es deflactada, mientras que los precios no son deflactados.
 - El castigo sufrido a la hora de ser interpretado, ya que este indicador penaliza a los países cuya inflación es más elevada, sin tener en cuenta la capacidad para compensar esta inflación con la obtención de ingresos por exportaciones.

Por este motivo, a lo largo del trabajo realizado se ha intentado trabajar con datos en términos reales.

La segunda de las conclusiones extraídas sobre los costes laborales unitarios, es que España durante la crisis económica ha buscado la mejora de la competitividad a través de la moderación de los CLUs. Por ello, tras las reformas laborales que se han llevado a cabo se ha producido mejoras en la productividad y una moderación de los salarios. Esto genera que se hayan visto reducidos los CLUs por debajo de economías como Alemania, Francia e Italia, y con hemos mejorado en ciertos aspectos competitivos. Sin embargo, estas medias trajeron consigo un descenso del consumo final de las familias, debido al aumento de los despidos y a la rebaja salarial.

5.4. Otros factores.

Factores como los precios, la inflación, las tecnologías, especialización y la calidad del producto o servicio influyen en la competitividad de una economía.

Aunque en este trabajo se ha trabajado en términos reales, es necesario conocer cómo han evolucionado los niveles de precios. Durante los últimos años los niveles de precios en España han sido inferiores a países como Francia, Alemania o Italia; generando esto una ventaja competitiva, aunque estas economías mejoren la competitividad a través de la combinación de coste, productividad y especialización.

Esta ventaja competitiva, que actualmente dispone España, puede verse afectada por la inflación existente en la economía española. Por ello, reducir la inflación diferencial en España debe ser una prioridad, pero también debe de especializarse productivamente ofreciendo productos y servicios con gran valor añadido a través de la diferenciación vertical, es decir, de la calidad. Para mejorar en productividad y, por tanto, en competitividad es fundamental enfocar el modelo a una diferenciación vertical, por lo que es necesario que sean incluidas mejoras tecnológicas y las TIC en el modelo productivo español, tanto o igual, que lo países de con avanzadas economías.

5.5. Índice de Competitividad Global.

A la hora de analizar los índices de competitividad global de los países seleccionados (España, Francia, Alemania e Italia), puede comprobarse que estos 4 países ocupan posiciones de la parte alta del ranking, sobre todo Alemania y Francia. Según este índice, España ha tenido una mayor pérdida de competitividad en 2010 y 2011, aunque ha ido recuperando posiciones a partir de 2012.

Tras conocer y comparar los datos de la economía de nuestro país con respecto a los países seleccionados, se obtiene una serie de conclusiones:

1. España garantiza, por lo general, los requisitos básicos para poder competir. De hecho, pese al descenso sufrido tras el periodo de crisis nuestra economía ha seguido teniendo altas valoraciones en cada uno de los pilares, destacando la salud y educación primaria junto con las instituciones.
2. En los potenciadores de la eficiencia se ha logrado mejorar la valoración acercándose aún más a países como Francia. Este subíndice junto con los requisitos básicos, hace que España tenga una posición decente dentro de los países más competitivos, aunque debe seguir mejorar muchos pilares para poder competir con Francia y Alemania.

3. Por último, remarcar la debilidad competitiva que sufre España en el subíndice de Innovación y sofisticación. Este último subíndice es el que marca las diferencias entre las economías y las valoraciones bajas. Es necesario que se invierta aún más en innovación para que la economía española aumente sus capacidades competitivas.

En base a lo aprendido de este índice, que al fin al cabo mide factores que generen una mayor productividad y competitividad, si se busca una mejora de la competitividad es necesario mejorar una serie de pilares, como son:

- Aumentar las estrategias de innovación
- Incentivar el emprendimiento.
- Un continuo aumento de la calidad y eficiencia de nuestro sistema educativo y sanidad, además de la apuesta por incentivar las inversiones en formación empresarial.
- Seguir mejorando en la gestión de infraestructuras e incentivar las inversiones de capitales extranjeros.
- Apostar por el talento y los bienes de calidad y valor añadido.

6.- BIBLIOGRAFÍA.

- Aguado Manzanares, S.; Sainz Gonzalez, J. & Sanz Labrador, I. (2015). Impacto de las reformas en la economía (2012-2015). *Economistas*. (145). Pp.29-48. Disponible en línea: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5274699>
- Alcalá, F. (2014, octubre). Especialización y competitividad de la economía española: retos y estrategias. Seminario Fundación BBVA-IVIE. Murcia.
- Álvarez, N. & Luengo, F. (2011). *Competitividad y costes laborales en la UE: más allá de las apariencias*. Madrid: Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Disponible en línea: http://eprints.ucm.es/12669/1/WP_02-11.pdf
- Banegas, J. (2012). Competitividad exterior de la empresa española. *Economistas*.(130). Pp. 138-143. Disponible en línea: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3838937>
- Barba Aragón, M. I.; Aragón Sanches, A. & Sanz Valle, R. (2000). Condicionantes de la Formación en las PYMES Industriales. *Economía industrial*, 334. pp. 35-44. Disponible en línea:<http://www.minetur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/334/03%20ISABEL%20BARBA.pdf>
- Bilbao, J; Ochando , C. (2012). Salarios y costes laborales unitarios en la economía española: La distribución funcional de la renta en la etapa de crecimiento económico. *Lan Harremanak*, 27. Pp. 12-34. Disponible en línea: http://www.ehu.eus/ojs/index.php/Lan_Harremanak/article/view/10555/9807
- Carrasco, N. (2011). Productividad y costes laborales. *Economistas*. (126). Madrid. Pp.214-224. Disponible en línea: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3441677>
- Cruces, J. (2010). Los salarios en España 2005/2010. Moderación salarial, pérdida de peso en la distribución de la rentas y desigualdades salariales. *Estudios de la Fundación 1º de Mayo*.(36). Disponible en línea: <http://www.1mayo.ccoo.es/nova/files/1018/Estudio36.pdf>

- Consejo Económico y Social (2015). Informe Mensual. Enero 2015. Disponible en línea: <http://www.ces.es/documents/10180/2471861/Inf0115.pdf>
- Curbelo, J.L. & Franco, S.(2012).Factores clave para la mejora de la competitividad sostenible de la economía española en la nueva complejidad. *Economistas*. (131). Pp.34-46. Disponible en línea: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3923562>
- Dehesa de la, G. (2012) Competitividad en el área euro. *Economistas*. (130).pp.31-38. Disponible en línea: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3838894>
- Banco de España (2012). Dispersión salarial en España: resultados a partir de datos de la seguridad social. *Boletín Económico*. (87). Pp.87-93. Disponible en línea:<http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/12/Oct/Fich/be1210-art3.pdf>
- Banco de España (2015). La productividad laboral en España durante la gran recesión. *Boletín Económico*. Pp.31-34. Disponible online en: <http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/15/May/Fich/be1505.pdf>
- Fröhlich, M. (2010). La reducción de la jornada (Kurzarbeit) y otras medidas del derecho del trabajo frente a la crisis alemana. *Revista andaluza de trabajo y bienestar social*. (105), pp. 49-60. Disponible en línea: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3367235>
- García Pérez, J.I; Hidalgo, M. A.; Jiménez, S & Rubio Castaño, C.M. (2010). Diferencias de coste laboral por género y sus componentes para las empresas en Andalucía. *Consejería Economía, Innovación y Ciencia*. pp.20-29.
- Gual, J; Jódar, S.; Ruiz, A. (2006). El problema de la productividad en España ¿Cuál es el papel de la regulación? *Documentos de economía La Caixa*.

- Gómez, L.R. & Sanchez, G. (2006). La retribución y los resultados de la organización. *Investigación y práctica empresarial*. Madrid: Pearson Educación.
- Hernández García, C. (2003). Las retribuciones en Especie. *Boletín económico ICE*. (2789). Disponible en línea: http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2789_I-VIII_E9728B4921D154DAF6B102882A3A7DDF.pdf
- Krugman, P. (1990). Increasing Returns and Economic Geography. *National bureau of economic research*. (3275) Massachusetts: Cambridge.MIT.
- Mas Ivars, M. & Robledo Domínguez, J.C. (2010). *Productividad. Una perspectiva internacional y sectorial*. Bilbao: Fundación BBVA e IVIE.
- Mas, M. y Quesada, Javier (2006). A Quantification of Productivity Growth in Spain. The Role of ICT. *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas*. Valencia.
- Mas, M. y Quesada, J. (2009). The role of ICT on the Spanish productivity slowdown. *Instituto Valenciano de Investigaciones Economicas*. Valencia. (pp. 24).
- Ruesga, M.; Santos; Lasierra, E. ; Pérez, J.M; Pérez, M. & Da Silva, J. (Eds.) (2014). Trabajo, empresa y globalización. *Economía del trabajo y política laboral*. (pp.39-41) Madrid: Pirámide.
- Navarro, M. (2000). Los costes laborales. *El entorno económico de la empresa en España*. (pp. 113-120) Bilbao: Universidad de Deusto.
- Pérez, F. (director). (2004). La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización. Colección de Estudios de “La Caixa”. (32). Disponible en línea: http://www.caixabankresearch.com/es/publicaciones/estudios-economicos?utm_source=salaprensalaixa&utm_medium=seccion&utm_term=estudios&utm_campaign=link

- Pérez García, F. (2011). Cinco ámbitos clave. *Crecimiento y competitividad. Trayectoria y perspectivas de la economía española*. (Pp.77-99). Bilbao: Fundación BBVA.
- Pérez Infante, J. I. (2006) Los costes laborales y la jornada laboral: Medición y estadísticas existentes. *Las estadísticas del mercado de trabajo en España* (pp.211-212). Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Subdirección General de Información Administrativa y Publicaciones.
- Porter, M., Sachs, J. y Warner, A. (2015): The Global Competitiveness Report, 2015. World Economic Forum, Harvard University.
- Redondo, C. (2013). Evolución reciente de la productividad en España ¿hacia la recuperación o hacia el estancamiento? *Economía Industrial*. (390) pp. 55-66. Disponible en línea: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4550321>
- Sagardoy, J.A. & Mercader, J.R. (2012). El año de la reforma laboral. *Economista*. ISSN 0212-4386 (30). Pp.177-183. Disponible en línea: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4248773>
- Salas, V. (2012). Micro y macro economía de la competitividad exterior con referencias a la economía española. *Economistas*. (130).pp.6-16. Disponible online: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3838883>
- Segura, J. (2006).La productividad en España: Una perspectiva macroeconómica. *La productividad en la economía española*. (pp. 30-42) Madrid: Fundación Ramón Areces.
- Smith, A. (1776) Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. México: Fondo de Cultura Económica.

- Uxó, J. (2014) ¿Qué hacemos con la competitividad? *Revista Estudios y cultura.Fundación 1º de Mayo* (58).

<http://www.1mayo.ccoo.es/nova/files/1018/Revista58.pdf>

PÁGINAS WEBS.

- AMECO, database Europa, España (23/12/2015)
[.http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm](http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm)
- DatosMacro. (02/03/2016) <http://www.datosmacro.com/>
- Eurostat: base de datos (10/02/2016) <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Instituto de Estadística Catalán. (Idescat) (12/03/2016)
<http://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=359&m=m&lang=es>
- Instituto Nacional de Estadística: Metodología de Encuesta Anual del Coste Laboral, España (20/12/2015). <http://www.ine.es/metodologia/t22/t2230187.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística. Coste Laboral, España (12/01/2016).
http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736045053&menu=ultiDatos&idp=1254735976596
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Statistics, España (05/01/2016) <http://stats.oecd.org/>
- World Economic Forum (FEM) (05/04/2016) <https://www.weforum.org/>

7. INDICE DE CUADROS Y FIGURAS.

- Índice de cuadros

CUADRO I: Tasa de actividad de España, Francia, Alemania e Italia. 2001-2014.....	13
CUADRO II: Productividad laboral real en España, Francia, Alemania e Italia. 2001-2014.....	15
CUADRO III: Tasa de variación del Producto Interior Bruto per cápita de España, Francia, Alemania e Italia. 2001-2014.	19
CUADRO IV: Tasa de variación anual de los costes laborales, costes salariales y cotizaciones obligatorias, 2002-2014.	23
CUADRO V: Evolución de los costes laborales unitarios nominales en España, Francia, Alemania e Italia. 2001-2014.	26
CUADRO VI: Evolución de los costes laborales unitarios reales España, Francia, Alemania e Italia. 2001-2014.	28
CUADRO VII: Tasa de crecimiento del índice de precios al consumo (total) de España, Francia, Alemania e Italia. 2001-2014.....	32
CUADRO VIII: Índice de competitividad global (GCI) de España, Francia, Alemania e Italia. 2007-2015.	39
CUADRO IX: Ranking del índice de competitividad global: España, Francia, Alemania e Italia. 2007-2015.	41
CUADRO X: Subíndices y pilares del índice de competitividad global de España, Francia, Alemania e Italia. Años 2007 vs. 2015.....	42

- Índice de figuras

Figura I: Evolución de la productividad laboral real España, Francia, Alemania e Italia. 2001-2014.....	15
Figura II: Tasa de variación del Producto Interior Bruto per cápita de España, Francia, Alemania e Italia. 2001-2014.	19

Figura III: Tasa de variación anual de los costes laborales, costes salariales y cotizaciones obligatorias, 2002-2014.	24
Figura IV: Evolución de los costes laborales unitarios nominales en España, Francia, Alemania e Italia. 2001-2014.	26
Figura V: Evolución de los costes laborales unitarios reales España, Francia, Alemania e Italia. 2001-2014.	29
Figura VI: Tasa de crecimiento del índice de precios al consumo (total) de España, Francia, Alemania e Italia. 2001-2014.	33
Figura VII: Índice de competitividad global (GCI) de España, Francia, Alemania e Italia: Evolución y diferencias entre países. 2007-2015.	40