



Universidad de Jaén

Facultad de Ciencias Sociales
y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

LA CRISIS ESPAÑOLA: ORIGEN Y PRINCIPALES CONSECUENCIAS.

Alumno: Alfonso José Pulido Navas.

Mayo, 2020

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
2. ORIGEN DE LA CRISIS FINANCIERA.	2
2.1. EXCESO DE AHORRO EN PAÍSES EMERGENTES.....	2
2.2. ESCASEZ DE ACTIVOS FINANCIEROS SEGUROS.....	4
2.3 FUTURO DE LOS DESEQUILIBRIOS GLOBALES	5
2.4 LIBERALIZACIÓN DE LOS CAPITALES DE LOS PAÍSES EMERGENTES	5
2.5. CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL	6
2.5.1. SISTEMA BANCARIO.....	6
2.5.2. UN SECTOR FINANCIERO CON PROBLEMAS.....	7
2.5.3. CRISIS Y REESTRUCTURACIÓN	10
2.6. BURBUJA INMOBILIARIA	12
2.6.1. COMPRA DE VIVIENDA VS ALQUILER.....	13
2.6.2. PRECIO DEL SUELO.....	13
2.6.3. PRECIO DE LA VIVIENDA	15
3. DESARROLLO DE LA CRISIS	17
3.1. PRODUCTO INTERIOR BRUTO.....	17
3.2. ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO	18
3.3 MERCADO LABORAL.....	19
3.4 DEUDA PÚBLICA	21
4. CONSECUENCIAS DE LA CRISIS	22
4.1. EL SHOCK EN EL EMPLEO (DESEMPLEO Y PRECARIZACIÓN).....	22
4.2. CAMBIO DE TENDENCIA EN LOS FLUJOS MIGRATORIOS	24
4.3. DEVALUACIÓN SALARIAL Y REFORMA LABORAL.....	25
4.4. DESIGUALDAD SOCIAL Y DISMINUCIÓN DE LA CLASE MEDIA.	28
5. RECUPERACIÓN ECONÓMICA Y ACTUALIDAD.....	31
6. CONCLUSIONES	34
7. BIBLIOGRAFÍA.	35

RESUMEN.

La crisis económica que afectó a España a inicios del siglo XXI, desde 2008, tuvo su inicio en Estados Unidos con las hipotecas *subprime* (hipotecas de alto riesgo y baja calidad) y se transmitió poco a poco a todo el mundo. En nuestro país, ocurrió la explosión de la burbuja inmobiliaria junto con el descenso de indicadores como el PIB, empleo o la deuda. A causa de esta crisis, también se reestructuró el sistema financiero español. Asimismo, como consecuencia de la económica se produjo una crisis bancaria, una crisis inmobiliaria y una crisis de deuda. Poco a poco se comenzaron a ver las consecuencias en el aumento del desempleo, desigualdades sociales o la precarización del empleo, donde se aplicaron dos importantes reformas laborales que afectaron a todos los trabajadores.

ABSTRACT.

The crisis affected to Spain at the beginning of the XXI century, from 2008, it broke out in the United States due to subprime mortgage and it spread gradually to the rest of world. In our country, the fall of indicators, such as GDP, employment or national debt, occurred at the same time the real state bubble burst. Due to this crisis the Spanish financial system also was restructured. In the same way, as a consequence of economic crisis occurred banking crisis, real-state crisis and debt crisis. Consequences, such as the rising of unemployment, social inequalities or job insecurity, gradually began to appear. In this sense, two important labour reforms that reached all workers were applied.

1. INTRODUCCIÓN

La economía establece su objetivo en la organización del empleo de los recursos para cubrir las necesidades de la sociedad, en la resolución de las necesidades y la generación y administración de la riqueza. En sentido amplio, la actividad económica engloba a las actividades laborales en las que se producen e intercambian productos, bienes o servicios esenciales para cubrir las necesidades de la humanidad. La actividad económica faculta la posibilidad de generar riqueza de una comunidad a través de la extracción, transformación reparto de los bienes y servicios.

El propósito de este estudio es explicar el origen y causas de la crisis económica que sufrió España desde finales de 2007, así como algunas de las consecuencias que dejó y que a día de hoy seguimos arrastrando. En el primer punto se ha realizado un análisis de los orígenes macroeconómicos de la crisis así como un estudio del sistema financiero español junto con la aparición y estallido de la burbuja inmobiliaria. En el siguiente punto se examinan algunos de los indicadores macroeconómicos que más se vieron afectados durante el transcurso de la crisis, se comparan los valores anteriores junto con los que se dieron cuando estábamos inmersos en la crisis y los actuales, todos ellos con sus respectivos gráficos. Tras esto llegamos al contenido donde analizamos las consecuencias que dejó esta recesión, en las cuales hemos entrado en detalle en temas como el empleo, los flujos migratorios, las reformas laborales llevadas a cabo y por último las desigualdades sociales que produjo esta crisis. Después se reflexiona sobre la recuperación conseguida así como de la actualidad económica que presenta España y por último unas breves conclusiones acerca del estudio realizado.

2. ORIGEN DE LA CRISIS FINANCIERA.

Una de las distinguidas causas macroeconómicas de la crisis financiera ha sido la existencia de unos altos desequilibrios globales en las balanzas de pago entre países, los cuales poseían unos elevados ahorros en relación al gasto de consumo e inversión, lo que conllevó a la acumulación de elevados superávits externos por cuenta corriente, y por otro lado, países con elevados niveles de consumo e inversión con respecto a sus fronteras de ahorro, que los condujo a elevados déficits por cuenta corriente.

Aun así, no todo ha sido causa del creciente desequilibrio de los flujos anuales por cuenta corriente, si no que con todo esto también encontramos los stocks acumulados de reservas frente a los que tenían un exceso de ahorro sobre su inversión y de deuda por aquellos que tenían un exceso de inversión sobre su ahorro (De la Dehesa, 2009).

De acuerdo con De la Dehesa (2009) en este aspecto, si los países que poseen estas reservas dejan de tener interés en invertir fuera de su país de origen, provocará un serio problema de financiación para los países endeudados, esto será porque pretendan repatriar estas reservas al país originario de nuevo. Si los países endeudados producen activos para financiarse los cuales venden a los países poseedores de reservas a unos elevados precios para el nivel real de calidad crediticia, esto se convierte en un problema global el cual arrastra al resto de inversores del mundo, lo cual provoca que los inversores extranjeros tengan el mismo problema que los inversores nacionales.

Con esta explicación se quiere llegar a la conclusión de la importancia que poseen los stocks de activos y pasivos por encima de sus flujos para su propagación a otros países que puede desencadenar el problema global como hemos podido comprobar en esta crisis.

2.1. EXCESO DE AHORRO EN PAÍSES EMERGENTES

El importante cambio que se produjo en el saldo por cuenta corriente de los países en vías de desarrollo y emergentes, fue lo que hizo que pasasen de ser deficitarios a ser superavitarios, es decir, poseían un alto superávit, esto es adecuado al incremento en su nivel de ahorro. Cambiaron su clásico papel de ser prestatarios a ser prestamistas internacionales sufragando las deudas de Estados Unidos, España o Reino Unido (Bernanke, 2005).

Junto a esto encontramos países desarrollados como Alemania o Japón que tenían tendencia al ahorro, por lo que el mundo tenía un exceso de ahorro que había que reciclar (Bernanke, 2005). Este crecimiento de la oferta de ahorro fue el responsable del aumento del precio de las acciones durante la burbuja financiera 2000 que unos años después se convertiría en la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos, esto estimuló el consumo en el país y como consecuencia descendió el ahorro ocasionando un alto déficit corriente (De la Dehesa, 2009).

Por otro lado, países como Estados Unidos que años atrás se habían tenido en cuenta como prestamista, ahora ha cambiado su papel, necesitando recursos de los países emergentes para poder sustentar su nivel de gasto. Como Estados Unidos se pueden nombrar otros países que necesitaron de estos recursos, como son España o Reino Unido (Bernanke, 2005).

Según De la Dehesa (2009) estos cambios tuvieron beneficios a corto y medio plazo, sin embargo produjeron costes que fueron desfavorables a largo plazo. El hecho de que los países en vías de desarrollo financiaran a los desarrollados era un algo incoherente y disparatado puesto que los trabajadores de estos últimos países disponen de una cualificación y calidad mayor para desarrollar el trabajo que los países emergentes. Aparte de esto, los países desarrollados cada vez crecían más pausadamente y por lo tanto el envejecimiento de la población era mayor, esto es la proporción de jubilados es mayor que la población en edad de trabajar y esto supone que este tipo de población no sean inversores, puesto que tienen menos ocasiones de invertir su capital de forma productiva, sino que sean ahorradores netos.

En el lado opuesto encontramos los países emergentes los cuales poseen poblaciones relativamente jóvenes con fuerza laboral y edad de trabajar en crecimiento, junto a esto encontramos una relación capital trabajo baja de menor calidad. La racionalidad económica nos denotaría que, los países desarrollados posean superávit por cuenta corriente y sean estos los que presten capital a los países emergentes y no al contrario que es lo que ocurrió. La dirección natural de los flujos debería ser la contraria a la que se dio puesto que así los deudores de los países en vías de desarrollo disfrutarían de los fondos necesarios para desarrollarse mientras que los ahorradores de los países desarrollados alcanzarían un mayor rendimiento para el ahorro que invirtiendo en su propio país (De la Dehesa, 2009).

2.2. ESCASEZ DE ACTIVOS FINANCIEROS SEGUROS

Según Caballero, Farhi y Gourinchas (2008), las causas macroeconómicas más recientes en la economía son los desequilibrios globales persistentes en términos de balanzas externas por cuenta corriente, la creación de burbujas de precios como la llamada crisis de las hipotecas *subprime* y la fuerte volatilidad de los precios de las materias primas con especial atención al petróleo, estas tres causas están estrechamente relacionadas por divisor común que ha sido la limitada oferta mundial de activos financieros muy líquidos y de bajo riesgo frente a la propia demanda de los mencionados activos en nombre de los países con un mayor nivel de ahorro.

Los intensos cambios en el precio del petróleo dieron como resultado un mercado muy estrecho entre su oferta y demanda, como de la búsqueda de activos financieros sanos. Desde principios de la década de los noventa, los desequilibrios globales se han ido acrecentando, valorados mediante el déficit y superávit por cuenta corriente de distintos países del mundo. Dichos desequilibrios son el resultado de las asimetrías producidas en el desarrollo financiero y en el crecimiento de los diferentes países de todo el mundo. El veloz desarrollo de China y las economías compuestas por el Sudeste de Asia junto con la subida de los precios de las materias primas, cambiaron la dirección de los flujos de capital desde los países en vías de desarrollo hasta Estados Unidos, esto es en la búsqueda de activos financieros líquidos y sanos para poder acumular su riqueza, eligiendo Estados Unidos como el que tenía los activos más líquidos y seguros (De la Dehesa, 2009).

Según Bernanke (2005), el resultado de este cambio de orientación de los flujos fue la caída de los tipos reales de interés que se dio tanto en Estados Unidos como en Europa. Además de esto, el exceso de ahorro de los países emergentes provocó el aumento de los precios en el mercado inmobiliario americano y en mercados relacionados con instrumentos de crédito hipotecario entre otros.

De la Dehesa (2009) relata que, las masivas entradas de capital a los Estados Unidos estimuló el agotamiento de los mercados financieros y sus posteriores actuaciones desembocaron la crisis, este agotamiento fue la reacción interna de los propios mercados americanos al no poder hacer frente a la demanda de activos financieros de mayor calidad que demandaba el mundo, por lo que se dio lugar a unos nuevos activos. Estos activos son los que conocemos hoy día como *subprime*, que podían llegar a ser del tipo AAA, que en la clasificación de activos financieros significa que son los de mayor calidad los cuales tienen capacidad de pago de intereses y reintegro del capital muy alto.

La abundancia de demanda de este tipo de activos de bajo riesgo originó el subdesarrollo financiero de los países emergentes sobre todo en los asiáticos y los exportadores de petróleo, esta demanda provoca la reducción de los tipos de interés en los países desarrollados que esto a su vez causa burbujas en los mercados inmobiliarios y financieros (De la Dehesa, 2009).

2.3 FUTURO DE LOS DESEQUILIBRIOS GLOBALES

El dilema de las causas referidas en los apartados anteriores nos deja a entender que existen ciertas posiciones en las que se manifiesta un cierto equilibrio que puede proporcionar estabilidad en el tiempo, por el contrario se manifiesta también ciertas dudas de cómo se podría progresar en el futuro.

El autor De la Dehesa (2009), justifica que si la principal causa de la crisis fueron los desequilibrios externos globales, estos habría que reducirlos o eliminarlos para solventar la crisis, esta era la principal preocupación que existía en ese tiempo. Si estos desequilibrios no mermaban, la crisis podría haberse alargado con mayores efectos negativos sobre la economía global. De otra manera si estos desequilibrios se hubiesen solventado de manera rápida e inesperada, podría haber provocado una caída del dólar y con ello una ola con consecuencias negativas para el crecimiento económico mundial.

Estos desequilibrios permitieron que se sostuviese una tasa de crecimiento elevada con unos tipos de interés bajo globalmente, cuando estos aumentaron debido a las políticas monetarias de los bancos centrales para intentar impedir una expansión excesiva de la oferta monetaria, los tipos de interés siguieron bajos gracias en parte a la adquisición de bonos y letras del tesoro de alta calidad a nombre de los bancos centrales y los fondos soberanos de los países en vías de desarrollo y exportadores de materias primas (De la Dehesa, 2009).

2.4 LIBERALIZACIÓN DE LOS CAPITALES DE LOS PAÍSES EMERGENTES

Los beneficios supuestos por la liberalización de la cuenta de capital no son todo lo que se esperaba de ellos. Estos flujos iban a contribuir al crecimiento de los países pobres, pero se ha demostrado que, los países no industrializados que sólo cuentan con su ahorro nacional para crecer, no han conseguido un crecimiento menor que los países que si disfrutaban de ahorro

exterior, por otro lado tampoco el acceso a mercados exteriores les ha proporcionado una ayuda para llegar a compartir el riesgo de manera eficiente (De la Dehesa, 2009).

Aún con esta información no podemos afirmar que la apertura a mercados de capital internacionales sea la responsable de las crisis financieras, porque también hay convicciones de que los controles de capital pueden cambiar las decisiones de inversión.

Por lo que existe una evidencia acumulada sobre los beneficios indirectos de la apertura financiera externa, como pueden ser, desarrollo de los mercados financieros, tener un mejor gobierno corporativo o una mayor educación macroeconómica. Para poder conseguir los beneficios de la apertura y reducir riesgos, hay que conseguir un definido umbral de nivel de desarrollo internacional. Antes de abrir su cuenta de capital, los países deben enfocar sus esfuerzos en mejorar su capacidad institucional y reforzar sus mercados financieros. No obstante, la apertura externa no es una obligación para lograr mejorar la capacidad institucional de un país aunque si ayuda a posibilitarlo. Esto instaura un cambio para los países desarrollados, mientras que si no abre su cuenta de capital, el procedimiento de mejorar sus instituciones internas será más extenso y tardío y, por otro lado si conserva sus instituciones subdesarrolladas, no podrá abrir su cuenta de capital al exterior ya que no alcanzará todos los beneficios que conlleva (De la Dehesa, 2009).

Estas aperturas tienen que hacerse después de estudiar los beneficios y costes de las diferentes formas de llevarlo a cabo. Deben hacerse como una parte de un proceso más amplio de mejoras tanto internas, como institucionales y externas, ajustándolas con su grado de apertura comercial.

2.5. CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

2.5.1. SISTEMA BANCARIO

El sistema bancario está compuesto por tres tipos de entidades que son los propios bancos, que adoptan la forma de sociedad anónima y desarrollan operaciones con el dinero de sus accionistas y clientes y, que con los beneficios remuneran dividendos a sus accionistas. Por otro lado tenemos las cajas de ahorro que son entidades sin ánimo de lucro, con una finalidad social y carácter fundacional que tienen como fin dedicar su excedente a realizar obras sociales, estas poseen un marcado carácter territorial. Por último encontramos las cooperativas

de ahorro y crédito que son sociedades cooperativas que tienen como objetivo proporcionar las necesidades financieras a sus socios, estas cooperativas se dan frecuentemente en ambientes locales y de ámbito rural (García Delgado y Myro, 2015).

Los tres tipos de entidades diferían tanto en su naturaleza jurídica que cada una seguía un procedimiento distinto de ampliación de su capitalización, mientras que los bancos elevaban sus recursos mediante una ampliación de capital, las cajas sólo podía obtenerlo mediante una reducción de los fondos destinados a la obra social. Se intentó solucionar esta desproporción de manera que las cajas emitieran cuotas participativas, que eran títulos análogos a las acciones emitidas por los bancos pero que no conceden a su titular derechos políticos característicos de los accionistas. Tras esto, se potenció la bancarización de las cajas para que pudieran desempeñar su actividad financiera mediante un banco al que entregan todo su negocio financiero (García Delgado y Myro, 2015).

2.5.2. UN SECTOR FINANCIERO CON PROBLEMAS

En el periodo anterior al estallido de la crisis, la economía española estaba caracterizada por la aparición de unos factores los cuales, son claves para explicar el impacto que esta crisis financiera tendría en nuestro sistema financiero. Estas circunstancias no se dieron desde el primer momento, sino que se irían notando sus efectos de una forma más indirecta en momentos posteriores. Los factores son la profundización financiera, el excesivo endeudamiento de la economía española y las propias características de sistema financiero español (García Delgado y Myro, 2015).

El sistema financiero español en las últimas décadas ha sufrido cambios, alguno de ellos ha sido el intenso crecimiento de la actividad financiera, también el alto nivel de desarrollo económico junto con la apertura al exterior y la renovación y actualización del sistema financiero son el origen de la mayor profundidad financiera (García Delgado y Myro, 2015).

Una fracción de ese crecimiento es debido al incremento de los mercados financieros, este aumento a su vez ha propulsado el avance de los intermediarios financieros no bancarios, que son los fondos de inversión, los fondos de pensiones y las compañías de seguros, aunque estos siguen siendo reducidos frente al porcentaje mayor que promueven los países anglosajones. Este fuerte aumento de estos intermediarios se ha dado en todos los países de Europa y se ha fomentado por el aumento de ahorradores, el envejecimiento de la población y las dudas sobre

los sistemas públicos de retribución para jubilados. Estos intermediarios compran una parte importante de los títulos de deuda emitidos por las entidades bancarias y les aportan liquidez (García Delgado y Myro, 2015).

El objetivo de las autoridades españolas dejó de ser la recuperación del crédito y pasó a ser la fijación de tasas de solvencia, que fuesen capaces de sobrepasar los test de estrés para calmar los mercados. En el primer test quedó al descubierto las carencias de capitalización que tenían algunos grupos de cajas. En un intento de equilibrar los efectos de la descapitalización y así impedir el colapso de los mercados crediticios, que a su vez limitaban la recuperación de la economía española, en el año 2009 se introducen por parte del ejecutivo español unas medidas que encaminarían a incrementar los recursos propios de las cajas. Con todo esto, se trataba de elevar los recursos propios de las entidades para que el crédito circulase con mayor fluidez, pero detrás de esto se ocultaban las inminentes necesidades de incrementar la eficiencia y solvencia de las entidades (García Delgado y Myro, 2015).

Tras la caída de Caja Castilla la Mancha (CCM) ahogada por una abultada cartera de activos tóxicos, los cuales requerían inyecciones de capital por una cuantía de 2475 millones de euros aproximadamente, fueron financiados por el Fondo de Garantía de Depósitos más las dotaciones para la cobertura de los créditos fallidos. Tras esto, el gobierno español permitió la creación del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) el cual estaba bajo el mandado del Banco de España. El fin del FROB era impulsar la reestructuración de las cajas medianas mediante procesos de fusión fría, que consistían en creación de sistemas institucionales de protección, que posibilitaban la integración financiera de grupos de entidades para desarrollar operaciones financieras sin perder su personalidad jurídica. En total el FROB aportó capital por una cuantía de 9966 millones a las diferentes entidades en forma de préstamos con plazos de devolución a cinco años con un interés del 8 por cien (Jiménez-Ridruejo Ayuso, 2013).

La siguiente caja en quebrar fue CajaSur y requirió que el FROB aportase unos 800 millones de euros más la protección de los activos en beneficio de la entidad BBK, que era la compradora. En medio del proceso de ajuste y reestructuración de las cajas, se produce la crisis de la deuda soberana o pública, que se origina en su mayor parte por la desconfianza de los mercados financieros mundiales sobre el cambio producido en el ajuste y la recuperación de la economía en España. Comenzaron las dificultades para la colocación de títulos, tanto públicos como privados y afectando no sólo a las cajas de ahorro sino también a los

principales bancos. El exceso de deuda pública en los mercados secundarios provocó un debilitamiento en el precio de los títulos públicos, cosa que provocó una violenta subida de las primas de riesgo en los procedimientos de emisión y colocación de títulos. El deterioro que sufrieron los títulos en el balance de las entidades empeoró los problemas de solvencia y expuso los problemas que el sistema financiero español arrastraba por no haber desarrollado el saneamiento de las entidades en el momento oportuno (Jiménez-Ridruejo Ayuso, 2013).

Tras esto la reacción que tuvo el gobierno en julio de 2010 fue de nuevo intentar elevar los recursos propios de las entidades para impulsar el crédito y mejorar las tasas de solvencia. Algunas de las medidas que se adoptaron fueron:

- Aumento del FROB con el fin de capitalizar, a través de préstamos a las entidades que estaban condicionados a cumplir unas exigencias enfocadas en el ajuste productivo, como puede ser el incremento de la eficiencia de las entidades, mediante el cierre de sucursales y reajuste de las plantillas. Esto es, un impulso del Banco de España para producir operaciones de integración y fusión de las cajas con el fin de aumentar tamaño (Jiménez-Ridruejo Ayuso, 2013).
- Se mejoraron los órganos de gobierno de las entidades, ante un sistema de cuotas de participación de las entidades que estipulaba alrededor del 50 por cien de la representación a vocales que procedían de ayuntamientos, parlamentos regionales y entidades fundadoras (Jiménez-Ridruejo Ayuso, 2013).
- Tras quedar al descubierto las dificultades en las operaciones de capitalización clásicas, se modificó el marco jurídico de las cajas de ahorro. Esta modificación fue inminente debido al fracaso en la emisión de cuotas participativas que inicio Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM) junto con las dificultades para la colocación de las obligaciones subordinadas entre la clientela de los bancos y cajas. Esta reforma sugería la posibilidad de crear bancos a partir de las cajas de ahorro, que tenían la capacidad de captar de la participación de accionistas privados y así reforzar los recursos propios (Jiménez-Ridruejo Ayuso, 2013).

Esta reforma dejó ver sus primeros efectos en la minoración del número de entidades de crédito. Un ajuste costoso y delicado lleno de restricciones tanto empresariales como financieras o territoriales, que replanteó el mapa financiero español. Sin embargo, el propósito de este ajuste era la estimulación del crédito, que no se llevó a cabo ya que una parte del margen se desembolsó para cubrir los costes de esta reestructuración y para el ajuste de las

plantillas. Tampoco sirvió para intentar despolitizar los órganos de gobierno de las cajas, ni tampoco para impedir la dependencia que tenían las cajas de las administraciones territoriales (Jiménez-Ridruejo Ayuso, 2013).

2.5.3. CRISIS Y REESTRUCTURACIÓN

Las entidades lograron conservar su caro modelo de servicio, el cual estaba asentado en una gran red de pequeñas oficinas, en un entorno basado en reducción de márgenes y el aumento de la competencia.

Aunque el impacto de la crisis en el sistema financiero fue menos fuerte gracias al modelo de “titulización”, que se entiende como un mecanismo de captación de recursos, ya que en España estamos muy alejados del modelo llamado “originar para distribuir” que se sitúa lejos de las turbulencias financieras. El Banco de España no autorizó a dejar los vehículos de inversión fuera de balance, con lo cual disminuyó el atractivo para la creación de estos vehículos y promovió que las entidades siguieran de una forma el riesgo, ya que este no era posible pasarlo a terceros (García Delgado y Myro, 2015).

Sin embargo a lo que nos referimos como impacto indirecto, sí que fue más sustancial puesto que crecieron a unos niveles excesivamente elevados los créditos, junto con el estancamiento que sufrieron las fuentes de recursos tradicionales, que son los depósitos de la población. Esto último forzó a las entidades a tener que explorar otros modos de financiación, en el cuál encontró el endeudamiento en los mercados interbancarios de la eurozona, esto también ayudó a la adaptación en la UEM. La excesiva hostilidad del riesgo que provocó la caída de Lehman Brothers aisló estos mecanismos de financiación mayoristas, dando a lugar a que bancos y cajas vieran dificultado y encarecido la captación de recursos en los mercados internacionales (García Delgado y Myro, 2015).

Tras la crisis la dimensión de actividad de las entidades se vio limitada, sobretodo estuvo afectado el sector de las cajas de ahorro, porque tuvo un comportamiento más expansivo que los demás. Con todo esto y algunos factores más, el Ministerio de Economía y el Banco de España impusieron una serie de medidas para plantar cara a la situación (García Delgado y Myro, 2015).

- Inyección de liquidez: Existían problemas de liquidez debido al cese de los mercados mayoristas, esto conllevó al desarrollo del Fondo de Adquisición de Activos Financieros (FAAF), que tiene como finalidad apoyar la oferta de crédito de las empresas y partículas, está gestionado por el Ministerio de Hacienda y Economía y cuenta con una aportación de 30.000 millones de euros ampliables hasta 50.000 (Real Decreto-Ley 6/2008, de 10 de octubre).
- Incentivar los procesos de integración: Se creó el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria, que se dedicó a gestionar la reestructuración de las entidades de crédito inviables y a intentar reforzar sus recursos propios en estos procesos de integración (Real Decreto-Ley 9/2009, de 26 de junio).
- Bancarización de las cajas de ahorro: Se diseñó un modelo en el cual las cajas de ahorro ejercerían su actividad a través de un banco, como consecuencia de esto las cajas de ahorro desaparecerían traspasando así toda su actividad financiera (Real Decreto-ley 11/2010).
- Mayores exigencias en materia de provisiones.
- Incremento de los requerimientos de capital.

Con todas estas medidas y más que se aplicaron, se da paso a un nuevo sistema bancario en España que ya estaba saneado. Por todo esto, las entidades de crédito se han visto reducidas, sobretudo en el caso de las cajas de ahorro, que comparando el número de cajas que existían en el 2005, que eran 47, se quedaron en 2 en 2014 y que siguen existiendo en la actualidad (Caixa Ontinyent y Caixa Pollença), las demás o bien desaparecieron con la crisis o realizan su actividad a través de un banco al que han transferido todos sus activos financieros (Caixabank, Bankia, Unicaja, etc.). Las cajas que realizan su actividad financiera a través de bancos, tendrán que cambiarse a fundaciones ordinarias si su participación es menor al 10 por cien en los bancos, por lo que dejarán de considerarse como entidades de crédito (García Delgado y Myro, 2015).

Como conclusión a este punto, la crisis ha transformado completamente el sistema bancario español, que en la actualidad se encuentra compuesto por un reducido número de entidades de considerable tamaño, que trabajan bajo la forma jurídica de bancos y que tienen un alto poder de mercado (García Delgado y Myro, 2015).

2.6. BURBUJA INMOBILIARIA

Para comenzar este punto primero debemos saber que es una burbuja inmobiliaria, según la definición es “Una burbuja inmobiliaria es un incremento excesivo e injustificado de los bienes inmuebles o bienes raíces, ocasionado generalmente por la especulación. En una burbuja, los precios se incrementan sin que para ello exista una razón lógica. Su incremento se fundamenta básicamente en la especulación y en el deseo de la gente de adquirir bienes para luego vender a mejor precio, aprovechando precisamente ese incremento de los precios.”

Según Díez (2013) las burbujas vienen ligadas a una dinámica de éxito económico, en algún instante el precio de los activos que ocasionan la burbuja, se distancia de sus principios elementales y se acepta que el éxito será eterno, pero como sabemos la economía va por ciclos y la burbuja que se crea en algún momento pincha y deja ver todos sus efectos.

Las burbujas están altamente vinculadas con los ciclos de crédito, mientras ocurre la burbuja, el incremento en el precio de los activos aumenta el valor de la riqueza de las familias, esta riqueza es utilizada como aval en los créditos que incrementa la capacidad de hipotecarse y estimula lo que llamamos el boom del crédito. El boom junto con la subida de los activos, se retroalimentan y finalmente provocan una burbuja. Esta dinámica en alguna situación se hace insostenible, por lo que pincha y provoca que el derrumbamiento de los precios haga descender el valor de las garantías y con ello las entidades bancarias limitan los créditos. Como reflexión, el autor nos dice que las burbujas son características de la dinámica capitalista, cuando explotan originan serios problemas de estabilidad que imposibilitan a la economía a crecer, nos pone el ejemplo de que la invención del ferrocarril o la aparición de la electricidad provocaron su propia burbuja en su día.

En España la burbuja inmobiliaria vino asociada con un periodo de serenidad y prosperidad. En un primer momento existían motivos para justificar la subida de los precios de la vivienda, pero conforme avanzaba el tiempo, los precios junto con el número de viviendas fueron alejándose de la realidad. Comparando el número de hogares que existían en 1993, que eran 12 millones, en el año 2013 se registraban 17.5 millones de hogares, lo que nos describe la situación de un boom demográfico que nunca antes se había producido en la historia. En este auge demográfico se juntan diferentes características, como son el baby boom de la década de los 60, la llegada de inmigrantes, los cambios en el modo de vida de las personas y los modelos de familia en los que podemos encontrar la familia tradicional, familias

monoparentales o el matrimonio homosexual entre otros, también hay que destacar el divorcio, todo esto ha reducido el tamaño de los hogares y ha hecho aumentar la demanda natural de vivienda (Díez, 2013).

2.6.1. COMPRA DE VIVIENDA VS ALQUILER

Díez (2013) afirma que una característica de la sociedad española es que tendemos a comprar una vivienda en vez de alquilarla, esto junto con la abundancia de crédito, los tipos de interés bajos y los plazos de las hipotecas excesivamente largos, alimentó la compra de propiedades. Históricamente hasta el año 1998, los plazos de las hipotecas frecuentaban un plazo máximo de 15 años con tipos de interés próximos al 10 por cien. Por lo que la caída de las cuotas derivó en la disposición de comprar casas más caras, sencillamente porque posponíamos su pago en el tiempo y mensualmente no afectaba al presupuesto. Muchos españoles redujeron la cuota mensual de su hipoteca con la bajada de los tipos de interés aumentando el plazo.

El sustituto natural de la vivienda en propiedad es el alquiler, pero según la historia, en España el mercado del alquiler siempre ha sido ineficiente hasta el estallido de la burbuja en 2007, en el cual las condiciones del mercado de alquiler se han visto mejoradas y más favorables, ya que ha aumentado la oferta y los precios se han vuelto más accesibles.

Sea como sea, el alquiler rivaliza con un duro enemigo como es el problema cultural español, que vincula el alquiler con tirar el dinero. Esta fobia social al alquiler junto con el dicho de que los precios de la vivienda nunca caen, avivan la obsesión de los españoles a adquirir una vivienda y, en el caso de que se pueda una segunda vivienda en propiedad y así concentrar toda su riqueza en el ladrillo, con esto podemos explicar porque España ha sufrido burbujas recurrentes desde los años 60. Como dato curioso en comparación con Estados Unidos, las familias solo concentran el 50 por cien de su riqueza invertida en su vivienda y el resto lo concentran en bolsa o en bonos (Díez, 2013).

2.6.2. PRECIO DEL SUELO

La producción de viviendas implica un ciclo muy largo. Se tiene que adquirir el suelo, y obtener las licencias que puede tardar al menos cuatro años para poder construir. El diseño y la construcción de las casas pueden tardar otros dos años más y tras esto hay que

comercializarlas en el mercado. Por consiguiente, el ciclo normal de producto es como mínimo de siete años (Díez, 2013).

Al tener ciclos tan largos, se tenía que disponer de músculo financiero para producir viviendas y financiarlas hasta su venta. Con esta situación, lo habitual sería que el sector promotor estuviese muy concentrado en pocas empresas y con vinculación al sector financiero. El préstamo promotor aumentó del 5 por cien del PIB en 1992, a ser el 40 por cien del PIB en 2007, a esto tenemos que sumar los préstamos a empresas promotoras, los personales a socios, participaciones de bancos y activos asignados ante la capacidad de hacer frente a los pagos. Sin este boom del crédito promotor, no podríamos explicar la burbuja, por esta razón la burbuja afectó al precio del suelo (Díez, 2013).

De acuerdo con Díez (2013) algunos arquitectos se quejaban de que cada vez tenían menos dinero para la construcción, y que debido a ello tenían que elegir materiales más baratos y en consecuencia de peores calidades. El origen de esto era que el precio del suelo aumentaba exponencialmente y cada vez representaba una mayor parte del coste total de la promoción. En los estudios teóricos de arquitectura, el suelo no debía superar nunca el 30 por cien del coste para realizar una vivienda de calidad. Un ejemplo es que en Madrid, el suelo llegó a superar el 50 por cien del coste total de la vivienda. Asimismo, los promotores exigían una rentabilidad no inferior al 20 por cien de cada inversión, por lo que en el precio final de la vivienda, la cantidad destinada a diseño y construcción era cada vez más pequeña. Un detalle, es que el promotor debe poner el dinero para la adquisición del suelo y por tanto el banco solo debe financiar el coste de la construcción, con esto lo que se consigue es que el promotor asuma la principal pérdida y así se evita el riesgo de impago del crédito. Antes de explotar nuestra burbuja, los bancos financiaban la compra del suelo, con esto los promotores podían promocionar las viviendas sin apenas inversión inicial, lo que nos lleva al dato de que se construyeron más de 700.000 viviendas en un año, es decir, se construyeron más viviendas en España que en Francia, Alemania e Italia juntas.

También hay que añadir el componente de expectativas para explicar la burbuja. Los adquirentes de viviendas pensaban que los precios nunca dejarían de subir y que cuando antes compraran, menos les costaría. Los promotores de viviendas tenían el mismo pensamiento y no tenían apremio por vender. Con esta situación ocurría la paradoja de, si las licencias y permisos se retrasaban, algún comprador se echaba atrás en la adquisición sobre plano, el

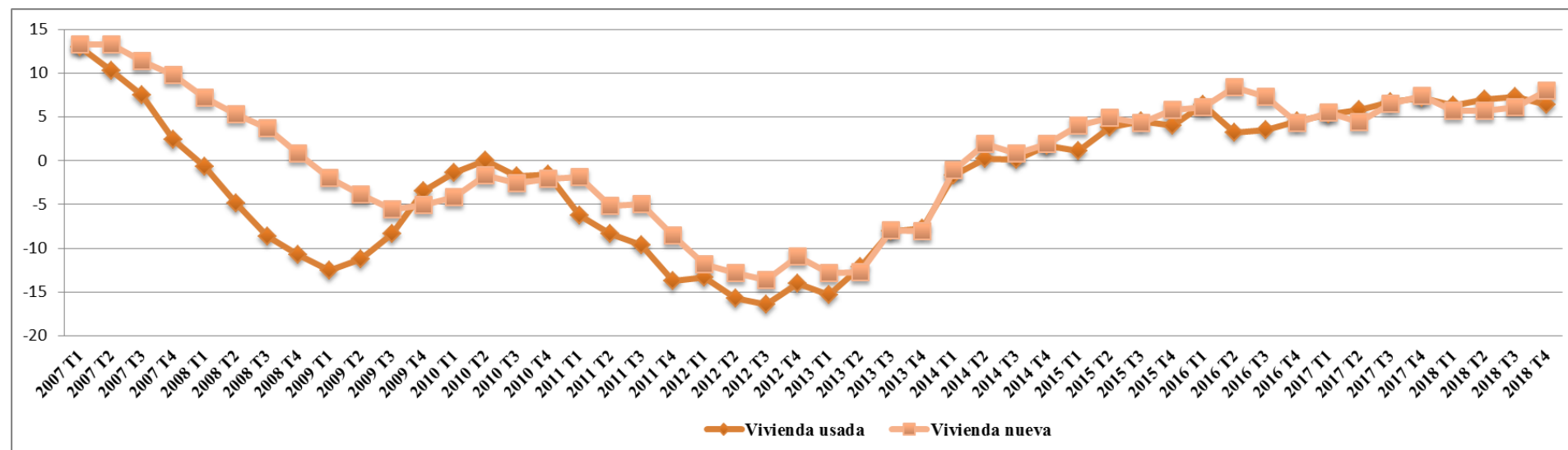
promotor aprovechaba esta situación y podía vender el piso más caro. Esto conllevó a compras de suelo valoradas a precio de ventas de viviendas, proyectados sobre precios ya inflados, con la perspectiva de que siguieran creciendo hasta la venta de las viviendas (Díez, 2013).

2.6.3. PRECIO DE LA VIVIENDA

Según Díez (2013) el asunto de las tasaciones ha sido un error compartido tanto por el tasador, por entregarse a la burbuja y ganar dinero rápido, del banco, por no llevar a cabo el principio de prudencia y sensatez y centrarse en obtener beneficios fáciles, del Banco de España, por no reclamar a los tasadores unas valoraciones más realistas y al banco una supervisión de riesgos más precisa, y del gobierno, por desarrollar en los 90 una Ley del Suelo tan condescendiente con la especulación, que en 2005 se actualizó obligando a los tasadores a estimar el suelo en su justa medida dejando a un lado las expectativas futuras de revaloración y también del comprador, que se dejó llevar y adquirieron viviendas de un valor muy por encima de sus posibilidades.

En el Gráfico 1 podemos observar que tenemos dos barras que comparan el índice de precio de la vivienda nueva y el índice de la vivienda usada. Se puede ver que el precio de la vivienda nueva, tradicionalmente ha estado muy por encima de la usada pero que a mediados de 2009 eso cambió y esa diferencia comenzó a ser menor hasta el punto de que la vivienda usada elevó su precio por encima de la vivienda nueva, aunque en 2011 como vemos se estabilizaría y que la diferencia que separaba los dos índices en la historia ahora sea menor. Como se observa en 2013 los dos índices van de la mano, es decir, tienen cantidades parecidas por lo que las líneas se sobreponen unas a otras, aunque la vivienda nueva destaca con picos de aumento en los años posteriores.

Gráfico 1: Índice precio vivienda usada y nueva, comparación. Variación trimestral en porcentaje (2007-2018.)



Fuente: INE. Elaboración propia.

3. DESARROLLO DE LA CRISIS

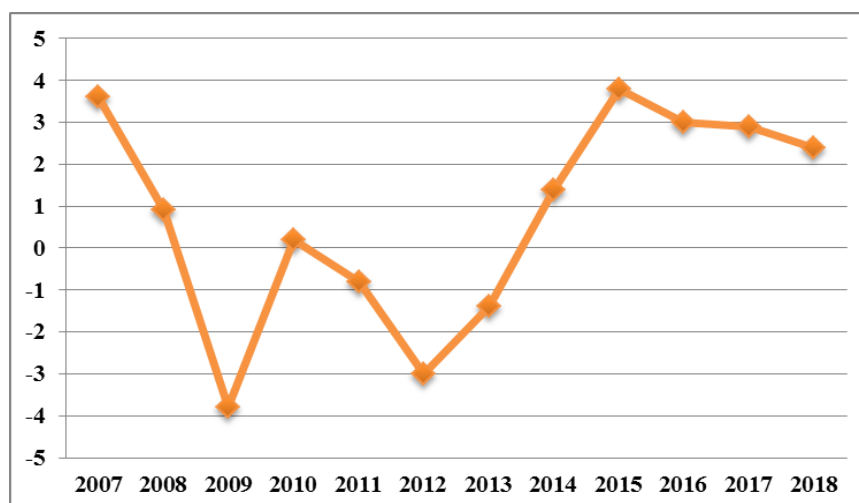
3.1. PRODUCTO INTERIOR BRUTO

En los primeros años después de la entrada del siglo XXI, en España se produjo una etapa de expansión económica que dejaría unas cifras de crecimiento de hasta el 4 por cien a en el último trimestre de 2006. Desde este mismo año la economía global comienza a sufrir una crisis internacional, que afectó también a España y dejó uno de sus efectos más significativos como fue la restricción de la financiación externa, lo que provocó el comienzo de la bajada del PIB hasta dejar la tasa negativa durante un periodo extenso de tiempo (Serrano Sanz, 2011).

Adentrándonos en un análisis del gráfico 2, vemos como en 2009 se alcanza la mayor tasa negativa de crecimiento, acentuando así la recesión en la que España se vio envuelta. En el año 2010 comienza una desaceleración del descenso del PIB, registrando una tasa positiva a mediados del mismo año, esto se dio en parte a las políticas de ajuste sobre el gasto público llevadas a cabo por el gobierno, con esto se produjo un cambio en la tendencia pero existía un escepticismo sobre los mercados que provocó de nuevo la caída de la tasa del PIB hasta finales de 2012.

Tras esto se ejecutaron políticas de recortes, sobre todo en el gasto público, esto hizo de nuevo que el PIB comenzase a crecer y se colocase en una tasa positiva a principios de 2014. En el gráfico 2 se muestra la evolución del PIB.

Gráfico 2: Producto Interior Bruto evolución en porcentaje (2007-2018)



Fuente: INE. Elaboración propia.

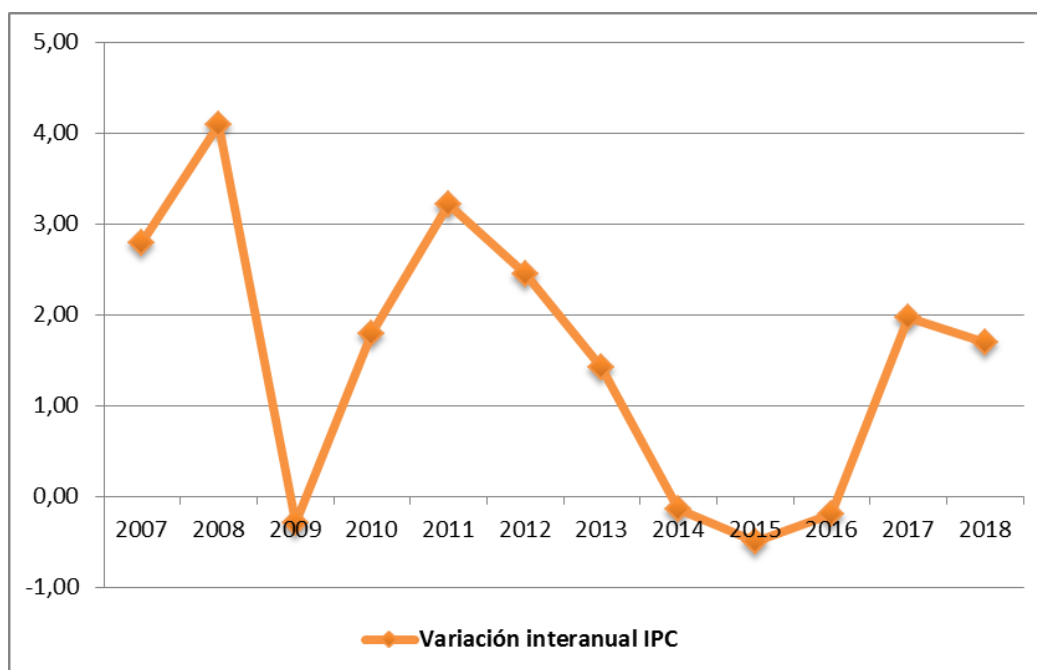
3.2. ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO

La inflación ha sido siempre uno de los indicadores que más inestabilidad ha provocado en España. Hasta la entrada al euro, continuamente se producían constantes desequilibrios con la moneda. Con la entrada a la moneda europea, España consiguió imponer políticas monetarias más rigurosas e inflexibles con el fin de tener un mayor orden en la divisa. Con esto se logró una estabilización del IPC hasta que llegó el momento de la recesión que comenzó a descender.

Como podemos examinar en el gráfico 3, se observa un gran descenso en el año 2009 en el cual llega a cifras negativas. Tras esto, el BCE comienza con los ajustes y a tomar medidas las cuales hicieron incrementar los precios que, comenzarían a caer de nuevo en 2011. Hasta 2014 en IPC se mantuvo en valores positivos, pero a partir de ahí y hasta 2016, lo encontramos en valores negativos.

Por lo tanto a día de hoy los precios están descendiendo, aunque se ha recuperado de sus datos más negativos y el IPC mes a mes está oscilando en cifras de entre 1 y el 2 por cien. El gráfico 3 muestra la evolución de la variación interanual de IPC.

**Gráfico 3: Índice de Precios al Consumo (Variación interanual en porcentaje)
(2007-2018)**

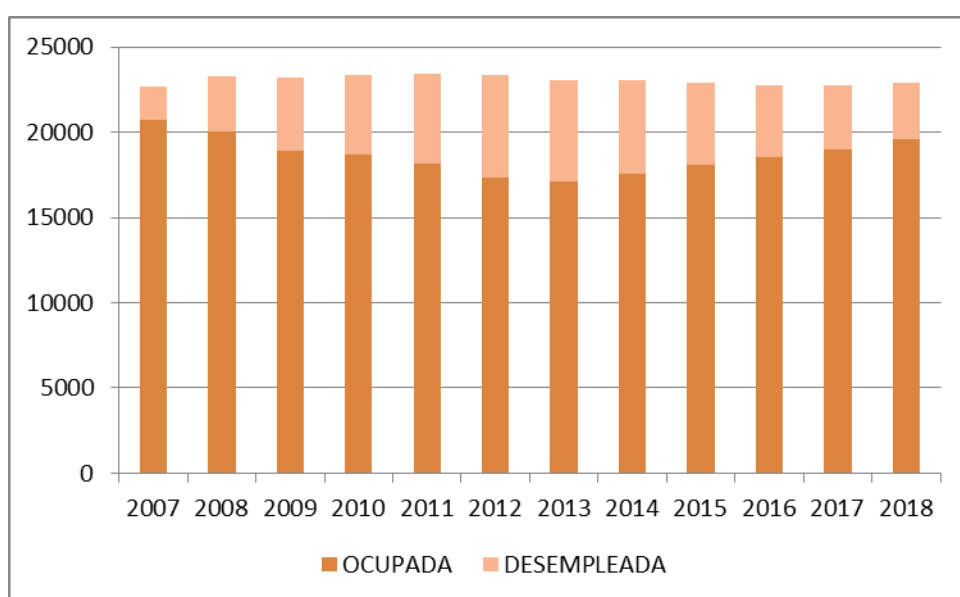


Fuente: INE. Elaboración propia.

3.3 MERCADO LABORAL

En el gráfico 4 podemos observar tres variables, que son población ocupada, la desempleada y la suma de las dos que es la población activa, que la definimos como el número de personas de 16 años o más que reúnen las condiciones y son consideradas como ocupadas o paradas. Desde el comienzo de la crisis en 2007, se ve un claro aumento de la población desempleada/parada, que comenzó a estabilizarse y decrecer a partir del año 2015 con las políticas llevadas a cabo con el fin de fomentar el empleo. En la actualidad la tasa de desempleo es del 14 por cien aproximadamente.

Gráfico 4: Población activa, ocupada y desempleada (Datos en miles de personas)



Fuente: INE. Elaboración propia.

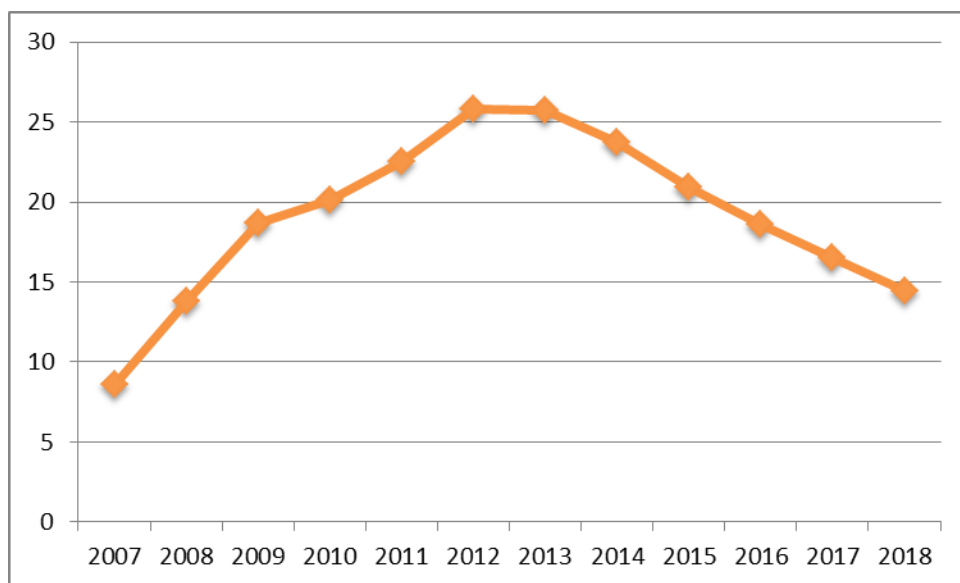
La Encuesta de Población Activa (EPA) es una exploración que se realiza trimestralmente a las familias desde el año 1964. Tiene como objetivo la obtención de datos de la población respecto a la situación en la que se encuentran en el mercado laboral. Observando el gráfico 5 se muestra como la curva desde el 2007 tiene una tendencia ascendente, la tasa comenzó a aumentar desde 2007 que se situaba en un 8,57 por cien en el cuarto trimestre, hasta que llegó a cerrar en el último trimestre de 2012 con un 26,94 por cien, todo esto según datos del INE.

En el año 2014 esta tendencia comenzó a desacelerar, y la tasa de paro empezó a disminuir lentamente, hasta llegar a situarse en valores cercanos al 17 por cien a principios del año

2017. Todo este conjunto de datos, se ve alterado por la gran economía sumergida que encontramos en nuestro país, por lo que personas que están desempleadas realmente no lo están y trabajan sin estar de alta en el sistema, esto provoca entre otros problemas que la economía sumergida represente entre un 17 y un 25 por cien de nuestro Producto Interior Bruto, lo que representa unos 240.000 millones de euros.

Algunos de los factores más conocidos que agravaron la situación de la tasa de paro, son la explosión de la burbuja, que dejó a millones de trabajadores y empresas sin empleo, con lo que todo el sector de la construcción y los sectores afines a él, elevaron de forma rápida la tasa. La bajada del consumo provocó el declive de la producción, con lo cual las fábricas se vieron obligadas a cerrar y con ello los establecimientos que distribuían los objetos de consumo. También se puede encajar la rigidez en el mercado laboral español, que lo podemos explicar de forma que los individuos desean tener un trabajo fijo, con una serie de tareas en el cual teme que se le exija más, y desean continuar desempeñando ese puesto hasta que llegue el momento de su jubilación.

Gráfico 5: Tasa de paro en porcentaje al número de parados en porcentaje (EPA)



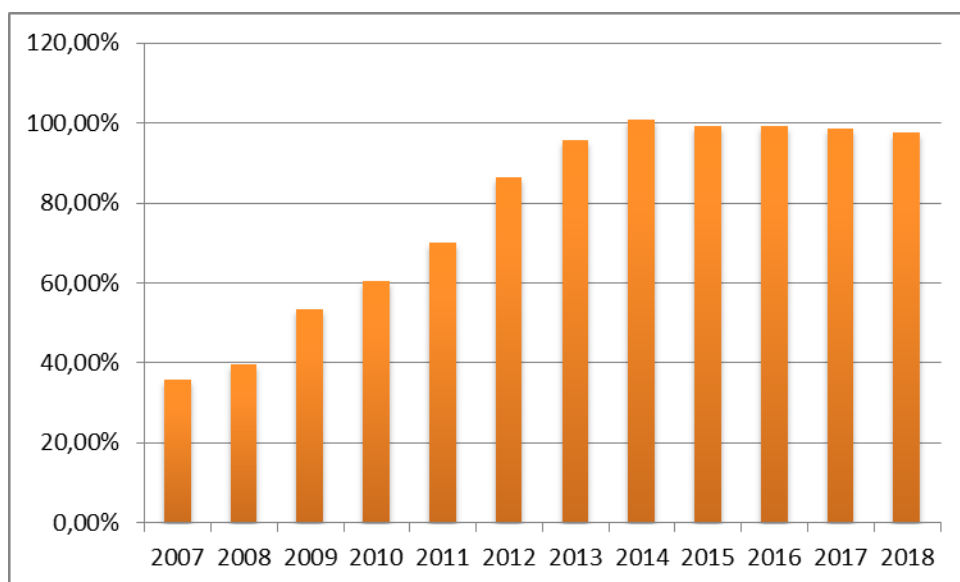
Fuente: INE. Elaboración propia.

3.4 DEUDA PÚBLICA

La deuda pública o también conocida como deuda soberana, la definimos como el conjunto de deudas que posee el Estado frente a particulares o frente a otros países. Es la forma de financiación de los países, el modo en el que obtienen recursos financieros a través de emisión de Letras del Tesoro o Bonos y Obligaciones del Estado, esta deuda tiene que ser devuelta a los que prestaron su dinero.

Como se observa en el gráfico 6, la deuda pública aumentó desde el inicio de la crisis hasta el año 2013 más del doble, pasando de un 35,80 en 2007 a un 95,80 por cien en 2013. Esto es, debido en su mayoría al aumento del gasto público junto con el descenso de los ingresos. En el año 2010 se superó el valor que se fijó en 1992 en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento de la Unión Europea, que era de un 60 por cien de deuda pública del PIB. Otro dato fue que en 2014 se superó la cifra del 100 por cien de deuda, que aunque se superó la barrera, no es tan grave como el problema en sí de tener tanta deuda pública, el sobrepasar el 100 por cien es algo simbólico, lo grave sería que se pasase rápidamente del 100 al 150 por cien, lo cual se traduciría en que el endeudamiento del país se habría disparado exponencialmente. En la actualidad el porcentaje de deuda pública es cercano al 95 por cien.

Gráfico 6: Deuda pública en porcentaje de PIB (2007-2018)



Fuente: Datos macroeconomía. Elaboración propia.

4. CONSECUENCIAS DE LA CRISIS

4.1. EL SHOCK EN EL EMPLEO (DESEMPLEO Y PRECARIZACIÓN)

Una vez ya iniciada la crisis, el número de empleos ha sido el principal mecanismo de ajuste de la propia crisis, demostrando así la relación que comparten el empleo con el ciclo económico. Las consecuencias más significativas que ha sufrido el mercado de tras este shock:

- Tras el estallido de la burbuja inmobiliaria que supuso el final del modelo de desarrollo económico que existía anteriormente, esto se manifestó en una minoración global de la ocupación, que traducido en empleo es la pérdida de cerca de 3 millones de unidades entre 2007 y 2013. De todo esto, en el sector de la construcción supuso un 45 por cien del total del empleo destruido durante el periodo de la crisis, dándonos así una perspectiva clara del modelo en el que se sustentaban las bases del crecimiento de España (Ruesga Benito, 2014).
- Esto anterior provocó un aumento drástico en nuestra tasa de paro que pasó de un 8 por cien, cuando concluyó el anterior ciclo expansivo, a alcanzar su punto más crítico en 2013, con la cifra de 27 por cien de parados sobre la población activa.
- La población inmigrante fue una de las más afectadas por este shock, ya que tenían tasas de paro superiores a los nacionales incluso con la vuelta de muchos a sus países de origen (Ruesga Benito, 2014).
- Los más jóvenes también fueron de los más afectados alcanzando tasas de desempleo superiores al 50 por cien. Esto es una circunstancia muy importante para el futuro, porque supone la pérdida de capital humano en cuanto a la dificultad de incorporación de los más jóvenes al mercado laboral. Esto implica un declive en la eficiencia del esfuerzo inversor educativo, en el cual los conocimientos quedan obsoletos por la inactividad o el desempleo, o en su defecto el derroche que supone que la población joven emigre al extranjero a buscar empleo (Ruesga Benito, 2014).
- La crisis ha afectado a los sectores con un elevado uso de mano de obra, construcción, hostelería y comercio minorista tradicional o a lo que en la actualidad conocemos como pequeño comercio. En estos sectores se consolidó una gran fracción del crecimiento de la demanda laboral en la fase de expansión anterior (Ruesga Benito, 2014).
- La crisis también ha influido en los flujos demográficos, que están vinculados a la demanda de empleo, ya que la población va en contra de la dirección natural que seguían

en el ciclo económico anterior que fue ascendente desde 1996 hasta 2007. Esto está ayudando a estimular el envejecimiento de la población activa, y al mismo tiempo se da un estancamiento de la esperanza de vida asociada a la dinámica económica (Fernández Córdón, 2014).

- Con la evolución del empleo, se hace más difícil encontrar un puesto de trabajo, esto lleva a los jóvenes a alargar su formación con el fin de aumentar su empleabilidad (Capacidad de la que goza una persona para encontrar empleo, mantenerlo y cambiar a otro si así lo desea en el mercado laboral que se encuentre) para aumentar sus opciones de encontrar una primera ocupación. Con estas mismas motivaciones, se percibe un aumento de lo que llamamos población desanimada, que son aquellas personas sin trabajo y disponibles para trabajar que no buscan empleo, ya sea porque creen que no lo van a encontrar, porque no han buscado nunca o no encontraran habiendo buscado ya en ocasiones anteriores (Ruesga Benito, 2014).
- Todo esto nos ayuda a entender el pequeño descenso que sufrió la población activa a partir del año 2012.
- El ajuste del empleo se concentró alrededor de la mano de obra de menor cualificación, dando como resultado el asimétrico impacto sectorial. Los efectos de la crisis se centraron más en las categorías bajas, que al alterar la estructura ocupacional de empleo recae también sobre la evolución de los salarios. Es necesario recalcar que un número significativo de jóvenes, que en la fase expansiva anterior se incorporaron al mercado laboral particularmente en actividades de construcción o ligadas a ella, dejando así prematuramente sus estudios y aumentando así las cifras de fracaso escolar, a día de hoy son un amplio porcentaje de población el cual es de difícil reinserción en el mercado laboral, necesitando en muchos casos reeducación profesional para su colocación de nuevo en el mercado (Ruesga Benito, 2014).
- Por último, resaltar que el ajuste del empleo para contrarrestar la crisis económica se ha representado mediante los contratos temporales, ocasionando esto un desplazamiento en la estructura de la demanda de trabajo respecto a la modalidad contractual por duración del contrato. Con la reforma de trabajo de 2012 que impulsaba los contratos a tiempo parcial temporales, los flujos de entrada a la ocupación con contratos temporales se estimulaban en mayor medida, aproximadamente de 93 por cien (Ruesga Benito, 2014).

4.2. CAMBIO DE TENDENCIA EN LOS FLUJOS MIGRATORIOS

El cambio de tendencia que se produjo en los flujos migratorios, ha sido uno de los efectos más visibles de la crisis económica de 2008 en nuestro país. Después de que tuviese lugar el boom de la inmigración a principio de la década del 2000, el cuál posicionó a España como uno de los principales receptores de inmigrantes a nivel mundial. La entrada de personas extranjeras a nuestro país descendió al mismo tiempo que los flujos de salida fueron aumentando, hasta registrar un saldo migratorio negativo en el año 2012. En esta alteración del ciclo migratorio, los datos de las salidas de los propios extranjeros de nuestro país se vieron superados por el ascendente número de españoles que se marcharon de España (Domingo y Sabater, 2014).

Debemos tener en cuenta que no sólo se dan salidas de españoles nacidos en España, sino que también debemos sumar los extranjeros que vinieron a vivir a nuestro país y, con ello tuvieron hijos nacidos en España con nacionalidad Española, lo cual acrecienta bastante la proporción de esta población migrante.

En el momento en el que hablamos de emigración de extranjeros, localizamos distintos movimientos de personas de diferentes naturalezas:

- Retorno de personas que nacieron en el extranjero y fueron inmigrantes a nuestro país en un momento del tiempo y que ahora regresan a su país de origen, ya sea con su nacionalidad de origen o nacionalizados españoles.
- La emigración que se repite, en cual vemos a inmigrantes que se atreven a realizar un nuevo movimiento a un tercer país, el cual es distinto de su país de origen.
- Migrantes individuales vinculados al retorno o migraciones de arrastre, en las cuales insertamos aquellas personas que no han sido migrantes, es decir, que han nacido en España y realizan el movimiento de salida de nuestro país acompañando al migrante originario al país de destino, aquí englobamos a descendencia o cónyuges de los migrantes.

Cuando hablamos del caso de españoles preparados con una mayor cualificación se denominó el fenómeno como “fuga de cerebros”. Básicamente tiene como principales causas la falta de oportunidades en su país de origen, una motivación económica mayor o una motivación profesional, también las crisis económicas pueden motivar a todo lo anterior, ya que en una crisis se ralentiza el desarrollo de los sectores, caen los salarios etc.

Este fenómeno supone problemas también para el país de origen, ya que se invierten una parte del presupuesto en dar formación a los jóvenes para que a largo plazo en el futuro, sean más productivos para el país. Algunas consecuencias son la pérdida del capital invertido, la productividad de las personas formadas en España no se disfruta, por lo que otros países explotan esa productividad de forma gratuita y se desincentiva el hecho de que profesionales de otros países elijan el nuestro como destino para desarrollar su carrera profesional. Hay que tener en cuenta también, el riesgo de que esos profesionales que salen del país no vuelvan (Domingo y Sabater, 2014).

4.3. DEVALUACIÓN SALARIAL Y REFORMA LABORAL

La devaluación salarial es un fenómeno que intenta dar solución a los problemas que acarrea una crisis en la vía del tipo de cambio, ajustando los costes laborales unitarios. Esta reducción de los salarios tiene que reflejarse en los precios, ya que de no ser de esta manera, nos encontraríamos ante una bajada del poder adquisitivo de las familias, lo que reduciría el consumo y con esto aumentar el desempleo (Pérez Infante, 2015).

Por tanto, el fin de la devaluación salarial es compensar dos importantes factores de la economía de un país. Uno de ellos es la competitividad-coste, en el que se comparan los costes laborales y salarios con la productividad que cada trabajador contribuye dentro de la empresa. Por otro lado encontramos la competitividad-precio, que posibilita la demostración de si la rebaja de los costes laborales deriva en una disminución de los precios, para que los productos del país sean más competitivos, con esto conseguimos suavizar los efectos de la recesión y ayudar a equilibrar la balanza de pagos (Pérez Infante, 2015).

Si la devaluación sólo se centrara desde la perspectiva salarial y se dejara de un lado la bajada de los precios, el fin de mejorar la competitividad no sería posible, ya que los únicos que sacarían provecho de esta situación serían las empresas, que aumentarían sus beneficios debido a la reducción de los costes salariales y provocaría desequilibrios entre los trabajadores (Pérez Infante, 2015).

Por lo que analizando la situación, la devaluación salarial influyó negativamente en la economía, ya que la bajada que sufrieron los salarios no se le realizó correctamente a los precios. En primer lugar, se redujo la demanda interna, consecuencia directa de la reducción en los salarios. El salario se puede ver desde dos puntos de vista distintos, el de coste para la

empresa y el de ingreso para las familias, que influye directamente en el consumo privado. Por tanto una reducción de salario se traduce en menor consumo, que a su vez es una reducción en la producción de las empresas y aumento del desempleo. Adicionalmente, señalamos la reducción del coste laboral unitario con el objetivo de mejorar la competitividad, pero no se cumple debido a la no reducción de los precios, esta no se da por el aumento de valor de nuestra moneda con respecto a las demás, por la compensación por aumento de costes como pueden ser los financieros, y la carencia de control de que poseen algunas empresas en ciertos mercados, que hacen que el margen de ganancias se eleve y no deja que el descenso en los salarios se traduzca en una disminución de los precios, que mejore la competitividad externa y con ello la producción y el empleo (Pérez Infante, 2015).

A causa de los problemas que causó la crisis, como puede ser una balanza exterior deficitaria, se recurrió a la devaluación salarial para ajustar la economía, esto se hizo mediante diversas reformas laborales, las cuales fueron las encargadas de llevar a cabo esta devaluación. Más concretamente encontramos dos, una en el año 2010 y otra en el año 2012 (Pérez Infante, 2015).

La primera reforma (Real Decreto-Ley 10/2010) es una modesta reestructuración del mercado laboral en lo referente a la flexibilidad interna, en factores como la facilitación de la movilidad geográfica de trabajadores, la supresión de los contratos temporales o los ajustes en la reducción de la jornada laboral. En la flexibilidad externa, encontramos entre otras el abaratamiento del coste de despido por causas objetivas, con el pago del Fondo de Garantía Salarial de ocho días por año trabajado (Pérez Infante, 2015).

La segunda reforma (Real Decreto-Ley 3/2012) si implicó un gran cambio en el mercado laboral, sobretudo en la moderación y flexibilización de los salarios. Hablamos de una reforma más amplia que la anterior, en la que se profundiza en los cimientos de la moderación y adaptación a los ciclos que sufre la economía. Para llegar a entender los cambios que se produjeron, dividiremos la reforma en cuatro aspectos esenciales: Contratación, despido, modificación de las condiciones de trabajo y negociación colectiva (Pérez Infante, 2015).

- Contratación: Se creó un novedoso contrato para empresas con un número no superior a 50 trabajadores, llamado como contrato de emprendedores. Con un periodo de prueba de un año en el que la empresa disponía de total libertad de despedir al trabajador sin derecho a indemnización. Esto lo convertía en un contrato temporal de una duración de un año como máximo. Siguiendo en el mismo tema también se flexibilizaron los

contratos de formación y aprendizaje, por los que una empresa podría contratar al mismo trabajador en repetidas ocasiones (Pérez Infante, 2015).

- Despido: Se rebajó la indemnización por despido improcedente de 45 días por año con un máximo de 42 meses, a 33 días por año con un límite de 24 mensualidades, disminuyendo así la diferencia entre el coste del despido improcedente y el despido procedente por causas objetivas, que se mantuvo con los 20 días por año con un límite de 12 mensualidades, como ya estaba estipulado anteriormente. Se suavizan también los motivos del despido objetivo, especialmente las causas económicas, como puede ser la reducción de ingresos o ventas durante tres trimestres sucesivos (Pérez Infante, 2015).
- Condiciones de trabajo: El principal cambio fue que cuando las condiciones dónde también se engloban las salariales, no estén implantadas en convenio colectivo, sino en contrato individual u otro, se podría modificar por la propia decisión del empresario, siendo únicamente necesario que estuviese relacionado con la productividad o la organización de la empresa entre otras (Pérez Infante, 2015).
- Negociación colectiva: Se introducen tres importantes cambios, que son la descentralización de los convenios colectivos, en temas como los salariales o las jornadas, esto significa que estos mismos convenios pueden cambiar lo previsto por convenios de un ámbito superior sin ninguna restricción. Se suprime la ultraactividad, esto significa que se pierde la prórroga del convenio que existía anteriormente, cuando un convenio era denunciado y transcurría un año y no existía alguna cláusula sobre su vigencia ni se había llegado a un acuerdo en relación a un nuevo convenio. Los trabajadores se quedaban sin convenio si no se llegaba a un acuerdo. Por último, se favorecen las probabilidades de descuelgue salarial y las demás condiciones de trabajo a consecuencia de flexibilizar los despidos, asimismo en caso de producirse descuelgue de un convenio vigente, que se tiene que acordar con los trabajadores, si no se llega a un acuerdo, se da la posibilidad casi en todos los casos a la parte de la empresa a efectuar un arbitraje de la Comisión Consultiva Nacional de Convenio Colectivos o a la que le corresponda en el ámbito autonómico (Pérez Infante, 2015).

Esta reforma laboral de 2012 junto con otras que se llevaron a cabo a posteriori, produjeron una serie de cambios de máxima transcendencia en las relaciones laborales y mercado de trabajo. Algunos autores la tachan de “contrarreforma laboral” ya que desequilibran el modelo en favor de los empresarios perjudicando a los trabajadores, rebajando su posición negociadora y la de sus representantes (Pérez Infante, 2015).

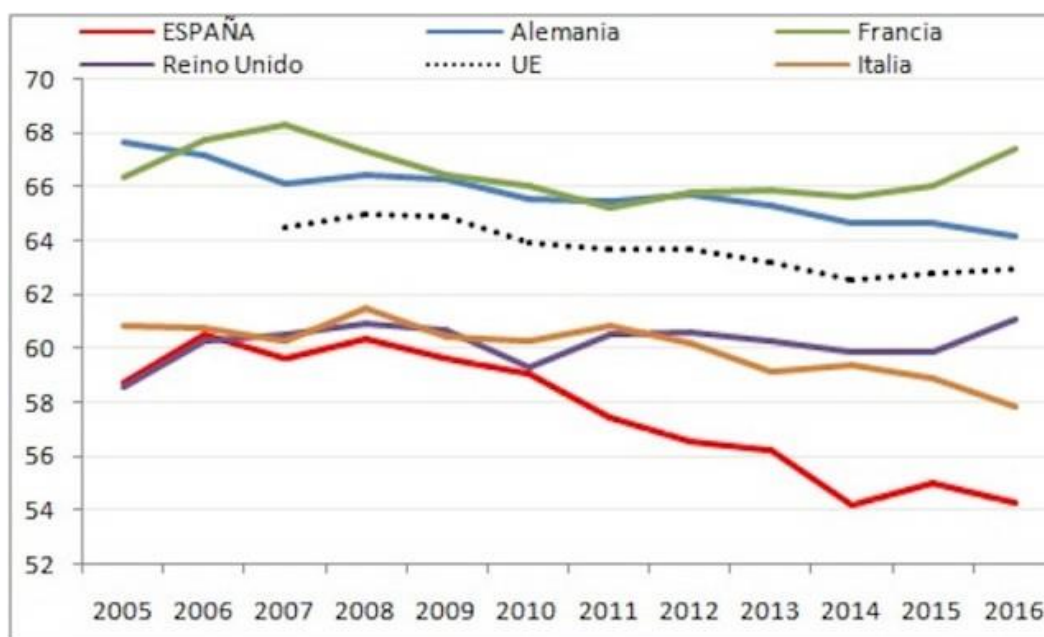
4.4. DESIGUALDAD SOCIAL Y DISMINUCIÓN DE LA CLASE MEDIA.

España se encuentra sólo por detrás de Lituania y Bulgaria como país dónde el número de familias que son de clase media es más reducido, con tan solo el 54 por cien, la principal causa es la desigualdad de rentas disponibles en los hogares (Vacas Soriano, 2019).

La crisis económica produjo una minoración muy notable de la clase media en España, como se puede observar en el gráfico 7 el punto de inflexión lo encontramos a mediados de 2008, cuando la curva comienza a descender. Antes de esto, la clase media iba en aumento tanto en España como en los países que encontramos en el grafico ajustándose a los años de expansión económica y bonanza.

Mientras que a partir del año 2014, en países como Francia y Reino Unido la clase media comienza a repuntar y a recuperarse, en España se ve que la tendencia es todo lo contrario y la línea no sólo no se estabiliza y se recupera sino que disminuye aún más.

Gráfico 7: Evolución de la dimensión de las clases medias en España comparado con algunos países Europeos en porcentaje. (2005-2016)



Fuente: European Union Statistics on Income and Living Conditions

Según Vacas Soriano (2019) las alteraciones que se produjeron en la dimensión del grupo de las clases medias, principalmente fueron debidas al cambio en las rentas del trabajo, que para estas familias es su principal fuente de ingresos y la brecha salarial, que ha aumentado estas diferencias sociales. Esto explica la disminución, ya que en los años de crisis el desempleo ha sido uno de los factores que más se ha visto acusado por la misma, y España ha sido uno de los países dónde se sufrió una mayor destrucción de empleo. Por lo que el aumento en las desigualdades ha provocado el deterioro de las clases medias, y en su favor se ha visto aumentado el tamaño de la clase alta y en más importante volumen la clase baja.

La clase media en España después de la crisis posee 10 puntos menos de la renta nacional, si lo comparamos con la que poseía a principios del siglo XXI en el año 2000. Esta desigualdad que comenzó a ser más notable desde la crisis, no se ha reestablecido a pesar de la mínima recuperación. Hay una estimación aproximada, de que uno de cada seis hogares que pertenecían a la clase media se sucumbió en la pobreza a lo largo de la crisis y a día de hoy no ha recuperado la situación anterior. La pobreza experimentó un aumento 4 veces más en la crisis, que de lo que se ha disminuido durante la recuperación. En esta recuperación, el crecimiento de la economía Española ha favorecido desigualmente a los hogares con rentas más altas (Informe Oxfam Intermón, 2019).

Un dato del informe Oxfam Intermón (2019), es que en el año 2019 los hogares en el que no entró ingreso fueron aproximadamente 16.500, llegando a la cifra de 617.000, mientras que las familias ricas (Personas las cuales sus activos netos corresponden a 40 millones de euros o superior) crecieron un 4 por cien alcanzando la cifra de 1.690 personas.

Lo que se espera en cuanto a la recuperación de la clase media, es que se reponga a la vez que la tasa de empleo aumente, como es el caso de Francia o Reino Unido comentado en el gráfico 7. En el caso Español, la recuperación está siendo débil y alargada, pues el empleo comenzó a aumentar a finales de 2013 y principios de 2014, pero aún se encuentra lejos de igualar a la situación anterior a la crisis. El crecimiento de los salarios es un factor clave en esta recuperación, para empujar a los jóvenes al mercado laboral e influyan positivamente en las rentas de las familias y ayuden al aumento del consumo. En Enero de 2020 se firmó un acuerdo para aumentar el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) hasta los 950 euros. Si se hubiese alimentado más la progresiva destrucción de la clase media, con mayor desempleo y bajando los salarios, hubiésemos estado destruyendo el incremento de consumo entrando en un bucle que conduciría al estancamiento y a la recesión de nuevo (Vacas Soriano, 2019).

La recuperación de la clase media depende de muchos factores, tradicionalmente se ha asociado a una clase media fuerte la importante participación de la mujer en el mercado laboral o un sector público consolidado, sólido y estable, frente a los empleos temporales o a tiempo parcial ya comentados anteriormente, la desregulación y los costes salariales en profesiones asociadas a personas de clase media que han ayudado a aumentar el deterioro de esta. Dejando el mercado laboral a un lado, influyen los cambios en la distribución de la renta, dónde el capital gana peso frente al trabajo desde años atrás y decisiones en temas de impuestos, educación y protección social (Vacas Soriano, 2019).

La robustez que aportan las clases medias a nuestra sociedad es de vital importancia, se ha manifestado no sólo por el desarrollo económico, también por las políticas de redistribución de rentas entre los distintos sectores de la sociedad. La espiral negativa en la que nos hemos encontrado tras la dura crisis económica, ha desatado con ella una crisis social y política que ha generado polémica con las instituciones. Sabemos que la reducción de las desigualdades sociales y la resistencia que aporta la clase media, será esencial para superarla, por lo que es clave que los poderes públicos adopten las medidas convenientes para conseguir su recuperación tras las consecuencias y efectos de la crisis (Vacas Soriano, 2019).

Es indispensable recuperar las clases medias, ya que la riqueza y la estabilidad de un país se mide por la dimensión de su clase media y esta crisis ha hecho que los recursos cada vez se concentren en menos manos. Por tanto, como hemos podido observar el debilitamiento de clase media ha tenido una importancia destacable en nuestra economía.

5. RECUPERACIÓN ECONÓMICA Y ACTUALIDAD

En la actualidad, doce años después de aquel nefasto año 2008 nada ha vuelto a ser como antes. Si es cierto que tanto expertos en la materia como el gobierno, se jactaban de la buena gestión y con ello de la recuperación económica, pero muy poca población ha sentido la recuperación como tal e incluso se habla de que esta recuperación se ha agotado y hemos entrado en una nueva dinámica de crisis (Palomo Garrido, 2018).

Si bien es cierto que como dos y dos son cuatro, en los años 2014 y 2015 se inició la recuperación de la economía española, que se consumó cuando el Fondo Monetario Internacional declaró en 2017 que España había llegado a los niveles económicos anteriores a la crisis. Todo esto basándose en la evolución de los indicadores como son el consumo, las exportaciones y la inversión.

Palomo Garrido (2018) relata que, en lo relativo al consumo se empieza valorar un declive, la causa principal proviene del estancamiento de los salarios y comienzo de nuevo de la inflación, si los precios suben pero los ingresos de los hogares se mantienen o disminuyen, la demanda se reduce. No hay que olvidarse de que el consumo de los hogares es el responsable de aproximadamente la mitad de nuestro PIB.

Referente a las exportaciones, España pasó de tener una balanza por cuenta corriente deficitaria en los años de crisis a obtener superávit a partir del año 2013. Aunque en 2018 y 2019 sigue perdurando el superávit, la propensión es al decrecimiento a niveles de 2015 y posteriores. La explicación a esto la encontramos en la ralentización de la economía a nivel mundial. Los ataques al comercio dirigidos el por presidente Donald Trump han generado una inseguridad económica a nivel global. Como consecuencia, encontramos la reducción del comercio internacional y con ello un notable descenso en las exportaciones para España (Palomo Garrido, 2018).

Por último en relación a las inversiones, sufren un retroceso que, hasta el año 2018 estimularon un constante crecimiento, que se notó reflejado en un pequeño boom en el mercado de valores junto la creación de nuevo de una pequeña burbuja financiera alrededor del sector inmobiliario. No obstante, los inversores están empezando a retirar su dinero, debido al confuso y difícil panorama internacional que nos encontramos de cara al futuro. Algunas de las causas son las estimaciones que el FMI ha realizado sobre el crecimiento internacional, la subida de tipos de interés de EEUU o la guerra de aranceles. Por si el panorama internacional no fuese suficiente, en España aumenta la inestabilidad política cada vez más (Palomo Garrido, 2018).

En materia de empleo la situación se dificulta cada vez más para los jóvenes poco cualificados, frente a los cualificados y para las personas que pierden sus empleos en el rango de edad de entre 50 y 60 años que llevan toda su vida laboral dedicada a una misma profesión. La tasa de desempleo ha bajado desde que llegó a la cúspide en el año 2012, pero sigue siendo relativamente alta si comparamos con países de la Unión Europea (Palomo Garrido, 2018).

La verdadera clave de esta “recuperación” económica la encontramos en que la retención de los salarios y la precarización del empleo se han seguido manteniendo, dando así paso a que el PIB creciese rápido sin ser obligatorio aumentar similarmente los salarios. Por lo que España ha recuperado los niveles de producción anteriores de la crisis pero a un coste menor. De forma que la porción de la renta que antes se iba a retribuir el trabajo, ahora está destinada a la remuneración de capital, esto genera un incremento de los beneficios de las empresas y rentas de capital, que han aumentado entre un cinco por cien (Palomo Garrido, 2018).

Con esto entramos en la alteración estructural de la economía española. Existe una mayor producción con un menor número de trabajadores y menor retribución. Esto hace que los márgenes de beneficio aumenten y se eleven las rentas de capital, ya nombradas anteriormente. Pero no todo iba a ser bueno, este modelo de crecimiento origina una serie de costes que ya estamos percibiendo, en la parte económica encontramos una demanda interna sometida bajo una fuerte presión. Ya que los pobres salarios perjudican al consumo, y esto puede ser aminorado con la expansión del crédito, con el peligro que supone provocar una crisis de deuda. En el lado social, se ha hecho más grande la brecha entre la sociedad, mientras que el 99 por cien más pobre de la población se hunde en la miseria, el 1 por cien más rico vive mejor que nunca. Este aumento de la pobreza aumenta también el gasto social del Estado (Palomo Garrido, 2018).

En la actualidad el panorama político de España ha generado una situación tensa, en la que encontramos el nacimiento de partidos políticos que han dejado a un lado el bipartidismo que había existido durante tantos años, unos gobiernos autonómicos profundamente endeudados o conflictos nacionalistas como es el caso de Cataluña.

Esta crisis política no vaticina nada bueno para España, teniendo en cuenta la situación en la que estamos sumergidos, si nos alcanzase de nuevo una recesión, la economía sería golpeada de tal forma que tendría unos efectos sin margen de retroceso.

6. CONCLUSIONES

De este trabajo se extraen las siguientes conclusiones:

1. El sector inmobiliario junto con el sector de la construcción fueron unos de los más afectados, ya que por una parte el precio de la vivienda se redujo muy rápidamente y la venta de viviendas descendió. La tasa de paro aumentó tanto en gran parte por los trabajadores del sector de la construcción.
2. El mercado laboral también ha sido duramente castigado, una alta tasa de desempleo, los contratos de trabajo con las reformas donde destaca el contrato temporal y el contrato a tiempo parcial. Y los salarios los cuales se han devaluado y los precios han seguido constantes lo que ha reducido el consumo.
3. Las desigualdades sociales se han hecho cada vez más evidentes, debido a los salarios cada vez más bajos o el reparto desigual de la renta. Lo que ha contribuido a la disminución de la clase media.
4. El sistema financiero español fue reestructurado y con ello desaparecieron las cajas de ahorro. Se demostró que el exceso de confianza de las familias se tradujo en un exceso de endeudamiento, que provocó la pérdida de propiedades frente a bancos y desahucios entre otros.
5. Debido a la gran deuda pública que España poseía, se realizaron unos fuertes ajustes y recortes que influyeron de forma negativa en la población.

7. BIBLIOGRAFÍA.

LIBROS Y MANUALES.

1. Caruana de las Cagigas L. (2015). *Cambio y crecimiento económico*. Madrid. Pirámide.
2. De la Dehesa G. (2009). *La primera gran crisis financiera del siglo XXI. Orígenes, detonantes, efectos respuestas y remedios*. Madrid. Alianza Editorial.
3. Díez, J.C. (2013). *Hay vida después de la crisis*. Barcelona. Plaza Janés.
4. García Delgado J.L. y Myro R. (2015). *Lecciones de Economía Española*. Madrid. Civitas.
5. García, N.E. y Ruesga Benito S.M. (2014). *¿Qué ha pasado con la economía española? La Gran Recesión 2.0 (2008 a 2013)*. Madrid. Pirámide.
6. Serrano Sanz J.M. (2011). *De la crisis económica en España y sus remedios*. Zaragoza. Prensas Universitarias de Zaragoza.

PÁGINAS WEB INSTITUCIONALES.

Banco de España (BDE). <https://www.bde.es/bde/es/>

Datos Macroeconomía. <https://datosmacro.expansion.com/>

EpData. <https://www.epdata.es/>

Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat/home?>

Instituto Nacional de Estadística (INE). <https://www.ine.es/>

ARTÍCULOS DE PRENSA.

Andrés Domingo J. (2010), “Los desequilibrios globales”, *Nada es Gratis*.

Bernanke B. (2005), “The global saving glut and the US current account deficit”, *The Federal Reserve Board*.

Caballero R.; Farhi E.; Gourinchas P. (2006), “Financial “Whac-a-Mole”: Bubbles, Commodity Prices, and Global Imbalances”, *Brookings Papers on economic activity*.

CEAC Blog (2013), “La importancia de la clase media”, *Centro de Estudios de Aparejadores por Correspondencia*.

Ceres Televisión (2010), “España se está quedando sin clase media”, *Centro de Estudios de Aparejadores por Correspondencia*.

Colectivo IOÉ N° 113 (2011), “Efectos sociales de la crisis. Una evaluación a partir del Barómetro Social de España”, *Colectivo Ioé Intervención Sociológica*.

Domingo A.; Sabater A. (2013), “Crisis económica y emigración: la perspectiva demográfica”, *Anuario CIDOB de la inmigración*.

García Aller M. (2018), “Qué es la clase media (y qué no lo es)”, *El Independiente*.

Informe de Oxfam Intermón N° 49 (2019), “Desigualdad 1 – Igualdad de oportunidades 0”, *Oxfam Intermón*.

Nieto González A. (2017), “Hoy se cumplen diez años de la crisis financiera: diez gráficos para entender sus efectos sobre España”, *El Blog Salmón*.

Nueva tribuna (2019), “En España, una de cada seis familias de clase media cayó en la pobreza durante la crisis”, *Nueva Tribuna*.

Obstfeld M. (2018), “Abordar los desequilibrios mundiales requiere cooperación”, *Diálogo a fondo*.

Palomo A. (2018), “El secreto de la recuperación económica en España y su coste”, *Contexto y Acción*.

Pérez Infante (2016), “La crisis económica, las reformas laborales y la negociación colectiva”, *Revista de Economía Laboral*.

Pérez Infante J. (2013), “Un balance de la devaluación salarial”, *Economistas Frente a la Crisis*.

Sanahuja J. (2009), “Desequilibrios globales: el impacto de la crisis en los países en desarrollo”, *Universidad Complutense de Madrid*.

Tovar M. (2010), “La crisis económica y sus consecuencias sociales”, *Boletín del Observatorio de la Exclusión Social*.

Vacas Soriano C. (2019), “El preocupante adelgazamiento de la clase media”, *Contexto y Acción*.