

# La Unión Económica y Monetaria. Restricciones y oportunidades para la economía española

Fernando Luengo Escalonilla  
*Universidad Complutense de Madrid. Asociación econoNuestra*  
Lucía Vicent Valverde  
*FUHEM Ecosocial. Asociación econoNuestra*



**FUNDACIÓN FOESSA**  
FOMENTO DE ESTUDIOS SOCIALES  
Y DE SOCIOLOGÍA APLICADA

## 1. Introducción

El objeto de las líneas que siguen es examinar las restricciones y, en su caso, las oportunidades derivadas de la pertenencia de la economía española a la Unión Europea (UE) y más concretamente a la Unión Económica y Monetaria (UEM).

Nuestra hipótesis es que la adscripción a la zona euro –diseño institucional y políticas aplicadas– ha supuesto y supone un obstáculo a la hora de enfrentar los problemas, coyunturales y estructurales, de nuestra economía. No solo en lo que concierne a la recuperación de la senda de crecimiento; también, y esta perspectiva tiene singular relevancia en nuestro razonamiento, a la hora de abordar y resolver, desde criterios de sostenibilidad y equidad, los problemas esenciales que están en el origen de la actual crisis económica.

El análisis que se desarrolla a continuación está acotado para el periodo 2007-2013, con especial referencia a los años de más intensa aplicación de las políticas de ajuste presupuestario, a partir de 2010. No obstante, llevaremos a cabo una reflexión más amplia, imprescindible en nuestra argumentación para captar la verdadera naturaleza de la restricción externa que enfrenta la economía española, sobre algunos de los rasgos vertebradores del proyecto comunitario a partir de la década de los ochenta del pasado siglo, cuando toma carta de naturaleza la doctrina neoliberal, y, sobre todo, desde la introducción de la moneda única. A partir de esas fechas arranca una configuración estructural que está en el origen de la crisis, se ha reforzado con la misma y determina de manera crucial el escenario donde se desenvuelve nuestra economía.

El texto está organizado alrededor de dos apartados. El primero, tras esta presentación, ofrece una reflexión sobre las políticas económicas implementadas desde las instituciones comunitarias y su impacto sobre la economía española. El segundo, se ocupa de analizar, más concretamente, la restricción externa, desde una triple perspectiva: dinámicas de crecimiento imperantes en la UE, viabilidad de una política exportadora y consecuencias de la pertenencia a la zona euro. Al final del trabajo se presentan las conclusiones más importantes.

## 2. Visión comunitaria de la crisis económica. Impacto sobre la economía española

### 2.1. Diagnósticos y políticas

Uno de los argumentos centrales sobre los que pivota la interpretación de la crisis impuesta desde las instituciones comunitarias apunta al deterioro de la competitividad experimentado por las economías meridionales europeas. Merma competitiva que se explicaría, muy especialmente, por la progresión de los costes laborales unitarios (CLU) (relación entre el salario promedio percibido por el trabajador y su productividad).

El aumento en ese indicador en los países del Sur, superior al promedio comunitario y sobre todo por encima de los registros obtenidos en Alemania, el referente central para este tipo de análisis, se habría trasladado a los precios, materializándose finalmente en un diferencial de inflación en contra de las economías con estructuras productivas más frágiles y, por lo tanto, que dependen en mayor medida de la competitividad-coste, lo que, en definitiva, habría dado lugar a una intensa apreciación del tipo de cambio efectivo real.

La pérdida de competitividad habría lastrado el potencial exportador y, al tiempo, estimulado las importaciones. La conjunción de ambos factores estaría en el origen del continuo crecimiento de los déficits comerciales desde la implantación de la moneda única. Esta dinámica habría

alimentado el desbordante e insostenible proceso de endeudamiento externo, sobre todo privado, previo a la implosión financiera.

Siguiendo este razonamiento, la mejora de la competitividad debería colocarse en el centro de una política económica encaminada a la recuperación de los equilibrios macroeconómicos y financieros, y sería, en consecuencia, una pieza clave en la superación de la crisis.

Dicho objetivo se ha pretendido abordar principalmente a través de las denominadas devaluaciones internas. Desde esta perspectiva, dada la imposibilidad en una unión monetaria de ajustar los tipos de cambio con el objeto de mejorar la posición competitiva, no quedaría otra alternativa que actuar sobre precios y salarios. Se trataría de aplicar medidas de contención salarial o mejor todavía, de reducción de los salarios –núcleo duro de las políticas de oferta. Ello tendría efectos beneficiosos en diferentes planos:

Por un lado, actuando de esta manera, se conseguiría recomponer los márgenes de beneficio y favorecer la inversión. Asimismo, al contenerse los costes de producción, se reforzaría la competitividad de las empresas; éstas dispondrían de más recursos, que podrían ser destinados a la modernización de su equipamiento.

Adicionalmente, la austeridad salarial contribuiría a suavizar las tensiones en la balanza comercial y a reducir las necesidades de financiación externa. Todo ello tendría un efecto positivo, tanto sobre los tipos de interés abonados por el sector privado y las administraciones públicas por obtener recursos financieros en los mercados de capital como sobre los niveles de endeudamiento externo. Se liberarían, de esa manera, recursos que podrían encauzarse hacia la economía productiva y la creación de empleo, ayudando así a la recomposición del círculo virtuoso beneficios-inversión-crecimiento. Todo ello, se materializaría en un plus de crecimiento, más empleo y más salarios. Un juego de suma positiva, en definitiva.

En este contexto, los responsables comunitarios han promovido la realización de reformas laborales –santo y seña de las denominadas políticas estructurales– cuyo objetivo declarado era la modificación de la negociación colectiva y de las condiciones de contratación y despido, reduciendo de este modo la supuesta rigidez que caracteriza a los mercados de trabajo europeos; y conseguir de esa forma que los costes laborales se adapten a las condiciones adversas y variables de los mercados, aumentando el margen de maniobra de las empresas para enfrentar los desafíos competitivos de la crisis y contribuyendo al mantenimiento de los empleos, todo ello a cambio de aceptar un comportamiento flexible, a la baja, de los salarios.

Estrechamente relacionado con la pauta alcista seguida por los salarios y con los desequilibrios asociados a la misma, un aspecto clave a tener en cuenta en el surgimiento de la crisis reside, según el planteamiento de los responsables comunitarios, en el endeudamiento creciente y, finalmente, insostenible, protagonizado, sobre todo, por las economías periféricas, que habrían vivido “por encima de sus posibilidades”, esto es, su consumo e inversión habrían superado ampliamente su capacidad productiva, lo que se habría traducido en déficits en sus pagos exteriores.

Esos déficits se habrían financiado con un continuo y masivo flujo de capitales Norte-Sur, desde los países más desarrollados de la UE hacia los más atrasados. Los bajos tipos de interés y las tasas de inflación relativamente más elevadas de las economías meridionales, habrían estimulado la adopción de créditos, que habrían crecido ante las oportunidades de beneficio existentes en esas economías (en el caso de la española, muy vinculadas al negocio inmobiliario).

Este proceso dio lugar a una acumulación de deudas, que pudieron ser financiadas por las economías que registraban excedentes en sus balanzas por cuenta corriente y que convirtieron dichos excedentes en fondos prestables. Hasta que los desequilibrios en los pagos exteriores y el continuo aumento de la deuda externa rompió ese circuito financiero.

Dado que las economías (periféricas, sobre todo) habrían vivido, según el argumentario oficial, por encima de sus posibilidades, sería urgente promover un viraje hacia políticas de disciplina macroeconómica. Paradójicamente, aunque la deuda privada había aumentado sobre todo en el sector privado, la austeridad recayó, principalmente, en las cuentas públicas, que antes de la crisis estaban saneadas, con ratios de déficit y deuda públicos muy inferiores a los exigidos en el Tratado de Maastricht. Los problemas financieros de las administraciones públicas aparecen con la eclosión de la crisis y con la gestión que hacen de la misma, gobiernos y responsables comunitarios<sup>1</sup>.

Para reducir los niveles de deuda y déficit público, se aplican estrictas medidas de control y reducción del gasto, introduciendo recortes sobre las partidas sociales y productivas así como sobre los gastos corrientes; en paralelo, se procede a aumentar los impuestos, con especial incidencia en los gravámenes indirectos. También se llevan a cabo programas de privatización de activos públicos o de externalización de su gestión.

El continuo aumento de la deuda y el crack con el que se puso término a la economía del endeudamiento situó a los bancos y al conjunto del sistema financiero en una situación de extrema vulnerabilidad. En los años de euforia financiera habían tomado y concedido créditos, asumiendo a menudo riesgos excesivos, enfrentándose ahora a unos circuitos de financiación virtualmente colapsados y a unos balances contaminados de activos tóxicos. Ante la amenaza de un riesgo sistémico –quiebra en cadena de los grandes bancos que arrastrara al conjunto de la economía–, la corrección de las perturbaciones financieras ha recibido la máxima atención por parte de la Troika, convirtiéndose en uno de los ejes vertebradores de las políticas aplicadas desde que estallara la crisis.

Se entiende que la salida de la misma pasa, muy especialmente, por el saneamiento de los balances bancarios, comprometidos por los altos niveles de endeudamiento, esencialmente privado, y por el propio estancamiento económico. Se supone que, una vez restablecidos los circuitos de crédito, en los mercados interbancarios y en los que proveen de financiación a familias y empresas, las economías estarán en condiciones de retornar la senda hacia el crecimiento.

En este proceso, el Banco Central Europeo (BCE), en calidad de prestamista de los bancos privados –que no de los Estados– asume un papel destacado. Su intervención ha consistido en proporcionar liquidez, en especial a los grandes establecimientos cuya quiebra podría provocar un efecto en cadena sobre el conjunto del sistema bancario, procediendo a la ampliación de los colaterales aceptados para disponer de sus recursos.

De igual manera, han sido habilitadas medidas menos convencionales: acceso a la financiación a un tipo de interés fijo, aumento de los vencimientos de las operaciones de refinanciación, préstamos a tres años sin límite de cantidad, a un tipo de interés fijo del 1% o la provisión de liquidez en moneda extranjera a través de *swaps* u operaciones de permuta financiera. Añádase a todo ello las adquisiciones de activos emitidos en los mercados financieros y de títulos de deuda pública en los mercados secundarios. En este contexto, cobra especial significación el programa puesto en marcha por el BCE denominado Outright Monetary Transactions (OMT) destinado a la compra, ilimitada en cantidad y en el tiempo, de deuda soberana en el mercado secundario<sup>2</sup>. Con la finalidad de aliviar la carga financiera que tienen que soportar algunos de los países de la unión, por los requerimientos de acceso a la financiación externa, estas operaciones de compra se han centrado principalmente en los

<sup>1</sup> Si bien es igualmente cierto que en las décadas anteriores el potencial recaudatorio de las administraciones públicas había conocido una merma continua como consecuencia de una fiscalidad cada vez más regresiva y de la capacidad de las rentas del capital y las grandes fortunas y patrimonios para eludir sus obligaciones tributarias.

<sup>2</sup> Este nuevo mecanismo de actuación del BCE es heredero del *Securities Markets Program* (SMP), anterior programa de compra de bonos surgido en el mes de mayo de 2010 tras la crisis griega.

bonos a uno y tres años de los miembros que, o bien han sido rescatados, o bien han solicitado ayuda financiera de los mecanismos europeos de rescate.

El BCE, actuando a remolque de los acontecimientos, solo cuando el agravamiento de la crisis ha amenazado con colapsar las finanzas públicas y llevar a la quiebra a algunos de los países, cuestionando de este modo la propia supervivencia del euro, ha flexibilizado su política, anunciando su disposición a comprar en los mercados secundarios, de manera ilimitada, deuda pública.

Además del BCE, los gobiernos han suministrado recursos a las entidades bancarias en diferentes formatos, avales, garantías, préstamos y compra de activos tóxicos, a los que se le sumarían los rescates. Las ayudas que el Estado ha proporcionado a nuestro sector financiero, a los bancos y a las cajas de ahorro, los préstamos del BCE en condiciones ventajosas a las entidades de crédito y el rescate que la Troika ha concedido a España, pero también a otros países como Grecia, Irlanda y Portugal, se han materializado en dos tipos de medidas para la superación de la crisis financiera. Por un lado, las de capitalización, como son las inyecciones directas de capital, conversión de participaciones preferentes convertibles en capital y esquemas de protección de activos, cuya finalidad es mejorar la solvencia de las entidades con problemas aumentando sus recursos propios para que puedan hacer frente a sus obligaciones de pago. Por otro, las de liquidez, materializadas en la adquisición de activos, garantías y avales, los créditos en condiciones ventajosas y las participaciones preferentes convertibles. Todos estos instrumentos se orientan a la provisión de dinero líquido para las entidades, para que, de esa manera, puedan realizar sus pagos pendientes. En el caso de España, el coste de la reestructuración en 2013 asciende a 219.397 millones de euros (87.397 millones inyecciones de capital, 67.888 millones compras de activos y 64.112 millones avales del Tesoro)<sup>3</sup>.

Desde la perspectiva de los responsables comunitarios, otro de los factores desencadenantes de la crisis fue el diseño, insuficiente y deficiente, con que surgió la UEM, que consagró el libre movimiento de capitales, sin dotarse de las instituciones necesarias para prevenir y, en su caso, resolver las asimetrías y desigualdades que podrían producirse como consecuencia de esos movimientos.

Coincidiendo con el peor momento de la crisis del euro, Alemania cedió ante la necesidad de acometer reformas más profundas para lograr preservar la integración monetaria de los países de la zona. Una de las reformas estelares, destinada a romper el cordón umbilical que une las crisis bancarias y las deudas soberanas, era la creación de la Unión Bancaria Europea (UBE). Su implementación supondría la valoración de las entidades bancarias por la calidad de sus balances independientemente del lugar de establecimiento de su sede central. El BCE tendría así un instrumento de supervisión, capitalización y resolución de las crisis bancarias. Se han dado pasos en esta dirección, pero han surgido importantes diferencias, sobre todo con Alemania, en aspectos clave como son los plazos en los que entraría en vigor la UBE, los recursos a disposición del BCE para acometer su tarea y los bancos sometidos a su supervisión. La propuesta original incluía tres pilares centrales en los que se apoyaría: un mecanismo único de supervisión, un mecanismo único de resolución y un fondo de garantía de depósitos común<sup>4</sup>. Se ha dejado de lado el tercero y las restricciones impuestas por Alemania,

<sup>3</sup> Según datos del Banco de España, Sareb, FROB y FAAF (2013).

<sup>4</sup> El Mecanismo Único de Supervisión que asumiría el BCE tiene la pretensión de centralizar la vigilancia de las entidades financieras europeas con el objetivo de que no se repitan en el futuro casos en los que las entidades bancarias, bajo la supervisión de los bancos centrales nacionales, asuman riesgos insostenibles que terminen, como ha sido el caso, en rescate a los países. En segundo lugar, el Mecanismo Único de Resolución (MUR) consistiría en el desarrollo de un proceso de intervención pública que minimice las pérdidas derivadas de una situación de quiebra o cercana a ella, con la aplicación de procesos homogéneos y con la utilización de un fondo de resolución único para todos los casos que se sucedieran en la UE. Por último, el desarrollo del Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) trataría de resolver la heterogeneidad interna entre países, pero todo apunta a que este objetivo se dejará de lado y la regulación se limitará a la homologación de las condiciones en las que estos fondos deben operar en cada país.

en cada uno de los pasos dados al respecto de los otros, han limitado la potencialidad que inicialmente este mecanismo pudiera tener y quebrando la coherencia del proyecto inicial planteado. Una supervisión única sin un fondo de garantía común resultaría incompleta, lo mismo ocurre al revés, al no contar con los instrumentos necesarios para lograr superar la crisis bancaria mientras se protege a los depositantes comunitarios.

Lo anterior se enmarca en el desarrollo de una estrategia de gobernanza por parte de la UE para responder a la crisis y avanzar en una verdadera unión política en la que se han propuesto objetivos claros: reforzar la agenda económica con una supervisión más estrecha por parte de la UE, salvaguardar la estabilidad de la zona del euro y sanear el sector financiero. Para atenderlos las líneas de actuación han sido diversas:

De un lado se han incluido como prioridades dentro de la Estrategia Europa 2020, además de como compromisos adicionales contraídos por los Estados miembros que participan en el Pacto por el Euro Plus. Por otro lado, se apuesta por una mayor supervisión por parte de la UE de las políticas económicas y fiscales en el marco del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (que limita un déficit público del 3% y una deuda pública del 60%) mediante nuevos mecanismos de control de las cuentas públicas, consagrando la estabilidad presupuestaria como el eje vertebrador de las políticas económicas comunitarias, trasladando este objetivo a las legislaciones nacionales, dándole incluso rango constitucional. En este sentido, la Comisión Europea (CE) ha puesto en marcha diferentes mecanismos: Semestre Europeo, "Six Pack", Pacto por el Euro y Pacto Fiscal.

El déficit estructural de las administraciones públicas no debe superar el 0,5% del PIB, estando obligados los países con deuda superior al 60% a reducirla en una veinteaava parte cada año. Adicionalmente, se fijan procedimientos para supervisar los principales agregados macroeconómicos, no solo los referidos a las cuentas públicas. Cada Estado debe someter a la consideración de la CE un proyecto de presupuesto que tendrá que recibir el visto bueno de esta institución antes de que sea debatido y aprobado por los parlamentos de cada país; también tendrá que someter planes de convergencia y estabilidad. En caso de existir una desviación respecto a los objetivos fijados por la CE, los gobiernos estarán obligados a presentar un plan para corregirla, incorporando, además, un procedimiento automático de sanciones para los países que incumplan esos acuerdos.

Con el objeto de facilitar recursos a las economías que pudieran tener dificultades para atender sus necesidades de financiación en los mercados privados de capital, se crearon el Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera y el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera, ambos sustituidos después por el Mecanismo Europeo de Estabilidad. El acceso a los recursos canalizados a través de estos fondos requiere la firma de un Memorandum de Entendimiento donde se fijan las condiciones que deben cumplir los gobiernos, así como los objetivos de estabilidad macroeconómica y presupuestaria. Dentro de este marco, no pasa desapercibido el hecho de que los pagos por la deuda pública tengan prioridad absoluta sobre cualquier otro gasto público, no pudiendo ser objeto de enmienda ni modificación.

## 2.2. Impactos sobre la economía española

Las políticas promovidas desde la Troika han prolongado y agravado la crisis de la economía española. No solo no se han alcanzado los objetivos que esas políticas consideraban prioritarios (y que, en consecuencia, las justificaban), sino que, por acción u omisión, han intensificado la problemática estructural, aquélla que configura el mar de fondo de la actual situación, que lastra nuestra economía y que amenaza con convertirse en irreversible (cuadro 1).

Cuadro 1. Balance de la economía española en la crisis

	2007	2010	2012
<b>Desindustrialización:</b>			
a) Producción manufacturera real (2007=100)	100	88,6	88,8
b) Formación bruta de capital fijo real (2007=100)	100	73,9	65
c) I+D+i (% del PIB)	1.3%	1.4%	1.3%
<b>Degradación laboral y fractura social</b>			
a) Salarios reales (2007=100)	100	107,4	103,8
b) Participación de los salarios (% del PIB)	55,3	56,4	53,1
c) Empleo (2007=100)	100	91.4	85.9
d) Desempleo (%)	8.3%	20.2%	25.2%
e) Índice de gini.	31.9	34.4	35.0
f) Ratio 80/S20	5.5	7.2	7.2
g) Población en riesgo de pobreza o exclusión social (%)	23.3%	26.7%	28.2%
h) Privación material (%)	3.5%	4.9%	5.8%
<b>Fragilidad bancaria</b>			
a) Crédito a actividades productivas (diciembre de 2007=100)	100	104,5	84,8
b) Crédito a los hogares(diciembre de 2007=100)	100	102	95,7
c) Índice de morosidad	0,7%	5,8%	11,38%
<b>Inestabilidad presupuestaria</b>			
a) Déficit público (% del PIB)	2.0%	-9.6%	-10.6%
b) Deuda pública (% del PIB)	36.3	61.7	86.0

Fuente: Eurostat, Instituto Nacional de Estadística y Banco de España

La debilidad de la industria es una de las carencias más importantes de la economía española; está en el origen de una baja productividad del trabajo y del capital, y de una insuficiente competitividad en los mercados comunitario y global. Esta misma debilidad es una de las causas de fondo de la crisis económica; problemática que da cuenta de nuestro déficit comercial crónico y de la acumulación de deudas para financiar el crecimiento.

Porque la cantidad y la calidad del tejido industrial son claves para la innovación tecnológica, el avance de la productividad, el crecimiento de los salarios y la creación de empleo (UNCTAD, 2010), resulta particularmente alarmante que las políticas comunitarias hayan acentuado un proceso de desindustrialización, que no es nuevo pero que en los últimos años ha cobrado gran envergadura, fruto del colapso de los mercados, del cierre de los circuitos crediticios y de los recortes presupuestarios.

De acuerdo con Eurostat, la producción manufacturera (medida en términos reales, a precios de 2005) era en 2012 un 12% inferior al nivel de 2007. En tres de los cinco años comprendidos entre 2008 y 2012 se ha asistido a un decrecimiento (también en el último ejercicio, para el que Eurostat ofrece información estadística).

La dinámica desindustrializadora se ha visto reforzada por el brusco retroceso registrado en la actividad inversora, privada y pública, buena parte de la cual antes giraba en torno a la

industria de la construcción; entre 2007 y 2012 la formación bruta de capital fijo se ha reducido en un 35%. Esta deriva, al impactar negativamente sobre la productividad del trabajo, reduce la capacidad de crecimiento de nuestra economía (Artus, 2013a y Castro, 2013), contribuyendo, además, a reproducir las asimetrías productivas que han estado en el origen la crisis, dificultando su superación<sup>5</sup>.

La política de devaluación interna que refuerza la espiral deflacionista, reduce el consumo y la demanda agregada, influyendo negativamente sobre las expectativas de negocio de las empresas, que responden, preventivamente, postergando o reduciendo inversiones. Este bucle perverso deja su huella sobre la productividad, especialmente en las economías periféricas, precisamente las más necesitadas de un esfuerzo inversor que modernice y refuerce sus deterioradas capacidades productivas. Esta política no nos hace más productivos sino menos. Entre otras cosas, porque la secuencia moderación salarial, recomposición de los beneficios y aumento de la inversión no se ha producido (Artus, 2013c).

Para completar este sombrío panorama, añádanse a los recortes en la inversión, otros que inciden directamente en la calidad del tejido productivo, como los gastos en I+D+I, que también han experimentado sustanciales reducciones. Dicho gasto, medido como porcentaje del PIB, si bien aumentó durante los primeros años de crisis (dicho de otra manera, retrocedió en menor medida que el producto), en los últimos años, desde 2010, ha registrado un retroceso.

En lo que concierne a la dinámica laboral y social, como se ha señalado antes, uno de los objetivos fundamentales de las políticas de devaluación interna era reducir los costes laborales de las empresas para hacerlas más competitivas. El resultado de esa política ha sido una sustancial moderación salarial, que desde 2009 se ha convertido en franco retroceso. El estancamiento salarial ha sido más intenso que lo sugerido por las estadísticas agregadas, si tenemos en cuenta las horas extras no remuneradas, la prolongación de la jornada laboral y la intensificación de los ritmos de trabajo<sup>6</sup>.

La deriva salarial no ha invertido el proceso de destrucción de puestos de trabajo, ni tampoco ha creado empleo neto<sup>7</sup>; así, el nivel de ocupación ha retrocedido un 14%. El resultado de este proceso ha sido el continuo aumento en los datos de desempleo, que ha pasado del 8,3% en 2007 hasta un insostenible 25% en 2012. El paro juvenil se sitúa en umbrales insoportablemente altos<sup>8</sup>.

Como consecuencia de la caída en las retribuciones de los trabajadores y de la destrucción de empleo, la participación de los salarios en la renta nacional se ha reducido en el conjunto del período, desde un 55,3% en 2007 hasta el 53% en 2012, prolongando e intensificando una tendencia que ya era perfectamente reconocible durante las últimas décadas. El contrapunto de esa evolución ha sido que la parte de los beneficios ha aumentado (Consejo Económico y Social, 2013). Uno de los efectos más negativos de las políticas económicas implementadas

<sup>5</sup> Hay que interpretar correctamente el avance registrado por nuestra economía en el indicador de productividad, causados básicamente por la masiva destrucción de empleo (el denominador de la ecuación de productividad), muy superior al revés experimentado por el PIB (el numerador).

<sup>6</sup> Hay que reparar, asimismo, en el efecto composición provocado porque los trabajadores más afectados por la crisis son los más precarios y de más baja cualificación, los que perciben retribuciones más reducidas, lo que ocasiona que los valores promedio suban estadísticamente.

<sup>7</sup> Así pues, el celebrado intercambio entre salarios y empleo no se ha producido, poniendo de manifiesto una vez más la falacia de la teoría económica conservadora que supone la existencia de una relación inversa entre ambas variables, sosteniendo, en virtud de esa relación, que la creación de empleo depende de la "flexibilidad" de los salarios.

<sup>8</sup> Muchos estudiantes no pueden permitirse estudiar en la universidad tras los cambios en las tasas y los recortes en las becas de estudio; existe una falta de oportunidades para encontrar un empleo –que poco tiene que ver con las contrataciones atípicas de formación y capacitación que suponen los contratos en prácticas, la figura del becario, los falsos autónomos, etc. Más de un millón de jóvenes no cuentan con un empleo (con una tasa de desempleo juvenil que supera el 50%), y los que cuentan con uno, lo hacen en condiciones precarias.

por la Troika ha sido que, en los años de crisis, la fractura social se ha hecho más pronunciada. La degradación de las condiciones laborales y los recortes sobre el gasto público, especialmente en aquellas partidas con un componente más redistributivo, han agravado la desigualdad. Ha aumentado el índice de gini y la distancia entre los grupos de población situados en el quintil superior e inferior en la distribución del ingreso, y por supuesto, entre los ultra ricos y el resto de la población. Ha crecido, asimismo, el número de personas que se encuentran en riesgo de pobreza o exclusión social, también el de los trabajadores cuyo salario no alcanza para cubrir las necesidades básicas y llevar una vida decente, del mismo modo que se ha empobrecido un amplio sector de las clases medias.

La capacidad de las administraciones públicas para hacer frente a esta situación es cada vez menor. Por el enorme desembolso de recursos que éstas han consagrado a salvar y sanear a los bancos, esfuerzo que ha sido financiado a través de los recortes en los gastos sociales y productivos públicos y del aumento de la carga fiscal que recae sobre las rentas medias y bajas. Pero también porque el discurso –falacia, en nuestra opinión– de la austeridad presupuestaria se ha instalado como un principio supremo que debe presidir la política económica; planteamiento sustentado en apriorismos y lugares comunes, y en intereses, pues los ajustes presupuestarios no son sino la otra cara de la moneda de una estrategia corporativa cuyo objetivo primordial es hacer negocio con lo público.

En cuanto a la situación de la banca española, a pesar de la enorme cantidad de recursos puestos a su disposición procedentes de Bruselas y de las arcas públicas, pese a que ha mejorado su posición deudora con respecto al BCE, incluso pese a que se ha dado por concluido el plan de rescate, algunos indicadores fundamentales apuntan a la existencia de una problemática en absoluto resuelta (Artus, 2013b):

Una parte de los fondos recibidos por los bancos, en condiciones muy ventajosas, han sido utilizados en la adquisición de bonos del Estado, pero la inyección de liquidez realizada por el BCE, el rescate bancario y los recursos canalizados desde las arcas públicas no se han traducido en un restablecimiento de la financiación a familias y empresas, que ha continuado reduciéndose.

El dinero es, además de escaso, caro. Los tipos de interés reales a largo plazo, corregidos por el deflactor del PIB, han aumentado en los años de crisis, y solo recientemente se han reducido, manteniéndose, en cualquier caso, en niveles muy elevados. Ello dificulta tanto la refinanciación de la deuda acumulada como la cobertura financiera de los proyectos empresariales, sobre todo de las empresas pequeñas y medianas, las más dependientes de la financiación doméstica.

Adicionalmente, las políticas de saneamiento de los bancos llevadas a cabo en los últimos años y los activos tóxicos retirados de sus balances, no solo no han resuelto el problema de morosidad, sino que se ha agravado. El índice de morosidad no ha dejado de crecer hasta situarse por encima del 10% en 2012 y seguir su tendencia alcista hasta el momento actual.

Finalmente, en lo relativo a las cuentas públicas, cuyo saneamiento era uno de los objetivos centrales de las políticas comunitarias, los resultados obtenidos han ido en el sentido opuesto a lo esperado: los desequilibrios presupuestarios, lejos de corregirse o de suavizarse, se han agudizado. Si en 2007 la diferencia entre los ingresos y los gastos públicos era claramente favorable a los primeros, con un saldo presupuestario excedentario equivalente al 2% del PIB, en 2012 las finanzas públicas presentaban números rojos, un déficit del 10,6% del PIB. La deuda pública, antes de que estallara la crisis económica, registraba valores muy inferiores a los exigidos por los criterios de Maastricht, apenas un 36,3% del PIB. Desde entonces, su crecimiento ha sido incesante, hasta alcanzar en 2012 el 86%, casi un billón de euros.

Las políticas de la Troika han agravado y prolongado la recesión, con el consiguiente impacto negativo sobre las cuentas públicas (menos ingresos y más gastos). Adicionalmente, el BCE ha facilitado financiación a los bancos con el objeto no solo de sanear sus balances, sino también

de asegurar los pagos a los acreedores. Esos recursos se dirigían al Estado, quien asumía el compromiso de su devolución y, por lo tanto su costes, en un formidable proceso de conversión de deuda privada en pública.

Todo ello ha generado un círculo vicioso. Aumentan los pagos financieros en concepto de intereses que representan una parte creciente de los gastos totales del Estado, recursos que se retiran de otros posibles empleos, productivos y sociales. La degradación de las cuentas públicas –déficit y deuda– y el alza de los tipos de interés lastran las posibilidades de crecimiento económico, lo que a su vez, resta capacidad recaudatoria a las administraciones públicas y aumentan los gastos. Y vuelta a empezar.

### 3. La restricción externa

#### 3.1. Dinámicas de crecimiento imperantes en la Unión Europea

Partimos de la siguiente premisa básica (que más adelante matizaremos): la recuperación de la actividad económica de los países que forman parte de la UEM, donde de manera preponderante se desenvuelve nuestra economía y que más influye en nuestro desempeño<sup>9</sup>, favorece, en principio, su dinamización; por el contrario, un entorno externo caracterizado por la atonía en el crecimiento, el estancamiento o la recesión representan una restricción y una amenaza, sobre todo, si esta situación afecta a las economías que constituyen el motor económico de la UE.

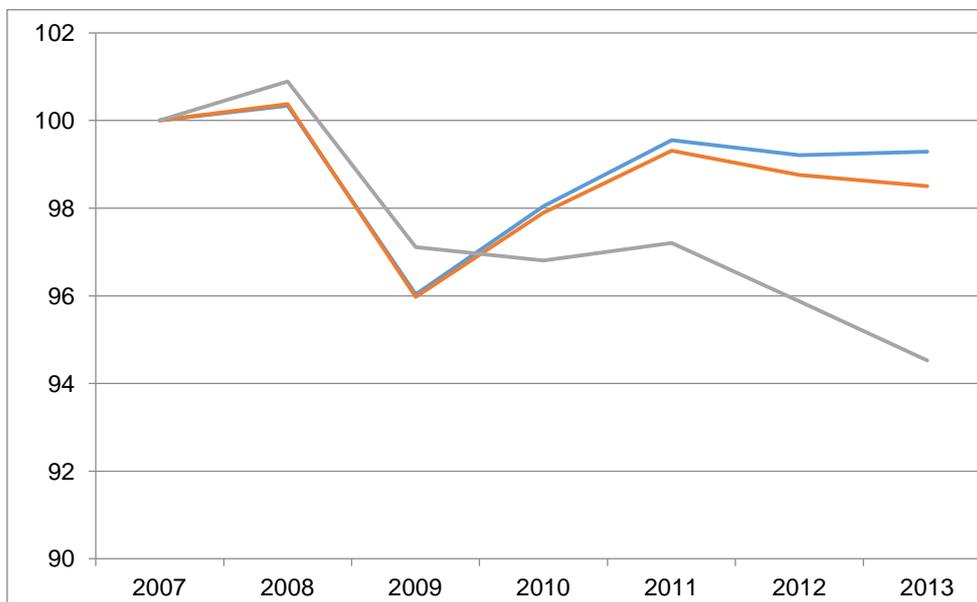
Centramos la argumentación en la trayectoria seguida por el Producto Interior Bruto (PIB)<sup>10</sup>, en periodo de crisis, y en las previsiones sobre su posible evolución en los próximos años. Precisemos, antes de presentar los datos, que la recuperación de la actividad económica –que, como veremos a continuación, aún está muy lejos de haberse materializado en la UE– no resuelve automática y necesariamente los desafíos estructurales a los que se enfrenta la economía española; al contrario, puede ser compatible con su agravamiento.

Con la información estadística proporcionada por Eurostat al respecto del PIB, desde 2007, el conjunto de la Europa comunitaria, y en mayor medida todavía la zona euro, entraron en un periodo de bajo o nulo crecimiento, llegando en algunos años a situarse en valores negativos. En cuanto a la economía española, tras un periodo donde creció más deprisa que su entorno, ha conocido una caída del producto muy superior a la registrada en la UE27 y en la UEM (gráfico 1).

<sup>9</sup> Los países comunitarios absorben la mayor parte de las ventas exteriores españolas y suministran un porcentaje asimismo destacado de las importaciones.

<sup>10</sup> Reconociendo todos los límites que presenta este indicador. Algunas de sus carencias más notables tienen que ver con la omisión de una parte fundamental de los costes de producción (los derivados de la utilización de materiales no renovables y los provocados por la contaminación medioambiental), la deficiente medición de aquellas actividades realizadas fuera de los mercados y la incapacidad para reflejar la calidad de los bienes y servicios generados. Esta perspectiva, absolutamente decisiva, sobre todo a la hora de abrir un horizonte de salida de la crisis sostenible y equitativa, supera con mucho el alcance de este texto.

Gráfico 1. PIB a precios de 2005 (2007=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Sin entrar ahora en las singularidades estructurales de la crisis actual, que ponen de manifiesto que no se trata de una mera réplica de alteraciones económicas precedentes, desde la perspectiva del PIB, se trata del periodo depresivo más prolongado, severo y desigualmente distribuido de los experimentados por las comunidades europeas desde su creación.

En los años comprendidos entre 2008 y 2013, el PIB real de la UE 27 (excluyendo a Croacia, el último país incorporado a las estructuras comunitarias) ha retrocedido en promedio anual un 0,1%, mientras que el de la zona euro lo ha hecho un 0,2%. En ese lapso de tiempo, solo cuatro economías han crecido por encima del 1% (Malta, Eslovaquia, Suecia y Polonia; en este último caso, el avance ha sido del 3%). En nueve países ni siquiera se ha alcanzado el umbral del 1% de crecimiento y el resto han conocido un retroceso en el producto.

Acotando el periodo más reciente, de 2010 a 2013, el balance es algo más favorable (en gran medida porque 2009 fue el año en el que la crisis tuvo mayor impacto): el aumento del producto en la UE27 fue del 0,8%, mientras que el registro de la zona euro fue algo inferior, del 0,7%. En 14 de los países comunitarios el avance del PIB todavía se ha situado por debajo del 1%, registrando seis de ellos valores negativos.

Destaca en este panorama nada alentador la evolución de las economías meridionales. En el periodo que estamos considerando, un sexenio, la caída acumulada del producto en la española ha sido del 6%, en las de Italia y Portugal del 8% ¡y del 24% en la de Grecia! Entre 2008 y 2013, España e Italia obtuvieron resultados negativos en cuatro de los seis años, Portugal en cinco y Grecia en todos ellos.

Una parte importante de las economías comunitarias han seguido una trayectoria en forma de “U abierta” o de “J invertida”; esto es, han experimentado un fuerte retroceso del producto seguido de una recuperación lenta, insuficiente y, como se verá más adelante, inestable. En cuanto a las periféricas, se dibuja más bien una “L”, desplome productivo y tendencia hacia el estancamiento; en este sentido, cabe decir que estas economías han estado –y todavía están– atrapadas en la trampa del decrecimiento (no deseado) o de un crecimiento exiguo.

¿Las economías comunitarias divisan ya el “final del túnel”; o, por el contrario, a pesar de que el propio PIB ha experimentado una cierta mejoría, estamos aún lejos de un escenario

postcrisis? De acuerdo a la información estadística proporcionada por Eurostat, la UE 27 ha cerrado 2013 con un mínimo crecimiento del producto, equivalente al 0,1%, y la zona euro todavía ha mostrado resultados negativos (-0,3%); las economías de 8 de los 27 países han concluido el ejercicio en recesión, y otras ocho han crecido a tasas inferiores al 1%. Los cuatro países meridionales (España, Grecia, Italia y Portugal) se han situado de nuevo en números rojos este año. Por encima del 2% solo se encontraban las tres economías bálticas<sup>11</sup>.

El PIB comunitario todavía estaba en 2013 por debajo del nivel de precrisis, en 2007. El balance de los países situados en la UEM aún es más desfavorable, pues su producto en 2013 ha sido un 2% inferior al del año tomado como referencia. Más de la mitad de las economías (14 de las 27 que forman parte de la UE, sin contar a Croacia) estaban en un proceso de recuperación del nivel productivo que existía ¡hace siete años!, por no hablar de las meridionales, que se encuentran más lejos aún de dicho umbral.

De modo que, cuando se escriben estas líneas, desde la perspectiva agregada que ofrece el PIB, las economías comunitarias están muy lejos de haber superado la actual crisis económica; y mucho menos las que cuentan con tejidos productivos más débiles, que son, además, las que están padeciendo en mayor medida los costes de los denominados programas de austeridad y los paquetes de reformas estructurales<sup>12</sup>. Así pues, ni la UE ni la UEM han salido de la crisis, suponiendo que dicha salida se pueda o se deba medir por el comportamiento del PIB.

Si bien los próximos años podrían ser testigos de una cierta recuperación de la actividad económica<sup>13</sup>, todas las estimaciones coinciden en presentar un panorama muy alejado del que supondría una salida de la crisis económica, de leve y lenta recuperación del PIB, del que no se excluyen posibles retrocesos. De hecho, la incipiente recuperación del ritmo de crecimiento –todavía tibia y en absoluto general– podría frenarse, e incluso, tornarse de nuevo en recesión.

Así, los pronósticos realizados por las agencias nacionales e internacionales describen un futuro dominado por la incertidumbre; en el mejor de los casos, los datos avanzados al respecto de la evolución del producto agregado son bastante discretos y las estimaciones realizadas apuntan en una dirección similar.

Las previsiones facilitadas por la CE para el conjunto de la unión este año y el próximo son del 1,4% y del 1,9% respectivamente; nada halagüeñas, pero algo superiores a las que determina para la zona euro, para la que establece un 1,1% y 1,7% para 2014 y 2015. En el caso concreto de la economía española, los pronósticos son aún más pesimistas y se extienden en un horizonte temporal mayor (cuadro 2). Para el presente año ninguno de los datos que muestran las previsiones de instituciones, entre las que incluimos algunas agencias de calificación, esperan que nuestra economía supere el 1% en relación al crecimiento real del PIB. Del conjunto de escenarios previstos, ninguno excedería el 2% de crecimiento del producto, incluso a más de cinco años vista.

<sup>11</sup> No entramos en la valoración del alcance y la sostenibilidad de estos resultados, muy discutibles, pero sí es obligado señalar que los países bálticos encabezan el ranking europeo de reducción salarial, desigualdad y pobreza; por eso llena de asombro –o quizás ya no asombra tanto– que los responsables de Bruselas los pongan como modelo a seguir, sobre todo en el caso de Letonia.

<sup>12</sup> A pesar de que a menudo es suficiente con que algún indicador experimente una leve e irregular mejoría para que Bruselas y los gobiernos anuncien que ya estaríamos tocando fondo, entrando así en una nueva fase de recuperación de la actividad económica que permitiría atisbar la conclusión de la Gran Recesión.

<sup>13</sup> Sustentada en los nuevos criterios de gobernanza que se están incorporando al entramado institucional comunitario, la conversión del sector público en mercado, la reducción de los costes laborales, la reactivación de los negocios financieros y la reestructuración de los mercados auspiciada por las quiebras y concentraciones empresariales.

Cuadro 2. PIB real (estimaciones en tasa de variación)

	Fecha de previsión	2014	2015	2016	2017	2018
CE	feb-14	1%	1,7%			
Gobierno	feb-14	1%	1,5%%	1,7%		
CEOE	feb-14	0,9%	1,2%			
FMI	feb-14	0,6%	0,8%	0,72%	0,93%	1,2%
OCDE	feb-14	0,5%	1%			
Goldman Sachs	nov-13	0,4%	1,2%	1,7%	1,8%	
Standard & Poor's	dic-13	0,8%	1,2%			
Fitch Ratings	nov-13	0,5%	1,1%			
Deutsche Bank	feb-14	0,8%				
FUNCAS	ene-14	0,9%				
BBVA	feb-14	0,9%	1,9%			

En resumen, de los dos escenarios que se contemplaban al comienzo de este apartado, el expansivo y el restrictivo, ha prevalecido el más desfavorable para nuestra economía, que ha debido enfrentarse a un entorno exterior dominado por la recesión, el estancamiento o el leve crecimiento del PIB, según los casos. No cabe esperar, además, cambios sustanciales en el entorno exterior, sobre todo porque los bucles o círculos viciosos donde están atrapadas una buena parte de las economías comunitarias continúan activos (Weeks, 2013).

### 3.2. El motor de las exportaciones

Las políticas de ajuste salarial se han justificado y aplicado con el objetivo de hacer a la economía española (y a las economías periféricas, en general) más competitiva. Con ellas se trataba de corregir a la baja la evolución alcista de los costes laborales unitarios (CLU), cuyo crecimiento en los años previos a la crisis –según el planteamiento del mainstream– estaría en el origen del continuo aumento del déficit de la balanza comercial. Este desequilibrio habría propiciado un desbordante aumento de la deuda externa, finalmente insostenible, que culminó en el crack financiero.

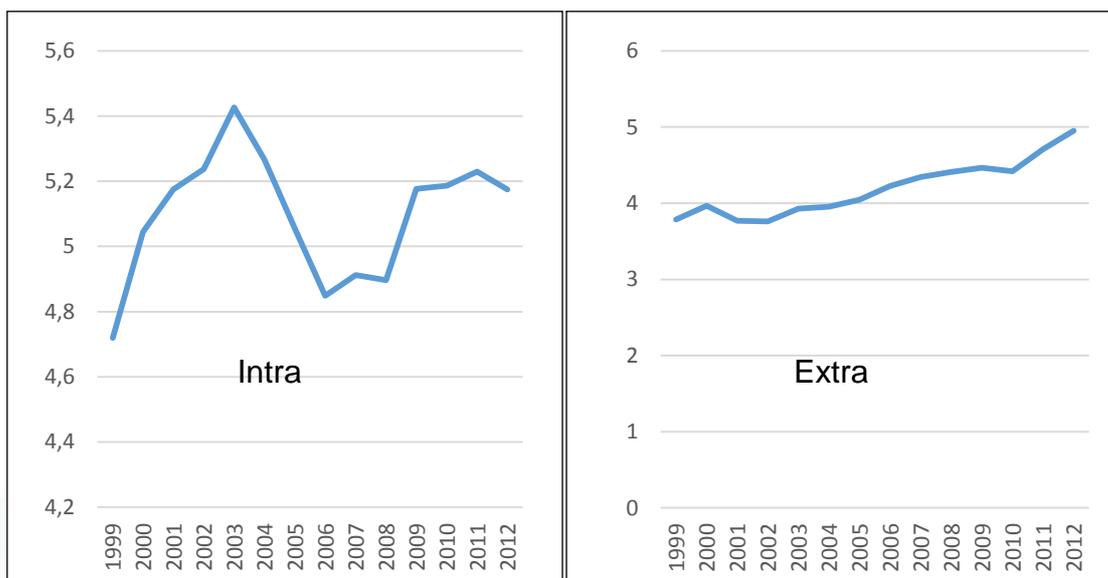
Con la contención salarial, la Troika y los gobiernos comunitarios pretendían mejorar la competitividad-precio de nuestras exportaciones, tanto dentro de la UE como en el mercado internacional. El avance exportador, unido a la mejora de la posición competitiva de nuestras empresas en el propio mercado, debería contribuir a suavizar las tensiones comerciales y a la reducción del déficit. En ese camino, se salvarían y crearían puestos de trabajo, aumentarían los beneficios de las empresas y, en esa medida, la inversión productiva, se reducirían los pagos de naturaleza financiera y la deuda externa, y retornarían los capitales foráneos.

No podemos discutir en estas líneas todos estos extremos, pero sí cabe una reflexión sobre la consistencia de una estrategia de inserción comercial sustentada en la moderación salarial y sobre la propia viabilidad de una política de signo exportador. Pero antes de entrar en estos asuntos presentaremos la información estadística relativa a los flujos comerciales de nuestra economía, intra y extra comunitarios.

Los datos proporcionados por Ameco parecen dar la razón a los partidarios de esta política. En los gráficos siguientes, 2 y 3, podemos apreciar que la economía española gana cuota exportadora, tanto dentro como fuera de la UE. También mejora la balanza comercial. En las transacciones intracomunitarias el déficit comercial se ha transformado en un superávit,

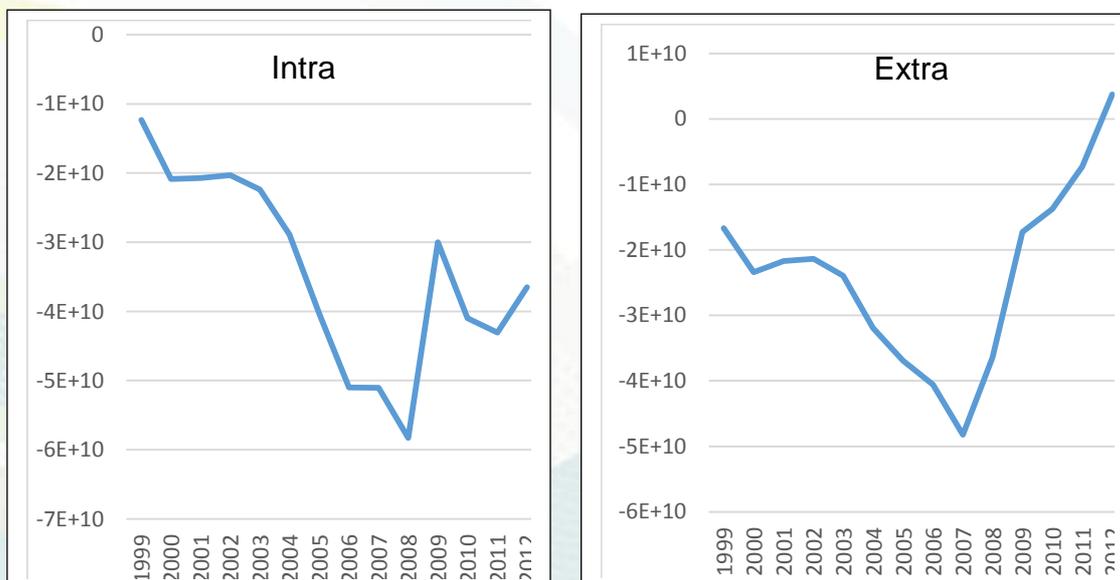
mientras que en los intercambios con el resto del mundo el déficit, aunque persiste, se ha reducido notablemente.

**Gráfico 2. Cuota exportadora de la economía española, intra y extracomunitaria (Porcentaje de las exportaciones totales en cada zona)**



Fuente: Eurostat

**Gráfico 3. Saldo de la balanza comercial, intra y extracomunitaria (Euros)**



Fuente: Ob. cit.

Y este “cambio de rumbo” en nuestro comercio ha acontecido en paralelo a un sustancial ajuste salarial (cuadro 3). En la industria manufacturera, el sector más abierto a la competencia internacional, los CLU nominales han retrocedido, aproximadamente, en un 10% entre 2008 y 2012, mientras que el peso de los salarios en el PIB lo ha hecho en algo más de 6 puntos porcentuales, pasando desde un 64,4% a un 58%. En el conjunto de la economía se observa

una inercia similar; la relevancia de las retribuciones de los trabajadores en el PIB ha pasado en el mismo período desde el 57,1% hasta el 53,1% (en este caso, se dispone de información para 2013 y se ha mantenido la misma tendencia).

**Cuadro 3. Ajuste salarial en la industria manufacturera**

	2008	2009	2010	2011	2012
Participación de los salarios, ajustada	64.42	65.52	61.12	59.34	58.04
Coste laboral unitario nominal, 2000=100	114.46	115.77	107.37	105.76	102.79
Coste laboral unitario real, 2005=100	102.11	103.88	96.98	94.12	91.99

*Fuente:* Ameco

Antes de sacar conclusiones aventuradas acerca de los efectos positivos de la devaluación salarial en materia de comercio exterior, conviene analizar con cautela estos datos.

En primer término, porque el auge exportador dista mucho de haberse consolidado. Así, las ventas intracomunitarias, expresadas en términos nominales, registraron un aumento insignificante en 2008, retrocediendo bruscamente el año siguiente; en 2010 y 2011 se recuperaron para volver a estancarse en 2012. Nada parecido, por lo tanto, a un cambio de tendencia.

De otro lado, buena parte del ajuste de la balanza comercial se ha debido al desplome de la actividad importadora. Entre 2007 y 2012, el valor de las importaciones intracomunitarias, expresado en euros corrientes, se ha reducido en un 20%, aproximadamente. Es seguro que un eventual retorno al crecimiento implicaría un aumento de las compras exteriores, dada la dependencia energética y tecnológica de nuestro tejido productivo y su imbricación en las cadenas globales de creación de valor. Desde esta perspectiva, el saneamiento de la balanza comercial por el lado de las importaciones no deja de ser un hecho efímero, muy determinado por la adversa coyuntura económica.

Esto en lo que concierne a una interpretación prudente del “milagro comercial”, alejada de un triunfalismo que, a la luz de los datos, carece de justificación. Pero también cabe formular algunos juicios críticos sobre la viabilidad de una estrategia económica que descansa en dos pilares básicos: la contención salarial y el dinamismo exportador.

Una de las grandes paradojas de la crisis actual es que, habiéndose incubado en los mercados financieros y teniendo entre sus causas más destacadas el prolongado estancamiento de los salarios y el aumento de la desigualdad, se pretenda resolver con políticas que protegen, e incluso, premian el negocio financiero y los grandes patrimonios y fortunas haciendo recaer la carga del ajuste sobre los salarios, para ser más exactos sobre los trabajadores que perciben salarios medios y bajos, pues los directivos y ejecutivos, salvo raras excepciones, han mantenido o reforzado su privilegiado estatus (Consejo Económico y Social, 2013 y Oxfam, 2013 y 2014).

Pero la devaluación interna –término utilizado para ocultar lo que no ha sido sino un sustancial recorte de los salarios– ha introducido a las economías que la han aplicado en un bucle recesivo (Boyer, 2012; Sapir, 2012 y Bicler, 2013) caracterizado por: una notable caída de la inversión y el consumo, por un elevado endeudamiento de familias y empresas, por una apreciable reducción del gasto público, corriente, social y productivo, y por un aumento de los impuestos directos e indirectos que soportan las rentas medias y bajas, etc. En este escenario, presionar a la baja sobre los salarios tiene un efecto contractivo sobre la demanda agregada, lo que refuerza la amenaza deflacionista, muy presente en la actual coyuntura comunitaria. A la luz del retroceso experimentado por el PIB en los últimos años y del muy tenue crecimiento de este indicador en los últimos meses, la incidencia desfavorable sobre la demanda interna ha pesado más que el impacto potencialmente positivo sobre las exportaciones.

En lo que a éstas concierne, hay que tener en cuenta que una política pro exportadora es, finalmente, un juego de suma cero, cuando pretende llevarse a cabo con carácter general y simultáneo en todos los países, pues, en el ámbito de las transacciones intracomunitarias, las exportaciones de unos son las importaciones de otros (Fitoussi, Gaffard y Saraceno, 2010 y Gaulier, Tagliani y Vicard, 2012). En este juego, los ganadores serán aquellas economías que cuentan con mayor potencial competitivo.

Desde otra perspectiva, insistir en el perfil exportador de la política económica sitúa en un plano secundario el potencial existente alrededor de la articulación de los mercados domésticos, cuya expansión depende, precisamente, del avance de los salarios de los trabajadores, principal dinamizador del consumo (Onaran y Galanis, 2011; Stockhammer y Onaran, 2012; International Labour Organization, 2013 y Stockhammer, 2013).

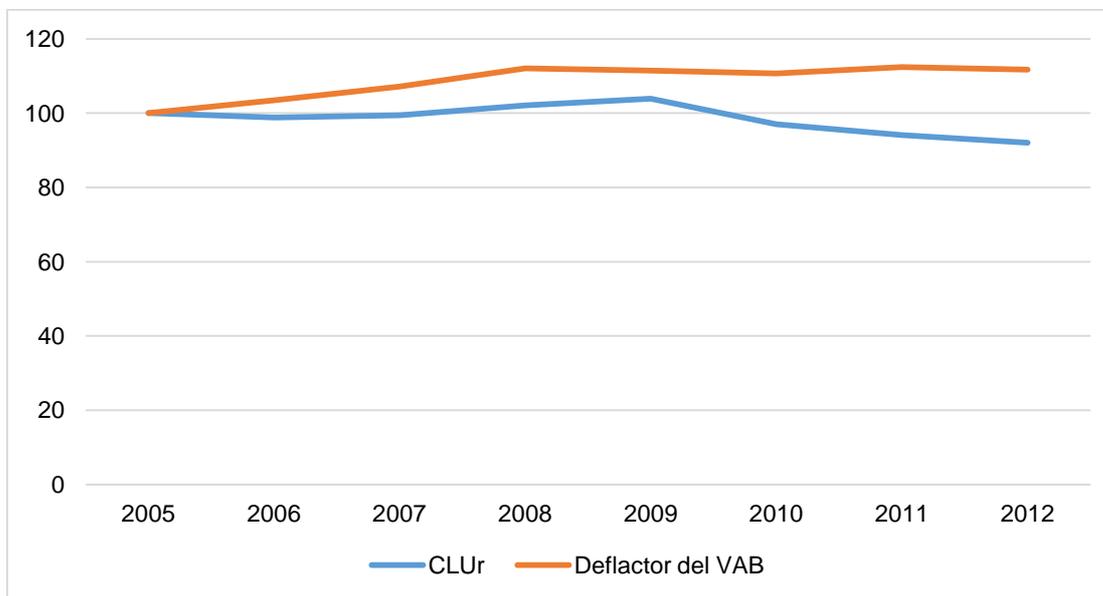
Poner el acento en el mercado interno es, además, esencial para conseguir equilibrar las balanzas por cuenta corriente de los países –una de las causas de la actual crisis económica–, restableciendo de este modo las condiciones macroeconómicas para un funcionamiento ordenado de la economía global (Cesaratto, 2012). Esa reorientación hacia lo local tendría, por lo demás, un valor añadido adicional, que no debe ser desdeñado, al incidir positivamente sobre el coste ecológico asociado a la producción y al comercio transnacional de mercancías.

En el terreno de los supuestos, los partidarios de recuperar competitividad externa a través de la devaluación interna sostienen que: a) el ajuste salarial se traslada a los precios, y b) éstos determinan la posición competitiva. Ambos supuestos (apriorísticos) también necesitan de algunas precisiones.

Los costes laborales representan una parte, significativa pero variable, de los costes totales que debe soportar la firma. Influyen, por supuesto, en el precio final de los bienes y servicios ofertados por las empresas, pero hay otros factores tan decisivos en su formación, o más relevantes aún, que poco o nada tienen que ver con los salarios, relacionados, por ejemplo, con el consumo de energía, la adquisición de materias primas y bienes intermedios, el precio de los servicios contratados, los costes financieros, el grado de eficiencia de la gestión empresarial, la tecnología utilizada o la intensidad de capital de los procesos productivos; y también, con los márgenes de beneficio determinados por las relaciones de poder, dentro y fuera de la firma, y por la configuración más o menos oligopólica de los mercados donde operan las empresas.

La conjunción de todos estos factores podría explicar que, habiendo bajado los salarios (gráfico 4), los precios lo hayan hecho en una proporción menor (Artus, 2012 y 2014). Esta “rigidez” en los precios ha supuesto que, sin salirse de este enfoque de la competitividad, no se haya podido aprovechar todo el esfuerzo y el potencial asociado a la reducción de los costes laborales; mientras que, sin embargo, se limitaba el potencial de demanda y consumo de los trabajadores y de la población en general.

Gráfico 4. CLU reales y deflactor del VAB, industria manufacturera (2005=100) (Euros)



Fuente: Ob. Cit.

Insistir en la variable salarial, en la necesidad de presionar a la baja las retribuciones de los trabajadores, desenfoca la agenda de la competitividad, pues en la práctica, se omiten o quedan situados en un plano subordinado otros factores que son decisivos desde una visión estructural, como la complejidad técnica, la calidad y la sofisticación de los productos colocados en el mercado internacional (Fontagné, Gaulier y Zignago, 2008; Zignago, 2010; Alvarez y Luengo, 2012 y Luengo, Vicent y Gracia, 2012).

Es precisamente en esta esfera más estratégica de la competitividad, donde se localizan los principales déficit de la economía española, que cuenta con una estructura exportadora sesgada hacia productos de relativamente baja complejidad tecnológica, en comparación con la de nuestros principales competidores.

Dos ejemplos al respecto. El primero: según la OCDE la brecha entre las economías española y alemana en los productos de media-alta y alta tecnología (porcentaje de las exportaciones al mundo) era en el periodo 2008-2010 de 15 puntos porcentuales (gráfico 5). El segundo: el indicador de saldo relativo de la balanza comercial  $((X-M)/(X+M))$  pone de manifiesto la debilidad estructural que tiene nuestra economía en los productos de mayor calado tecnológico (gráfico 6).

Gráfico 5. Exportaciones de media-alta y alta tecnología (Porcentaje)

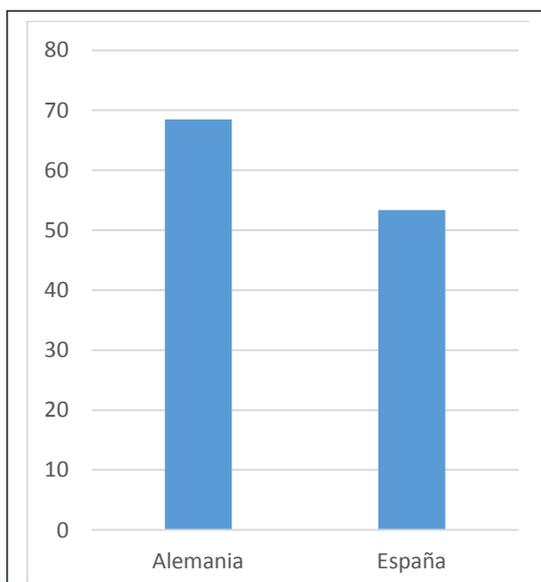
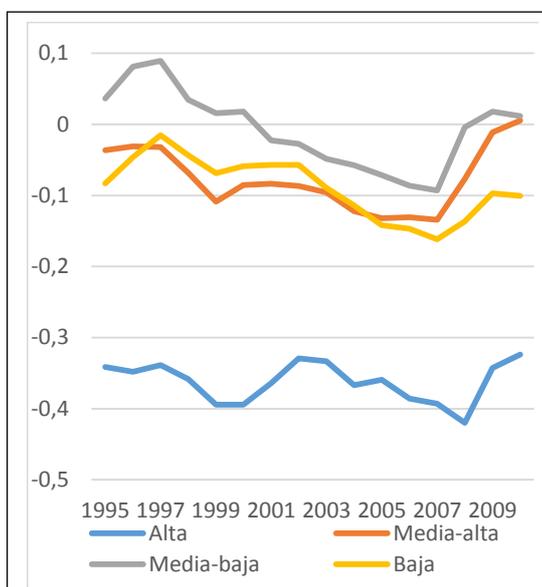


Gráfico 6. Saldo comercial relativo, según categoría tecnológica



Fuente: Elaboración propia a partir de OECD. Structural Analysis Statistics

Si trasladamos el debate a la lógica competitiva global, una estrategia exportadora llevada a cabo extramuros comunitarios, como consecuencia de la insuficiente demanda interna, está contribuyendo al fortalecimiento del euro frente a otras monedas. La apreciación cambiaria puede gestionarse mejor por aquellas economías que cuentan con tejidos productivos más sólidos, pues pueden compensar el deterioro de la competitividad-precio con un plus de tecnología y calidad, beneficiándose al mismo tiempo de una reducción en el precio que deben liquidar por sus importaciones (piezas y componentes que necesitan las empresas que han transnacionalizado la cadena de creación de valor). Al contrario, el fortalecimiento de la moneda tiene un efecto especialmente negativo para las economías más débiles, cuyas exportaciones dependen más del precio que de la calidad y la tecnología.

En último lugar, y esta no es una cuestión menor, competir en los costes laborales coloca a las economías comunitarias en una “carrera hacia abajo” que ni pueden ni deben ganar. Inevitablemente, la lógica de los bajos salarios, compitiendo con los ofrecidos por los capitalismos periféricos, degrada las condiciones laborales y pone en la picota, bajo el supremo argumento de la competitividad, derechos sociales y ciudadanos. De seguir ese camino, se quedarán muchos en la cuneta, derechos cuyo ejercicio resulta crucial para que avance la productividad.

Los recortes en los salarios, además de apuntar en la dirección de perder derechos, contribuyen a alimentar una cultura empresarial conservadora y confiscatoria, y unas relaciones laborales profundamente asimétricas, en absoluto propician una convergencia de esfuerzos y sinergias en el empeño modernizador de nuestra economía.

### 3.3. Consecuencias de la pertenencia a la zona euro

La UEM se encuentra en el centro del debate sobre el origen, la gestión y la salida de la crisis económica. Aquí pretendemos entrar en dicho debate sobre el presente y el futuro de la unión monetaria, sobre su viabilidad, y sobre las restricciones y el margen de maniobra que el euro representa a la hora de aplicar otra política económica distinta de la que impulsa la Troika.

### 3.3.1. La unión monetaria explica la crisis

En efecto, la unión monetaria explica la crisis, si bien no es el único factor que la ha provocado. Precisamente, una de las singularidades de esta crisis en Europa tiene que ver con las consecuencias de la creación de un espacio monetario integrado, con las carencias institucionales con que se creó y, sobre todo, con los desequilibrios que promovió (Enderlein y Bofinger et al., 2012; European economists for an alternative economic policy in Europe. Euromemorandum Group, 2013 y Fitoussi y Saraceno, 2013).

El libre movimiento de capitales que consagró la UEM, operando en un espacio caracterizado por estructuras productivas y comerciales bien distintas, sin instituciones capaces de supervisar y corregir los desequilibrios asociados al crecimiento de los movimientos transfronterizos de capital, dio lugar necesariamente al crecimiento de las asimetrías entre los países que integran la zona euro. Ello contribuyó de manera crucial a una espiral de endeudamiento, público pero esencialmente privado, que se desarrolló aceleradamente desde finales de los años 90 del pasado siglo y que culminó en el crack financiero.

Pero más allá de esa dimensión institucional y reconociendo que el euro surgió con un diseño insuficiente e ineficiente, es necesario poner el acento en ofrecer una caracterización estructural y sistémica de los procesos de integración monetaria. El euro no solo es una moneda compartida por varios países, sino que, desde su origen ha formado parte inextricable de un entramado institucional (sesgado, más que imperfecto) y de unas lógicas y dinámicas económicas que han estado en la base de una economía crecientemente financiarizada.

El referido diseño y la operativa correspondiente han sido funcionales al capital financiero y a las grandes corporaciones, han facilitado el redespliegue productivo y comercial de las empresas transnacionales, han debilitado la capacidad de intervención de los poderes públicos, han reforzado la posición prominente del capital frente al trabajo y han entregado el denominado proyecto europeo a los mercados desregulados.

En el caso de la economía española, la llegada masiva de flujos financieros –estimulada por el libre movimiento de capitales que consolidó la UEM, la reducción de los tipos de interés reales y las oportunidades de negocio asociadas, sobre todo, al boom inmobiliario– ha estado en la base de los déficit por cuenta corriente, del intenso crecimiento de la deuda privada, de la consolidación de un patrón de especialización productiva sustentado en actividades de medio-bajo perfil tecnológico y valor añadido, la expansión del sector no comerciable y de la propagación de la burbuja inmobiliaria.

Una parte de esta problemática, sobre todo la que tiene que ver con las debilidades de nuestro aparato productivo, precede de la adscripción de nuestra economía a la zona euro y da cuenta de la brecha de productividad y del déficit de competitividad que la separa de los países más avanzados de nuestro entorno. Su pertenencia a la UEM ha agravado los problemas de fondo y ha contribuido a confinarla en una posición periférica, frágil y dependiente.

### 3.3.2. ¿Preservar el euro?

Los actores centrales en la gestión de la crisis económica, esto es, los que cuentan con más influencia y poder, apuestan por el mantenimiento de la unión monetaria.

Con frecuencia, cuando se hace referencia al término actores centrales se piensa, con razón, en la Troika y en los gobiernos europeos; se invoca asimismo a Alemania y a los países situados bajo su órbita de influencia. Y no hay duda de que todos ellos han asumido un destacado papel en el desarrollo de la crisis. Pero ese cuadro queda claramente incompleto, e invita a la confusión, si omitimos o ignoramos aquellos que han tenido –en las últimas décadas

y ahora más todavía, en algunos casos de manera más o menos velada, y en otros, ocupando abiertamente los espacios políticos— una indiscutible centralidad; o, expresado de otra manera, han disfrutado de un gran poder para hacer valer e imponer sus intereses. Se trata de bancos, grandes fortunas, gestores de fondos y corporaciones, apoyados en importantes plataformas mediáticas, grupos de presión y *think-tanks*, y todo ello en abierta complicidad con la elite política. Ellos determinan la agenda política y la hoja de ruta, los objetivos y las prioridades (Corporate Europe Observatory, 2011; Vitali, Glattfelder y Battiston, 2011 y Geuens, 2012).

Tanto el diseño institucional de la UE como la agenda que ha configurado sus políticas han estado cada vez más influidos por los intereses de las grandes corporaciones, financieras y no financieras, que han sabido organizarse en lobbies para canalizar sus intereses.

Empezar por aquí es esencial para entender la carga de profundidad, en clave de relaciones de poder, contenida en las agendas políticas de la Troika y los gobiernos comunitarios, la captura de las instituciones por parte de las oligarquías, la articulación de éstas y de los intereses que representan a escala nacional, europea y global, y las resistencias que deberán ser vencidas para hacer otra política económica.

Parece evidente que esta aproximación supone una enmienda a la totalidad del discurso —ingenuo o interesado— que pretende la existencia de un proyecto europeo; pero también desborda con mucho aquellos planteamientos —en nuestra opinión, unilaterales— centrados en la categoría Norte-Sur.

Al poner el acento en esa categoría, se omite una perspectiva que resulta imprescindible a la hora de interpretar la crisis económica y la gestión que se ha realizado de la misma: la desigualdad entre los grupos sociales. Siguiendo esta línea argumental, se puede entender, y es perfectamente compatible, que Alemania, y otros países ricos de la UE, hayan sido ganadores del proceso de integración económica y de la creación de la moneda única, y que también hayan sido favorecidos por las políticas llevadas a cabo desde Bruselas; y en paralelo una parte importante de los trabajadores de esos países hayan quedado al margen o incluso hayan visto empeorar su situación (Poch-de-Feliu, 2013).

En los momentos más agudos de la crisis, la coalición de intereses que configuran el bloque económico y social dominante llegaron a manejar diferentes escenarios, entre los que no se descartaban la disolución de la zona euro o la salida de algunos países que ahora la integran. En cualquier caso, podemos decir que, en lo fundamental, no se ha considerado —ni antes, ni ahora, ni en el futuro inmediato— otra posibilidad que la de conservar y reforzar el euro. Eso sí, introduciendo un paquete de reformas institucionales encaminadas a restablecer un funcionamiento más ordenado y estable en los mercados, liberalizados y con las mínimas injerencias públicas, que sancione el estatus quo que ha surgido de la crisis, con la exigencia de una estricta condicionalidad a los receptores de fondos comunitarios y con una “política económica europea” de talla única adaptada a las necesidades y objetivos de los países y grupos económicos más poderosos.

Detrás de la apuesta por preservar la moneda única hay una estrategia cuyo propósito fundamental es que el peso de la crisis y de su coste sea soportado por la mayoría social, descargando de responsabilidad a élites y oligarquías. Ello se ha traducido en asegurar la solvencia de los grandes bancos, garantizar a los principales acreedores el reembolso de sus deudas y proteger y ampliar los mercados para los grandes grupos económicos, productivos y financieros.

Se ha asistido, así, a una masiva transferencia de recursos desde el Sur hacia el Norte, y desde los grupos sociales menos favorecidos y las clases medias hacia las oligarquías. De este modo, las economías periféricas, así como los asalariados y los grupos vulnerables (también los del Norte) son los que están soportando sobre sus espaldas los costes de la crisis y una gestión de la misma que, además de ser errónea, pues equivoca el diagnóstico sobre sus

causas, es ineficiente, a la luz de los resultados obtenidos y beneficia a los poderosos (Onaran, 2011 y International Labour Organization, 2013).

Pero no se trata solo de un reparto injusto de los referidos costes de la crisis, que está proporcionando grandes beneficios a los que la han provocado, sin que apenas hayan visto mermadas sus privilegiadas posiciones, la gestión que se está haciendo de la misma dentro de la UEM está creando las condiciones, sino las ha creado ya, para un viraje sustancial en la configuración sistémica de los capitalismoes europeos, que se había iniciado mucho antes de la implosión financiera, al menos desde que se impuso por doquier la doctrina neoliberal, desde los años ochenta del pasado siglo.

Rotos la mayor parte de los diques de contención social y política, se está asistiendo al desmantelamiento de los Estados de Bienestar que, supuestamente, eran la principal seña de identidad de las “economías sociales de mercado” comunitarias<sup>14</sup>.

Parcelas sustanciales del sector social público se están convirtiendo en negocio, a través de las privatizaciones y la externalización de la gestión, con el argumento de reducir el gasto estatal y con la falaz excusa de que la disciplina presupuestaria permitirá alcanzar mayores cotas de eficiencia y recuperar la senda de crecimiento.

En paralelo, el desequilibrio en la relación de fuerzas a favor del capital y en contra del trabajo (propiciado por las reformas laborales, el temor a perder y no recuperar el empleo y por el continuo aumento del desempleo y precariedad salarial) ha abierto una vía de acumulación a partir de la sobreexplotación de los asalariados; nunca como ahora, disponer de un empleo no garantiza las condiciones materiales para llevar una vida digna.

Añadamos al debilitamiento de los espacios sociales públicos y la degradación de las condiciones laborales, la recomposición de las relaciones de poder a escala europea, una política monetaria laxa que está entregando recursos a los que tienen capacidad de endeudamiento y la reestructuración de los mercados que está propiciando la crisis económica en beneficio de las grandes corporaciones que, además de entrar en el sector público, se están haciendo con espacios de negocio abandonados por las empresas en crisis.

Todo ello apunta en una dirección bien precisa. Estamos siendo testigos de una refundación de los capitalismoes europeos (mejor que la confusa expresión “refundación europea”), a la medida de los intereses y estrategias de los grupos económica y socialmente privilegiados y de los países con mayor potencial competitivo, que supone el reforzamiento del perfil oligárquico del proyecto comunitario. Y la unión monetaria, por acción o por omisión, está facilitando este cambio sistémico.

Hay otra razón adicional para que la defensa del euro sea una apuesta firme de las élites políticas y económicas. Manteniendo la UEM reformada, que no reforzada, se trataría de intentar eludir los costes asociados a una eventual disolución de la misma o su abandono por parte de algunas de las economías que la integran, las que se encuentran en una situación más frágil desde la perspectiva financiera<sup>15</sup>.

Para los intereses dominantes, estos escenarios, además de los costes que podría deparar a corto plazo (como, por ejemplo, el impago de deudas y la pérdida de competitividad fruto de la segura apreciación de sus monedas), abriría una dinámica de incertidumbre económica y política difícilmente manejable y de consecuencias imprevisibles.

Una advertencia antes de concluir este apartado, sobre la que volveremos luego: todo lo anterior no debe entenderse como que la salida o la disolución de la UEM constituye,

<sup>14</sup> La “crisis fiscal”, determinada por el retroceso en la contribución de las arcas públicas de los beneficios, las rentas del capital y los patrimonios, es un fenómeno de largo recorrido en la UE.

<sup>15</sup> Naturalmente, no es lo mismo ni tiene las mismas consecuencias que salga de la zona euro Chipre o Grecia que lo haga España o Italia.

necesariamente, una alternativa que permitiría, y mucho menos asegurase, la implementación de una política económica en beneficio de la mayoría social.

### 3.3.3. El euro, amenazado

Apuesta del poder por el euro, sí, pero al mismo tiempo implementación de políticas que ponen a la UEM en una situación inestable y hasta límite, lo que dibuja un panorama para la moneda única dominado por las amenazas e incertidumbres.

Las políticas llevadas a cabo dentro de la UEM no han conducido a una superación de la crisis. La gestión de la misma, que, en teoría buscaba proteger y fortalecer el euro, como si éste fuera un bien común del que todos pueden obtener beneficios, lejos de resolver los problemas que provocaron la crisis más prolongada en el tiempo y profunda en sus efectos conocida desde la creación de las Comunidades Europeas, los ha agravado:

Están aumentando, hasta extremos desconocidos, las desigualdades, provocando una enorme fractura social y un persistente debilitamiento de la demanda; los mercados financieros continúan gozando de la privilegiada situación de antaño, en materia de rendimientos elevados y opacidad; las capacidades productivas de las economías meridionales están experimentando un proceso de continua degradación ante la penuria inversora, lo que amplía la brecha con respecto a las más prosperas del continente; y el entramado institucional europeo y el euro responden cada vez más a los designios de la potencia hegemónica, Alemania, y de las oligarquías económicas y políticas, del Norte y del Sur.

Tampoco se han alcanzado los objetivos que parecían justificar las políticas de austeridad y las reformas estructurales: no se han saneado las cuentas públicas, o, en el mejor de los casos, lo han hecho de manera insuficiente; no han sido restablecidos los circuitos de financiación a empresas y familias y no se ha facilitado la reducción del endeudamiento de éstas; no se ha creado empleo y las tasas de desempleo continúan siendo muy elevadas, sobre todo para los jóvenes... y la prometida y esperada reactivación de la actividad económica ha quedado aplazada en el tiempo, se ha trastocado en recesión o se ha convertido en leve e insuficiente crecimiento.

Europa no ha sido el actor estratégico que reclama una crisis tan profunda como la actual, cuya gestión desbordaba claramente el perímetro y el margen de actuación de los Estados nacionales. En lo que concierne al rediseño institucional de la UE, éste progresa con parsimonia en aspectos centrales como la Unión Bancaria o está claramente sesgado hacia las políticas estabilizadoras y la estricta condicionalidad macroeconómica (aplicable fundamentalmente a los países que solicitan recursos comunitarios).

La "refundación institucional" de Europa no parece capaz de superar las líneas rojas marcadas por Alemania y sus aliados en materias tales como la creación de instrumentos de deuda mancomunados que permitan financiar a los gobiernos, desplazando de este modo a los mercados como proveedores de fondos, lo que supondría una muy sustancial reducción de los tipos de interés pagados por la deuda contraída por las administraciones públicas.

Tampoco se han dado pasos en lo que concierne a la fijación de responsabilidades por parte de las economías excedentarias y acreedoras, un replanteamiento en profundidad del cometido del BCE, que asimile su actuación a la de los bancos centrales de otros países; por no hablar del reforzamiento del presupuesto comunitario, la implementación de un ambicioso programa de inversiones públicas europeas, la asunción de la cohesión social como objetivo prioritario de la UE o la creación de una verdadera hacienda pública comunitaria.

Los cambios institucionales más ambiciosos, los que podrían encajar con una verdadera reestructuración y refundación europea, los que apuntan de manera simultánea a más Europa y a otra Europa que supere el actual escenario dominado por la fragmentación, la colisión de

intereses y la captura de las instituciones comunitarias han quedado fuera de la agenda política (Fitoussi, 2013).

Así pues, ni ha sido acometida una reforma en profundidad de las instituciones comunitarias, ni se han resuelto los problemas de fondo que están en el origen de la crisis económica, ni la “terapia de choque” aplicada –después de dilapidar cantidades ingentes de recursos públicos, de haber empobrecido a amplias capas de la población y de haber destruido parte de nuestro tejido productivo– ha conseguido estabilizar las economías. Si acaso, se ha conseguido cierta estabilización a la baja que podría prolongarse, enquistarse en los próximos años, bajo la amenaza deflacionista. Por todo ello, no cabe imaginar una salida duradera de la crisis, al margen de que, como es lógico, tras varios años de declive económico, algunos indicadores hayan experimentado cierta mejora.

Si la situación requería una UE más solidaria y cohesionada, ahora tenemos una más insolidaria y fracturada, en lo productivo y lo social, donde prevalecen las prácticas no cooperativas (Palley, 2013).

Un escenario de estas características, con efectos estructurales, y por eso mismo, difícilmente reversibles y al mismo tiempo con amenazas más próximas –niveles de deuda insostenibles y crisis bancarias–, supone una seria amenaza para un funcionamiento ordenado del “proyecto europeo” y de la unión monetaria, que podría comprometer incluso su existencia.

Además de las amenazas relacionadas con la deriva económica, importantes incertidumbres acechan en el panorama político europeo, que se ha tornado más complejo e imprevisible. En los últimos años, han irrumpido con fuerza opciones políticas, algunas de índole nacionalista y otras con un marcado carácter xenófobo, que en su mayor parte se sitúan fuera del arco político tradicional.

El nuevo mapa político, que podría consolidarse en el futuro comunitario si estas fuerzas cobrasen una mayor importancia en las instituciones, no solo contribuye a fortalecer las inercias centrífugas, sino que, y esto es muy importante, ofrecerían una articulación y un altavoz a esas inercias.

Su evolución futura es imposible de predecir, pero, con toda seguridad, en un contexto de incertidumbre, colisión de intereses, bajo o nulo crecimiento, en una situación que ha instalado en la precariedad o directamente en la pobreza a amplios segmentos de la población, jugarán un papel, ya lo están jugando, en la escena política europea. Algunas de estas opciones han conseguido entrar en los parlamentos de varios países, con un número significativo de escaños, capitalizando una parte de la frustración y la fatiga que existe entre la ciudadanía.

No hay que perder de vista que estos partidos y agrupaciones, nuevos en su mayoría, reclaman salir o incluso disolver la moneda única. Tampoco hay que desdeñar otras propuestas políticas, éstas básicamente situadas en el espacio político tradicional de los países más avanzados y que han terminado por impregnar y contaminar una parte importante del debate público y del tejido social.

Se trata de voces que, con el argumento de que los países del Sur han vivido por encima de sus posibilidades y que están dilapidando recursos comunitarios, procedentes sobre todo de los ricos, reclaman que los gobiernos de turno se centren de manera prioritaria en los asuntos de sus ciudadanos, que se establezcan límites estrictos a las transferencias destinadas a las economías periféricas, sometiendo el uso de estos recursos a una estricta condicionalidad, que se reduzca el presupuesto comunitario y que se renacionalicen algunas de las políticas comunitarias. En definitiva, menos y no más Europa, y al mismo tiempo una Europa menos redistributiva.

Ciertamente, estamos ante planteamientos políticos de signo bien distinto, que se articulan y expresan de muy diferentes maneras, pero que podrían reforzarse en una situación como la actual. Nos encontramos, pues, ante una deriva política que, con unas dinámicas económicas

tan profundamente inestables, no solo supone una amenaza para la supervivencia de la unión monetaria; también puede contribuir a enquistar en Europa una situación de degradación económica y social de imprevisibles consecuencias políticas.

De esta constelación de estrategias, intereses e inercias emerge un panorama complejo y paradójico. El bloque dominante es el principal valedor del euro, pero, al mismo tiempo, con una gestión de la crisis interesada y desafortunada, ha llevado a las economías europeas y a la propia UEM al filo de la navaja.

### 3.3.4. ¿Salir del euro, disolver la UEM?

Empecemos diciendo que, tomando como punto de partida y como telón de fondo las ideas centrales sostenidas en las páginas anteriores, solo cabe concluir que la UEM, con la combinación de políticas, instituciones y procesos económicos que la caracteriza, es incompatible con una salida de la crisis sostenible, equitativa y democrática.

Por todo ello, no solo resulta insoslayable sino que es asimismo urgente lanzar un debate en profundidad sobre la consistencia y viabilidad de la UEM, sobre los costes y beneficios que comporta y sobre su distribución entre países y grupos sociales; reflexión que debe abordarse en paralelo a la posibilidad y la necesidad de implementar otra política económica, la cual, al tiempo que impulse un plan de emergencia que haga posible salir de la crítica situación actual, cree las condiciones para que emerja otra economía. Esta reflexión es crucial que se lleve a cabo en el conjunto de la UE, pero reviste especial trascendencia para las economías periféricas, las cuales soportan en mayor medida el coste de la crisis y de las políticas aplicadas.

Cualquier propuesta que se sitúe fuera de la órbita del euro es inmediatamente rechazada y estigmatizada como improcedente e inviable, calificativos que, si se acepta la argumentación desarrollada en las páginas anteriores, más bien lo merecen las políticas aplicadas desde la Troika en los últimos años.

Se desliza en este debate, de manera implícita, una premisa inaceptable: los costes se relacionan con el abandono de la moneda única, mientras que se omiten o se minimizan los soportados por permanecer en la zona euro, que, como hemos visto, son sustanciales y crecientes.

Lo cierto es que la cuestión de la supervivencia del euro y del papel de las economías más débiles no se puede ni se debe eludir apelando, de manera unilateral, a los costes que debería soportar un país que decidiera abandonar la UEM o los asociados a una eventual disolución de la misma; del mismo modo que no vale invocar que los beneficios de la preservación de la moneda única son, por definición, superiores a los costes.

¿Qué ventajas podría proporcionar a una economía periférica la salida del euro o la disolución de la unión monetaria?

Uno de los argumentos clave, al respecto, hace referencia a la recuperación de la soberanía de los Estados. Se señala, más concretamente, que el retorno a las monedas nacionales permitiría la recuperación de un instrumento esencial de la política económica y el manejo de los tipos de cambio; posibilidad que desapareció con la implantación del euro<sup>16</sup>.

Con la posibilidad de ajustes en los tipos de cambio, los gobiernos estarían en mejor situación para hacer frente a la crisis económica. A través de las devaluaciones cambiarias, mejoraría la competitividad de la producción exportable, al tiempo que las empresas que sirven al mercado

<sup>16</sup> Los gobiernos también renunciaron a la política monetaria, quedando sometida la presupuestaria a severas restricciones.

interno podrían hacer frente en mejores condiciones a la competencia foránea. La consiguiente reducción del saldo deficitario de las balanzas comerciales, aliviaría la presión sobre la deuda externa, reduciendo la carga financiera de la misma, lo que liberaría recursos que podrían orientarse hacia otras prioridades de política económica. Un efecto añadido es que, en la medida en que la devaluación reduciría el valor en moneda extranjera de nuestros activos, laborales y productivos, los países afectados ganarían atractivo para los inversores foráneos.

Algunos interrogantes al respecto de esta argumentación. El primero tiene que ver con la relación de causa-efecto entre la devaluación cambiaria y el aumento de las exportaciones. En efecto, un ajuste a la baja en los tipos de cambio reduce –o, mejor, puede reducir– el precio de la producción exportable, dependiendo del contenido en importaciones de la misma. El resultado final, más o menos favorable, depende de la posibilidad de sustituir con producción doméstica los bienes importados (cuyo precio se habrá encarecido con la devaluación monetaria) o de generar ahorros en los mismos; no es esta una cuestión baladí, dada la dependencia tecnológica y energética de nuestra economía.

Además, que se produzca un aumento en las ventas exteriores depende, entre otros factores, de la elasticidad precio de la producción exportable y de la respuesta de nuestros socios y competidores ante esta política comercial. En este sentido, la especialización exportadora en productos de media y baja complejidad tecnológica y sofisticación no solo obligaría a un sustancial ajuste en las posiciones cambiarias, sino que, adicionalmente, exigiría políticas de contención salarial. Nada asegura, por otro lado, que aquellos países que sientan lesionados sus intereses productivos y comerciales no respondan con medidas similares o con otras de corte proteccionista, restringiendo el acceso de nuestros productos a esos mercados.

La depreciación cambiaria reduce los precios de exportación, pero al mismo tiempo una estrategia de signo exportador produce un efecto no deseado para las economías que, como las periféricas, dependen en buena medida del precio para colocar sus productos en el mercado internacional: la apreciación de la moneda.

La pérdida de competitividad que se produce fruto de esa apreciación podría absorber la ganancia conseguida con el ajuste cambiario inicial. Las economías más fuertes, como la alemana, se enfrentarían a una restricción menor (ejemplo de choque asimétrico), pues, al menos en parte, compensarían la merma competitiva originada por el fortalecimiento de la moneda con el plus de calidad incorporado a sus bienes y servicios. Repárese, además, que una moneda fuerte representa una indudable ventaja para las empresas que tienen transnacionalizada su cadena de creación de valor, pues reduce el precio de las importaciones de componentes; de nuevo, resulta ilustrativo el ejemplo de Alemania en relación a las economías ex comunistas, las cuales han recibido cantidades muy importantes de inversiones extranjeras directas o se han integrado en redes de subcontratación.

Hasta aquí nos hemos referido, con algunas reservas importantes, a los efectos potencialmente positivos que tendría el control de los tipos de cambio, en general, y una depreciación de la moneda, en particular. Para disponer de una visión de conjunto, es necesario poner también en la balanza algunas de las consecuencias adversas que supondría para las economías periféricas el abandono o la disolución de la unión monetaria, que, posiblemente, tendría costes sociales y productivos muy elevados: salida masiva de capitales, lo que debilitaría la moneda y obligaría a aumentar los tipos de interés; incremento de la inflación como consecuencia del encarecimiento de las importaciones; y aumento de la deuda y de los pagos financieros externos provocados por la devaluación.

La segunda de las reflexiones nos lleva lejos de la supuesta relación existente entre depreciación cambiaria y crecimiento de las exportaciones. Centrar en ese espacio la argumentación significa otorgar un papel central a la lógica de la competitividad internacional, lo que, entre otras cosas, supone aceptar que el motor del crecimiento económico sean las exportaciones.

En resumen, aun aceptando que pueda mejorar nuestra posición exterior alterando los precios relativos, la problemática que hemos detectado como telón de fondo de la crisis se sitúa más allá del limitado territorio de los precios y exige llevar a cabo políticas que, en modo alguno, están aseguradas al recuperar las monedas nacionales.

Pero volvamos al nudo gordiano del razonamiento: la recuperación de la soberanía cedida y perdida. Abordar esta decisiva cuestión desde la perspectiva de la política económica (por importante que sea; y no hay duda de que la gestión de los tipos de cambio lo es) resulta, a todas luces, insuficiente. Para comprender la entidad de todo lo que está en juego es necesario un enfoque de economía política.

Con esta perspectiva, sin pretender infravalorar las implicaciones que tiene para el funcionamiento de una economía renunciar a las políticas monetaria y cambiaria, hay que decir que la mayor cesión de soberanía que se ha producido en las últimas décadas y de manera todavía más intensa en los últimos años es la que otorga más poder a los mercados y a sus representantes (esta perspectiva da lugar a un relato del proceso de integración comunitaria sustancialmente distinto del ofrecido por la literatura al uso).

Este proceso de retirada de lo público y de la política, ámbitos capturados y contaminados de lógicas e intereses mercantiles, se ha dado, por supuesto, en los niveles comunitarios, que han conocido un empobrecimiento y perversión de las instituciones democráticas, un asalto del sector social público por parte de los mercados y un creciente sesgo del proyecto europeo hacia los intereses de las grandes corporaciones y de los lobbies que representan sus intereses.

Pero esa deriva también se ha materializado en la esfera de los Estados, y en ámbitos más acotados, como en el caso español, las comunidades autónomas y los ayuntamientos. Así pues, asociar la salida o la disolución del euro y recuperación de soberanía, como si hubiera una relación de causa-efecto entre ambos asuntos, carece de justificación. O dicho de otra forma: "otra" moneda, por sí misma, no garantizaría una situación mejor, si no va acompañada de un cambio radical en el modo de ejercer la soberanía, haciendo partícipe de ella a la ciudadanía.

Del mismo modo que tampoco se justifica la afirmación de que en ámbitos más acotados, en el de los Estados o en espacios territoriales más reducidos, se dan, por definición, mejores condiciones para implementar otra política económica. La evidencia disponible invita más bien a la cautela, pues no son pocos los ejemplos donde observamos en países y territorios pequeñas tendencias regresivas y autoritarias.

Además, y esto es lo más importante, no está en absoluto garantizado que la correlación de fuerzas (pues de eso se trata, en realidad), en un contexto de desintegración, rivalidad y colisión de intereses (el actual, pero más exacerbado), fuera favorable a una mayoría social que permitiera imprimir un giro progresista a la política económica.

Se trata de beneficios potenciales que, en cualquier caso, no pueden hacer olvidar que ese proceso tendría costes sociales y productivos muy elevados. Los países afectados deberían soportar a corto plazo los efectos negativos derivados de la devaluación de la moneda, el crecimiento de su deuda externa, el aumento en las tasas de inflación y la fuga de capitales.

Las reflexiones anteriores no pretenden tanto tomar posición ante los que postulan la disolución de la zona euro o una salida de la misma como añadir matices y cautelas a un debate complejo que, de hecho, trasciende con mucho el ámbito de la moneda y también, como no podía ser de otra manera, el de la economía. Ni permanecer en el euro ni abandonarlo constituyen necesariamente una solución a la compleja problemática que enfrentan las economías y las poblaciones europeas (Ramirez, 2012).

En ambos escenarios, que no deben ser descartados a priori, la clave reside en recuperar y consolidar un espacio analítico y propositivo cuyos ejes vertebradores sean la redefinición de

los modelos productivos, energéticos y territoriales, la creación de empleo suficiente y de calidad, la cohesión social y una reforma en profundidad del sector financiero. Con esta perspectiva, el desafío no es otro que impulsar la reconstrucción del orden social, económico y político en quiebra por la crisis económica y por las políticas implementadas desde la Troika y los gobiernos (Boyer, 2013).

## 4. Para concluir

La implosión financiera, incubada y desencadenada por los mercados, y el fracaso de las políticas de austeridad y ajuste estructural que han encerrado a las economías que las han implementado en un bucle de difícil salida, parecía que abrirían el foco del análisis económico desde el territorio del mainstream, radicalmente cuestionado por la realidad, hacia nuevos enfoques y visiones.

Nada de esto ha sucedido. Los enunciados y las políticas surgidos de la economía convencional continúan sólidamente instalados en las universidades y en los círculos de poder.

Lo cierto, sin embargo, es que una crisis tan profunda y persistente, tan desigualmente repartida entre países, regiones y grupos sociales, requiere, en primer lugar, un diagnóstico capaz de dar cuenta de la problemática estructural que enfrentan las economías europeas; y en segundo lugar, unas políticas coherentes con ese diagnóstico.

Estamos ante una crisis económica plural y poliédrica, en cuanto a su origen, global, en la medida que ha afectado al conjunto del mundo capitalista, especialmente a las economías más avanzadas, y sistémica, en lo relativo a sus causas, pues es el resultado de la quiebra de los mecanismos de acumulación y distribución capitalistas en el periodo de la globalización financiera.

Las causas de fondo de la crisis se encuentran en unos procesos económicos gobernados cada vez más por el dictado de las finanzas, una inequitativa distribución del ingreso y de la riqueza y un espacio productivo y comercial jerarquizado y desigual; todo ello, en un contexto más amplio de dinámicas de crecimiento depredador del entorno físico que las sustenta y de una progresiva oligopolización de los mercados.

Las políticas económicas aplicadas desde Bruselas han descansado en un diagnóstico tan erróneo como interesado. Han llevado a las economías productivamente más débiles a una profunda y prolongada recesión, al tiempo que han agravado la problemática estructural que, justamente, está en el origen de la crisis.

Otra política es posible... y necesaria, pero tiene que alimentarse de otro diagnóstico y tiene que ponerse al servicio de la mayoría social, y no de las elites y las oligarquías. Todo ello exige una profunda revisión del modelo económico y social vigente en las últimas décadas, revisión que obliga a un radical cuestionamiento de las estructuras y políticas comunitarias.

## 5. Bibliografía

ALVAREZ, I. y LUENGO, F. (2012): "Competitividad y costes laborales en la Unión Europea", *Principios. Estudios de Economía Política*, Nº 167, Vol. julio.

ARTUS, P. (2014): "The difficult situation of euro-zone countries that have a high price elasticity of exports in volume terms", *Flash Economics. Economic Research*, 15 de junio, Nº 24.

- (2013a): "The eurozone needs a policy capable of generating a positive business investment shock", *Flash Economics. Economic Research*, 23 de diciembre, Nº 913.
  - (2013b): "What is the most dangerous item in the balance sheets of Southern European Countries' banks: Non-performing loans vs government bond holdings?" *Flash Economics. Economic Research*, 30 de diciembre, Nº 930.
  - (2013c): "Where can we see a "normal" economic recovery", *Flash Economics. Economic Research*, 25 de noviembre, Nº 827.
  - (2012): "The three forms of devaluation to save the euro-zone coin facing difficulties with their growth model: Devaluation, a fall in wages and a shared reduction in the tax burden on companies", *Flash Economics. Economic Research*, 20 de julio, Nº 499.
- BICLER, A. (2013): "Austerity and resistance: The politics of labour in the Eurozone crisis", *Global Labour Column*, julio, Nº 142.
- BOYER, R. (2013): "The euro crisis: undetected by conventional economics, favoured by nationally focused polity", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 37.
- (2012): "The four fallacies of contemporary austerity policies", *Cambridge Journal of Economics*, Nº 1, Vol. 36.
- CASTRO, J. (2013): *How to escape from the austerity trap*, Centre for Social Studies, Coimbra University Portugal and Network Economia com Futuro.
- CESARATTO, S. (2012): "Controversial and novel features of the Eurozone crisis as a balance of payment crisis", *Quaderni del Dipartimento di Economia Politica e Statistica*, Università degli Studi di Siena, nº 640, mayo.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (2013): *Informe sobre la distribución de la renta en España: Desigualdad, cambios estructurales y ciclos*, CES, Nº 3.
- CORPORATE EUROPE OBSERVATORY (2011): *Lobby Planet: Brussels, the EU quarter*, CEO, septiembre, <http://corporateeurope.org/sites/default/files/publications/ceolobbylow.pdf>
- ENDERLEIN, H., *et al.* (2012): *Completing the Euro. A road map towards Fiscal Union in Europe. Report by the Tommaso Padoa-Schioppa Group*, Paris: Notre Europe, <http://www.notre-europe.eu/media/completingtheeuroreportpadoa-schioppagroupneune2012.pdf?pdf=ok>
- EUROPEAN ECONOMISTS FOR AN ALTERNATIVE ECONOMIC POLICY IN EUROPE. EUROMEMORANDUM GROUP (2013): *The deepening crisis in the European Union: The need for a fundamental change*. Euromemorandum, 2013.
- FITOUSSI, J. (2013): "Europe: A Child Of The Economy, An Orphan Of Politics by Jean-Paul Fitoussi", *Social Europe Journal*, 4 de diciembre, <http://feedproxy.google.com/~r/social-europe/wmyH/-3/tFgECUhuRvs/>.
- ; *et al.* (2010): *Politiques macroeconomiques et reformes structurelles: Bilan et perspectives de la gouvernance economique au sein de l'Union Europeenne*, Document de travail, marzo, 7, Paris: Observatoire Français des Cojuntures Économiques.
  - y SARACENO, F. (2013): "European economic governance: The Berlin-Washington Consensus", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 37.

- FONTAGNÉ, L., *et al.* (2008): "Specialization across varieties and North-South competition", *Economic Policy*, enero.
- GAULIER, G., *et al.* (2012): "Tradable sectors in Eurozone countries did not underperform in the 2000s", *Vox*, 19 de julio.
- GEUENS, G. (2012): *La finance imaginaire. Anatomie du capitalisme: Des "marchés financiers" à l'oligarchie*, Bruselas: Les Éditions Aden.
- INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (2013): *World of Work Report 2013. Repairing the economic and social fabric*, Ginebra: ILO. ILS.
- LUENGO, F., *et al.* (2012): "Productividad y posicionamiento estructural en la industria de bienes de equipo española.", *Revista de Economía Crítica*, segundo semestre, Vol. 14.
- ONARAN, Ö. (2011): "From wage suppression to sovereign debt crisis in western Europe: who pays for the costs of the crisis?" *International Journal of Public Policy*, Nº 1/2/3, Vol. 7.
- y GALANIS, G. (2011): *Is aggregate demand wage-led or profit led? National and global effects*, Project Report, Ginebra: International Labour Office.
- OXFAM (2014): *Gobernar para las élites. Secuestro democrático y desigualdad económica*, Informe Oxfam, 20 de enero, 178.
- (2013): *La trampa de la austeridad. El verdadero coste de la desigualdad en Europa*, septiembre, 174.
- PALLEY, T. I. (2013): "Europe's crisis without end: The consequences of neoliberalism run amok", Working Papers, marzo, 111, Macroeconomic Policy Institute. IMK.
- POCH-DE-FELIU, R. (2013): *La quinta Alemania*, Barcelona: Icaria.
- RAMÍREZ, A. (2012): "Razones para un debate monetario: por qué el euro no es el problema ni salirse la solución", Sin Permiso, 4 de noviembre.
- SAPIR, J. (2012): "Monnaie unique: L'heure du bilan", 7 de junio, CEMI-EHESS, IRSES-FMSH.
- STOCKHAMMER, E. y ONARAN, Ö. (2012): "Wage-led growth: Theory, evidence and policy", 13 de noviembre, Nº 300, PERI.
- (2013): "Internal Devaluation and the Crisis in Europe" by Engelbert Stockhammer", *Social Europe Journal*, Wed, 02 Jan, <http://feedproxy.google.com/~r/social-europe/wmyH/~3/8f3NHfT2NrA/>.
- UNCTAD (2010): "Revising the policy framework for sustained growth, employment creation and poverty reduction", Trade and development report, 2010, Eds.: Anonymous, Unctad. United Nations, New York and Geneva.
- VITALI, S., *et al.* (2011): "The network of global corporate control", *Plos One*, octubre, Nº 10, Vol. 6.
- WEEKS, J. (2013): "The Once And Future Recovery: The Eurozone Staggers On", *Social Europe Journal*, Fri, 16 Aug, [http://feedproxy.google.com/~r/social-europe/wmyH/~3/1E46sk\\_qYqM/](http://feedproxy.google.com/~r/social-europe/wmyH/~3/1E46sk_qYqM/).

ZIGNAGO, S. (2010): “Especialización europea en un comercio mundial liderado por los emergentes”, en VVAA: Claves de la Economía Mundial, 10, ICEX-ICEI, Madrid.



**FUNDACIÓN FOESSA**  
FOMENTO DE ESTUDIOS SOCIALES  
Y DE SOCIOLOGÍA APLICADA



***Caritas***