



Revista de Economía Mundial

ISSN: 1576-0162

rem@uhu.es

Sociedad de Economía Mundial

España

Rodríguez Ortiz, Francisco

Alemania: Un "Modelo" de Ajuste no Extrapolable a Europa
Revista de Economía Mundial, núm. 37, mayo-agosto, 2014, pp. 225-247

Sociedad de Economía Mundial

Madrid, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86632964010>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

ALEMANIA: UN “MODELO” DE AJUSTE NO EXTRAPOLABLE A EUROPA

GERMANY: An ADJUSTMENT MODEL Not COMPARABLE To EUROPE

Francisco Rodríguez Ortiz

Universidad de Deusto

francisco.rodriguez@deusto.es

Recibido: mayo de 2013; aceptado: febrero de 2014

RESUMEN

La crisis que asola a Europa es una crisis estructural que señala los límites de un régimen de acumulación basado en una moderación salarial compensada por un abultado endeudamiento privado. La crisis ha revelado también que si se descarta la opción federal, los Estados miembros de la eurozona, producto de las debilidades de la integración monetaria, van a seguir estando sometidos individualmente a la restricción del equilibrio exterior, lo que resulta incongruente con la propia lógica de la integración. Proyectar a Alemania como modelo a seguir, aparte de ser inviable desde el punto de vista económico, aboca a Europa a un período prolongado de crecimiento lento que traba la propia consolidación fiscal. Ahora le incumbe a Alemania, país que más provecho ha extraído de la integración monetaria, asumir un liderazgo responsable e imprimir una orientación más expansiva a sus políticas para aliviar el peso del ajuste en la periferia. Ha llegado la hora de romper con la gobernanza económica restrictiva para encaminarse hacia un gobierno económico europeo.

Palabras claves: Crisis; Endeudamiento; Restricción salarial; Saldo corriente; Asimetría; Gobernanza económica.

ABSTRACT

European economic crisis is a structural one that has pointed out limits of an accumulation regime levered on wage restraint offset and excessive indebtedness of private agents. Crisis has also revealed that once a federal architecture of the Eurozone is ruled out, member States will face individual challenges related to external account balance on the wake of inherent weakness resulting from monetary integration, which in turns comes as an inconsistency to economic integration logic. Projecting Germany as the economic model to be followed will head Europe towards a prolonged period of low growth, making more difficult ongoing fiscal consolidation. Instead, Germany should stand-up and take a sensible leadership, guiding an expansionary bias to its economic policy to offset impact of Eurozone's peripheral countries adjustments. Time has come to put an end to restrictive economic governance and pave the way to a European economic government.

Key words: Crisis; Indebtedness; Wage Restraint; Current Account Balance; Asymmetry; Economic Governance.

Clasificación JEL: E12, E24, E61, F15.



1. INTRODUCCIÓN

Tras la crisis financiera desatada a finales de 2007 y la crisis económica de finales de 2008-principios de 2009, Europa se adentró en una segunda recesión a partir de 2011 de la que parece estar saliendo formalmente a partir de la segunda mitad de 2013. Dichas recesiones han colocado bajo una presión negativa las finanzas públicas de muchas economías de la periferia y han llegado a cuestionar la viabilidad de la zona euro.

El estallido de la crisis financiera vino precedido por el hecho de que el norte de Europa tendía a desgajar abultados excedentes corrientes desde 1999 mientras el Sur arrojaba unos déficits crecientes. La continuidad de dicho equilibrio inestable requería que no se produjera una crisis de credibilidad que interrumpiese los flujos de capital desde los países excedentarios hacia los deficitarios y exigía también que las tensiones antes canalizadas en torno al tipo de cambio no se trasladaran a la prima de riesgo país. El estallido de la crisis de la deuda soberana europea va a evidenciar las carencias de los mecanismos de ajuste en una unión monetaria que se caracteriza por la fuerte heterogeneidad entre sus Estados miembros (Rodríguez, Ortiz, 1997). Ahora, la fragmentación del espacio financiero europeo y el diferencial entre los intereses impuestos a la deuda pública y privada de algunos países respecto de la de Alemania, que se ha relajado no obstante de forma sustancial desde julio de 2012 tras el anuncio del Banco Central Europeo de que estaba dispuesto a intervenir con todos los medios a su alcance, hacen que sea fragilizada la situación financiera de algunos países deudores.

Las nuevas reglas de la “buena gobernanza” económica que se imponen a los Estados más débiles no contribuyen a que Europa se reencuentre con el crecimiento. Cuando los dirigentes alemanes se refieren a la necesidad de impulsar un gobierno económico europeo, no aluden a una federalización de la política económica que recogiera los intereses dispares de los diversos Estados miembros y creara reglas e instituciones supranacionales necesarias para gobernar las interrelaciones y heterogeneidades existentes en Europa. Aluden más bien a la imposición de unas nuevas reglas restrictivas y vinculantes respecto de aquellas existentes antes de la crisis. La configuración de la gobernanza económica europea actual se plasma en lo que muchos autores consideran una *“germanización del proyecto europeo”* (Beck, 2012). Para Beck, dicho proceso desemboca en que Europa puede decantarse por dos formas opuestas de integración y cooperación: “la participación igualitaria (reciprocidad) o

la dependencia jerárquica (hegemonía)". Según dicho autor (Beck, 2012: 78) no hay duda posible: al final la política de ajuste impuesta por Alemania equivale a un abandono de hecho de la norma de participación igualitaria que tiende a ser sustituida por formas de dependencia jerárquica.

En mi opinión, en sentido más estricto, la nueva política económica que se ha impuesto debería ser considerada como "*europeización de la política conservadora alemana*". Paradójicamente, mientras Europa, incapaz de constitucionalizar un gobierno económico habilitado para gestionar las interrelaciones y heterogeneidades existentes en su seno, pierde fuelle respecto de los polos dinámicos a escala mundial, sale reforzado el papel de Alemania. Se erige en el "modelo" que habría de ser imitado para salir airoso de esta crisis estructural, lo que expresa un creciente intergubernamentalismo asimétrico. Por primera vez en la historia de la integración europea, una potencia reivindica en solitario su papel hegemónico y pretende trasladar a Europa un modelo de ajuste que prolonga la crisis.

2. LAS DESIGUALDADES SOCIALES INDUCEN UN EQUILIBRIO INESTABLE Y LAS CRISIS

El relato de la crisis, agravada por las debilidades e incongruencias de la propia integración monetaria, tiende a infravalorar la importancia adquirida por los desequilibrios corrientes acumulados en Europa. No resulta ajena a dichos desequilibrios la creciente pérdida de peso relativo de las rentas salariales en la renta nacional a partir de los años ochenta. Este proceso se acentúa a partir de los noventa tras la caída del muro de Berlín y será compensado, hasta el estallido de la crisis financiera, por un relajamiento de la política monetaria en los países centrales entre 2001 y 2005, un acceso facilitado al crédito y un endeudamiento generalizado de los agentes privados. Este era la contrapartida en un entorno de bajos tipos de interés a la institucionalización de una política salarial regresiva. Artus y Pastré (2009: 146) ya adelantaban que al no poder las empresas mantener su rentabilidad sobre recursos propios mediante el apalancamiento financiero, se verían impulsadas a ejercer una mayor presión negativa sobre los salarios y el empleo para intentar incrementar dicha rentabilidad.

Se ha producido un debilitamiento de los controles políticos y sociales sobre la economía que hace que, invirtiendo la lógica del pensamiento de Fitoussi, ya no vivimos tanto en unas democracias de mercado como en unas economías de mercado (Fitoussi, 2004: 48) que muestran una escasa sensibilidad hacia las desigualdades sociales. Al expandirse la globalización comercial y la de los procesos productivos ha arraigado la idea según la cual la eficiencia económica solo se podía lograr mediante un deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores menos cualificados del norte. La pérdida de poder de los asalariados y de las empresas en materia de fijación de los salarios y de los precios, en aquellas economías en las que la gobernanza económica se ha supeditado a satisfacer los intereses del accionista, ha volcado sobre

los asalariados el grueso del ajuste a las nuevas condiciones de competencia internacional (Aglietta, Berrebi, 2007: 131). Esta mayor tolerancia hacia las desigualdades sociales suscita desequilibrios profundos y abre las puertas a la posibilidad de una crisis económica toda vez que la evolución de los salarios reales ya no recoge las mejoras de productividad. Así, según Attali, la sucesión de acontecimientos que desembocaron en la crisis financiera halla su génesis en el “agravamiento de las desigualdades sociales en Estados Unidos y en los países desarrollados, lo que limitó la demanda. Continuó con la decisión implícita de la sociedad norteamericana de sustituir una distribución justa de la renta por el sistema financiero” (Attali, 2009: 114). Una idea compartida y desarrollada por Gaffard y Sarraceno, 2009: 76). Según dichos autores, la exigencia de rentabilidad del capital ya no conservaba relación con la tasa de crecimiento efectiva, lo que ha acarreado una redistribución en detrimento de los hogares más pobres, cuyas rentas provienen únicamente, o casi, del trabajo. Esta redistribución ha influido negativamente en la demanda agregada. Esta ha sido entonces sostenida mediante el juego combinado de un endeudamiento creciente de los hogares e importaciones masivas de productos con bajo precio provenientes de los países emergentes. Aglietta y Rigot sitúan también el origen de la crisis en la expansión de un capitalismo cuyo éxito tiende a ser medido en términos de creación de valor para el accionista y que no duda para ello en imponer una mayor restricción salarial. Así, precisan: “La desconexión entre los aumentos de los salarios reales y las ganancias de productividad, proveniente de una gobernanza de las empresas totalmente volcada hacia una maximización del rendimiento de las acciones, ha provocado un estancamiento o una progresión muy lenta de la mayor parte de las rentas salariales. Correlativamente, ha enriquecido, más allá de lo razonable, una élite financiera que se ha adueñado del poder en las empresas y en las finanzas amparándose en el valor accionarial. Ha derivado de ello que la progresión de las rentas salariales era incapaz de apoyar el crecimiento requerido por los accionistas. La progresión desmedida del endeudamiento era la única manera disponible para desconectar el crecimiento del consumo del de los salarios reales. Los créditos subprimes han sido la punta extrema de un proceso, llevado más allá de lo razonable, de financiación a crédito del sobreconsumo” (Aglietta, Rigot, 2009: 342).

Habermas alude también a la globalización y al poder ascendente de los mercados respecto de los Estados para explicar las consecuencias del nuevo rumbo tomado por la acumulación del capital: creciente concentración de la renta, por no hablar de la riqueza y del patrimonio, creciente incertidumbre e inestabilidad económica, crisis de los ejes que vertebran la política social y un empobrecimiento creciente de amplias capas de la sociedad (nuevos pobres, tanto excluidos del mercado de trabajo como aquellos que permanecen en el mismo) (Habermas, 2012: 23).

Dockès (2009: 56) sostiene que esta crisis es estructural al haberse producido un cambio en el régimen de acumulación. La crisis financiera sería consecuencia de los efectos producidos directa e indirectamente por la crisis del

llamado modelo fordista de acumulación así como por la ruptura del pacto keynesiano de redistribución de las rentas salariales y sociales. Además, como apunta Fitoussi (2013: 106), la acumulación de grandes reservas por parte de Alemania, Japón y muchos países emergentes ha contribuido también a deprimir la demanda global y a alimentar en liquidez a los mercados financieros, lo que ha estimulado su sinrazón y desbordamientos.

Si esta crisis europea resulta ser también, aparte de los excesos financieros, de crisis keynesiana de insuficiencia de la demanda solvente, salir de la misma y dar continuidad al crecimiento pasaría por un nuevo pacto keynesiano de rentas. Esta opción no parece tener mucho recorrido en Europa.

3. ¿ESTIMULA EL AJUSTE SALARIAL LA SALIDA DE LA CRISIS EUROPEA?

En 1956, Jean Duret, Director del “Centre d’études économiques de la CGT” ya denunciaba el carácter potencialmente regresivo desde el punto de vista social de una integración presentada a la ciudadanía como proyecto de paz. Atisbaba que la moderación salarial iba a ser un eje central de la estrategia competitiva. Enunciaba que se invocarían “las duras leyes de la competencia internacional para demostrar que un nivel elevado de empleo solo podrá ser alcanzado si los trabajadores se muestran “razonables” (Denord, Schwartz, 2009: 65).

La crisis económica europea actual no hace sino radicalizar las estrategias competitivas centradas en dicha moderación salarial, tanto más cuanto que la pertenencia a la UME impone drásticas limitaciones y restricciones macroeconómicas a sus Estados miembros. El restablecimiento de la competitividad ya no pasa por la alteración del tipo de cambio y la política presupuestaria, sometida a unas reglas de disciplina férrea, se halla encorsetada por el propio deterioro del ciclo y se ve impedida de asumir un papel contracíclico. Subyace al planteamiento de la restricción salarial extrema la percepción de que estamos inmersos en una crisis de oferta y que sólo el sector exterior puede tomar el relevo y suplir la debilidad de la demanda interna. De la Dehesa ya sostenía antes de los inicios de la UME que la economía española sólo sería rentable y generaría empleo en el marco de la moneda única si era capaz de acometer una serie de reformas estructurales que desembocasen en una mayor moderación salarial. Así, destacaba que la “única” manera que cabía contemplar para crecer más rápido y no perder competitividad era hacer una política salarial y fiscal antiinflacionista que compensara los efectos de una política monetaria que tendería a ser demasiado expansiva y procíclica para el país con mayor crecimiento e inflación dentro de la Unión Monetaria. Así, destacaba: “el país que se encuentre en esta situación tiene que conseguir un alto grado de flexibilidad salarial y laboral y, además, intentar hacer una política fiscal restrictiva que reduzca el déficit público y, al mismo tiempo, utilice el mayor margen de maniobra obtenido para reducir los costes laborales no salariales, a través de una reducción de los impuestos directos sobre el trabajo y/o las contribuciones

a la seguridad social” (Dehesa, 1997: 56). Robert Mundell denunciaba también supuestas rigideces institucionales en los mercados de trabajo europeos (unos excesivos impuestos, un mercado de trabajo regulado en exceso y una red de protección social que habría superado los límites de la eficiencia y de la capacidad fiscal). Depositaba no obstante su confianza en el hecho de que una vez privados de la herramienta del tipo de cambio, los Estados miembros se verían obligados a desregular sus mercados de trabajo, lo que permitiría alcanzar una mayor flexibilidad a la baja del precio del factor trabajo, lo que permitiría rebajar el nivel de desempleo (Mundell, 1998: 15).

La “necesidad” de una mayor restricción salarial sería más sensible en las economías periféricas que gozan de peor especialización sectorial e intrasectorial y que tienen una menor capacidad de diferenciación- innovación del producto. Gozan de una menor productividad total de los factores, su competitividad precio depende relativamente más del coste de la mano de obra y estarían más expuestas a la competencia de las economías “emergentes”.

Este proceso de disciplina salarial se vería reforzado por la independencia del BCE, una de cuyas “virtudes” radicaría precisamente en que contribuiría a asentar y reforzar los procesos de desindexación salarial provenientes de las reformas de desregulación y flexibilización de los mercados de trabajo.

“Las únicas políticas eficaces conocidas contra la inflación son las políticas restrictivas. Funcionan, desafortunadamente, mediante una presión del paro sobre las negociaciones salariales. A poco que se instale la inflación y, antes o después habrá que acudir a una cura de desinflación. Una vez la inflación contenida, queda descartado que vuelva a resurgir: la tentación es fuerte, entonces, de no dejar jamás el paro reducirse demasiado para contener la presión salarial. Y la presión del Banco Central ha de ser mantenida tanto más cuanto que asalariados y empresarios desean “adelantarse” los unos a los otros. Pero si están convencidos de que cualquier desliz de los precios será combatido por las autoridades, que no habrá devaluación reparadora, y que subirse a la escalera inflacionista conlleve costes, entonces los comportamientos de los agentes cambian drásticamente. He ahí el secreto alemán” (Ricé, Wyplosz, 1993: 68).

La desaparición del tipo de cambio y la convergencia de los precios en torno a una tasa de inflación baja llevan a los Estados a perseguir una política de desinflación salarial competitiva calcada sobre la de Alemania. Los ajustes tienden a ser asimétricos en el mundo de la moneda única. Se persigue una bajada de los precios y de los salarios en los países con déficit corriente pero se descarta un incremento de los salarios y del diferencial de inflación en los países con excedentes. Así, por ejemplo, las empresas españolas están recuperando por vía de la reducción de los salarios y por la del paro, lo que incrementa la productividad, parte de la competitividad perdida. La llamada devaluación salarial competitiva interna avanza inexorablemente. Los salarios retroceden y los precios siguen avanzando. Así, según el INE, las rentas sala-

riales han pasado en España del 50,3% del PIB en 2008 al 44,2% en 2012, un mínimo histórico. Mientras tanto, las rentas empresariales escalaban del 44,1% hasta el 46,1%¹. Recuperar la competitividad dentro del área euro exige conseguir una tasa de inflación inferior a la media del área euro de forma prolongada para lograr devaluar el tipo de cambio real. Al no poder acudir a una devaluación del tipo de cambio nominal, se impone una “devaluación salarial interna”. Sin embargo, si esta política propugnada por el FMI se generaliza, acaba incidiendo negativamente en el crecimiento del área euro porque, al igual que ocurre con las devaluaciones “clásicas”, las devaluaciones internas solo pueden funcionar si son aplicadas por un número limitado de países. Mayor sea el número de países económicamente unidos que opte por dicha estrategia y más negativamente se verá afectada la demanda global, lo que producirá mayores efectos recesivos (Coriat, Coutrot, Lang, Sterdyniak, 2012: 79).

Al igual, basar la recuperación en el dinamismo del sector exterior resulta ser un espejismo. En España, por ejemplo, el sector exterior ha tenido un buen comportamiento durante toda la crisis, debido también a la fuerte caída de las importaciones. Es probable incluso que, por primera vez en años, la balanza comercial de bienes y servicios tenga un saldo favorable en 2013. Pero el enfriamiento constante de la economía europea, y de parte de la economía mundial, le resta potencial a un motor que debería sustituir en gran medida al consumo interno para que el empleo comience a levantar cabeza. El sector exterior no puede sustituir la debilidad de la demanda interna en una economía como la española. El 80% del PIB está representado por el consumo interno, privado y público. Por el contrario, las exportaciones netas representan apenas el 2,9% del PIB. Así pues, si la bajada de salarios y los recortes en el sector público reducen el consumo interno un 1%, el PIB se contraerá un 0,8%, por lo que para compensar esa caída, las exportaciones netas deberían crecer cerca de un 30%, y para crear empleo (a partir del 1% de crecimiento del PIB), debería hacerlo a niveles superiores al 70%. Ese escenario al que se agarra el Gobierno para crecer se antoja totalmente irrealista. Asimismo, el FMI advertía en su Informe de octubre de 2013 que si bien las exportaciones estaban siendo el salvavidas de muchas empresas españolas de mediano y gran tamaño, el ajuste de los costes estaba teniendo un efecto “modesto” en la competitividad debido a que “en Grecia, Irlanda, Portugal y hasta cierto punto en España los márgenes de los exportadores han crecido desde la crisis”. Los márgenes empresariales están siendo los grandes beneficiados porque el FMI también señalaba que la buena evolución de las exportaciones no se reflejaba en el empleo. De ahí que resulte difícilmente comprensible la insistencia del gobierno y de la troika en continuar con esa política de rentas suicida. Todo descansa sobre la idea equivocada de que las ganancias de competitividad

¹ Los excedentes brutos de explotación incluyen los beneficios empresariales, las rentas de los autónomos, el dinero ahorrado por las compañías para invertir y los intereses generados por el capital. El peso creciente del empleo autónomo frente al trabajo asalariado y la presión a la baja sobre los sueldos (en contraste con los beneficios empresariales) explican una tendencia que arrancó en los años noventa.

derivan principalmente de los costes salariales cuando la variable clave no es sino la productividad.

Alemania ha aumentado su competitividad mediante la exportación, no sólo por la moderación salarial sino también merced a la innovación y a la calidad tecnológica de sus productos. Asimismo, ha rebajado también las cargas sociales y aumentado el IVA, una política no cooperativa que equivale a una devaluación competitiva en el interior de la zona euro. Así pues, la estrategia europea que consiste en buscar una salida de la crisis mediante las exportaciones no es viable, tanto menos cuanto que las ventas al exterior pueden verse entorpecidas por una apreciación del euro frente a las principales divisas internacionales, lo que anularía parte de los “logros” alcanzados mediante la devaluación salarial. Y también se antoja más incierto el transcurrir de la economía mundial: las economías emergentes se hallan en fase de ralentización y el propio crecimiento de la zona euro va a ser particularmente débil (-0,3% en 2013, no superior al 1% en 2014).

Por otra parte, cualquier contracción de los salarios nominales, no compensada por una rebaja similar del nivel general de los precios, conlleva un incremento del peso real de la deuda de los hogares y de las empresas. Trabaja el desapalancamiento financiero, prolonga la situación de crisis y retrasa el saneamiento de las finanzas públicas. La combinación de reducción de salarios y destrucción de empleo incrementa los riesgos que implica por sí misma toda devaluación salarial: la caída excesiva del consumo interno y mayor dificultad de los afectados para hacer frente a las deudas contraídas.

“Keynes insistió en que una decisión de ahorrar no equivale a una orden de consumo futuro. Su teoría del ahorro relacionado con la “preferencia por la liquidez” se sitúa en su “paradoja del ahorro”. Si todos quieren ahorrar más, las empresas venderán menos y por lo tanto disminuirá la producción, a menos que aumente al mismo tiempo el incentivo para invertir. Así pues, cuanto más “ahorradora” sea una sociedad, más dificultades tendrá para mantener el pleno empleo. Además, como las recuperaciones aumentan la cantidad ahorrada, simplemente como consecuencia de la elevación de las rentas, el ahorro y la inversión pueden igualarse antes de que se recupere el nivel de pleno empleo. Este era el origen de la opinión de Keynes de que, en condiciones de laissez-faire, las recuperaciones tienden a decaer. Es el gasto, no el ahorro, lo que genera producción y empleo; y cuando el gasto es insuficiente con respecto a los ingresos, el resultado es el paro” (Skidelsky, 2009: 113-114).

Para Keynes, que atiende el circuito económico global, una reducción de los salarios, que contribuye a rebajar los costes de producción e incide potencialmente de forma positiva en la rentabilidad, puede no obstante tratar el retorno al equilibrio en el mercado de trabajo si reduce el volumen de la demanda solvente. Los desequilibrios observados en el mercado de trabajo no tienen por qué responder a disfunciones en dicho mercado. Aunque los salarios se hallaran

en su nivel de equilibrio podría existir paro debido, por ejemplo, a fallos en los mercados financieros (Fitoussi, 2013: 33-35). Así, si los tipos de interés son demasiado elevados o si prevalece una fuerte restricción de crédito (restricción de liquidez) ello impactaría en el consumo de los hogares que se colocaría por debajo de lo deseado e influiría también en la capacidad de inversión de las empresas. Al reducirse la demanda que les es dirigida recortarían sus volúmenes de producción y de empleo y un recorte de los salarios no solo no resolvería el problema sino que lo agravaría al endurecer la restricción de liquidez de los hogares. Los gobiernos europeos se han decantado por unos ajustes económicos que provocan más paro y unos recortes abultados de los componentes centrales de las políticas sociales. Una lógica de ajuste que resulta económicamente contraproducente y prolonga el estado de crisis. Keynes ya analizó la dinámica del crecimiento. La inversión no sólo depende de la tasa de ahorro y del coste del capital sino que va unida a las perspectivas de beneficios reales y éstas dependen de las ventas. Ello cuestiona el postulado liberal según el cual el nivel de empleo siempre mejora si se produce un ajuste a la baja de los salarios. Para que la rentabilidad potencial del capital sea real, han de ser creadas unas condiciones favorables, tanto del lado de la oferta (unas expectativas favorables de rentabilidad), imperativo aún mayor en economías abiertas a la competencia internacional, como del de la demanda. La relación entre las políticas de oferta y de demanda es circular. Como subraya Frémeaux (1998: 124), “El capitalismo no rima espontáneamente con pleno empleo: cuando el crecimiento es fuerte y pasa a ser escaso el número de trabajadores en búsqueda de un empleo, los salarios suben y los beneficios bajan. ¿Por qué seguir produciendo e invertiendo en tales condiciones? Si, por contra, los salarios bajan y la demanda es insuficiente, las empresas ya no tienen motivo para desarrollar la actividad. El crecimiento de la actividad requiere, por tanto, innovación, una tasa de beneficio suficiente y una demanda sostenida. Un equilibrio mecánico que no se alcanza espontáneamente mediante los mecanismos de mercado. Motivo por el cual, si vienen a faltar las instituciones y una política económica adecuada emprendida a nivel pertinente, el capitalismo tiende a pasar por períodos de crecimiento seguidos por otros de sobreproducción marcados por la deflación, el paro y la miseria”.

Así, por ejemplo, se detecta en la periferia europea que pese a la mejora de la rentabilidad del capital, medida por la participación de las rentas del mismo en la distribución de la renta nacional, el paro masivo, la contención salarial, el recorte de las prestaciones por desempleo, la pérdida de poder adquisitivo de las pensiones, el incremento de los impuestos indirectos y directos etc. han producido una atonía del consumo privado que incide negativamente en la inversión. Para Fitoussi, es un error que todos los gobiernos europeos pretendan ganar cuotas de competitividad apostando por una reducción de los costes salariales, por las formas regresivas de flexibilidad laboral etc. Le parece que al existir un problema de demanda global, la crisis ha contribuido a que estas estrategias competitivas, volcadas en sostener la oferta, sean aún más caducas en la actualidad (Fitoussi, 2011: 10-11).

Además esta estrategia centrada en la contención permanente de los costes salariales permite lograr ganancias de competitividad a corto plazo pero traba la introducción del cambio técnico y el logro de mayores ganancias de productividad a más largo plazo cuando la variable central para medir la sostenibilidad salarial no es otra que la productividad del trabajo. Un país desarrollado no sólo gana cuotas de mercado intentando alinear sus salarios sobre los que los tienen más bajos. Los esfuerzos tecnológicos son decisivos. Resulta un esfuerzo vano intentar mejorar la competitividad y preservar el empleo manteniendo la especialización en los productos más banalizados fruto de tecnologías y procesos de producción más asimilados y difundidos. Como apuntara Boyer (1986: 52), acudir a las formas más fáciles de flexibilidad puede significar un retroceso en la jerarquía de la división internacional del trabajo. La propia OCDE ha llegado a cuestionar la lógica competitiva basada en la institucionalización de los bajos salarios en las economías desarrolladas.

“Los nuevos puestos de trabajo, sobre todo en los sectores de bienes comercializables, necesitarán cada vez más conocimientos. En un mundo globalizado, los países de la OCDE no pueden obstinarse, frente a la competencia de países con bajos salarios, en fabricar productos intensivos en mano de obra con baja remuneración. El principal instrumento para crear empleos debe ser mejorar la productividad en las empresas que poseen sólidas capacidades de innovación y de explotación eficaz de tecnologías” (OCDE, 1994: 34).

Hasta la Comisión Europea, planteamiento inconcebible en la actualidad, se manifestaba circunspecta en cuanto a la relación positiva a largo plazo entre moderación salarial y ventajas competitivas duraderas.

“Al igual que los costes salariales tan sólo constituyen un elemento de los costes salariales relativos, los costes de producción tan sólo son un elemento de la competitividad. Los factores no referidos a los costes pueden tener una importancia similar o superior y su importancia tiende a elevarse según se va incrementando la renta real... Además, la relación entre los costes salariales relativos y la competitividad no está claramente establecida como lo demuestra el rendimiento comercial de algunos Estados miembros... Por lo tanto, una política basada sobre todo en bajos salarios no garantiza necesariamente el incremento de las partes de mercado de la Comunidad” (Commission européenne, 1991).

La política de desinflación salarial competitiva ha surtido efectos en Alemania, *economía ya volcada con anterioridad hacia la exportación* que goza de una muy buena especialización de su sector manufacturero, lo que la posiciona muy bien para sacar provecho del dinamismo de las economías emergentes. Además, pese a la moderación salarial que en parte se impone tras la Agenda 2010 y en parte se pacta en los convenios colectivos, sus niveles salariales son superiores a los de los países que pretenden seguir sus pasos. Una

vez se generaliza a Europa, y no se goza ya de la muleta del endeudamiento, el continente se adentra en una fase prolongada de “crecimiento blando” cuando no de recesión. El estancamiento de los salarios ha sido un desencadenante de la crisis financiera y económica. En la actualidad, presentado como respuesta a la misma, actúa como un elemento de debilitamiento de la recuperación en Europa². Así, crecen las dudas en torno a la calidad de las deudas soberanas, lo que contribuye a mantener las primas de riesgo de algunos países en niveles relativamente altos³. El curso de austeridad a toda costa impuesto por la canciller alemana ha fracasado. Los nuevos multiplicadores barajados por el FMI señalan que cada reducción del gasto público lleva a un deterioro de la situación económica y, con ello, a una caída de la recaudación fiscal que hace que la deuda, en lugar de bajar, aumente. También podemos deducir de ello que si los duros recortes llevados a cabo en los países en crisis no han sido muy satisfactorios desde el punto de vista fiscal, ello no se debe a que la consolidación no haya sido suficientemente rigurosa sino que es la consecuencia de una austeridad extrema que va contra los propios objetivos perseguidos.

La supuesta solución del ajuste mediante devaluación interna para recuperar competitividad no deja de ser problemática. Si todos los salarios, rentas y precios bajasen en idéntica proporción, permanecería incambiado el reparto de la renta entre los diversos grupos sociales y no se verían alteradas las demandas de los diversos agentes económicos. Pero en el mundo real, configurado en torno a unas relaciones de fuerza entre grupos sociales, las bajadas de precios y de salarios no son simétricas y dan lugar a un nuevo reparto de la renta en beneficio de los grupos económicamente más poderosos. Por no hablar de los riesgos de suscitar una espiral deflacionista que precipitaría a muchas economías en la depresión (Coriat, Coutrot, Lang, Légé, Sterdinyak, 2012: 59-60).

4. LA UME: UNA MÁQUINA QUE FABRICA HETEROGENEIDADES NO COMPENSADAS POR UNA IMPROBABLE OPCIÓN “FEDERALISTA”

Para Artus y Gravet (2012: 27), el euro actúa como una máquina que fabrica heterogeneidades. La desaparición del tipo de cambio lleva a una reorganización de la producción en base a las ventajas comparativas. Al desaparecer el riesgo cambiario, la industria ha tendido a concentrarse aún más en el Norte de Europa, saliendo beneficiada Alemania. La renuncia a la moneda nacional acentúa las especializaciones en torno a las ventajas comparativas y al incidir en la desindustrialización de muchas economías con menor productividad agrava el desempleo (Rodríguez, Ortiz: 1997). De hecho, uno de los principales problemas actuales de Europa reside en su tendencia creciente a la desindustrialización. Antes de la UME, producir bienes industriales en el Norte

² Boccara, (2011), p. 64.

³ Boyer, (2011), p. 210.



para exportarlos hacia el Sur conllevaba el riesgo de la devaluación en estos países. Proseguir con la exportación requería bajar el precio de venta de los productos que se quería exportar y su producción podía resultar no rentable en el Norte, el cual estaba también sometido a una mayor competencia del Sur, sobre todo en los sectores donde prima la competencia precio. Krugman ya ha demostrado que la integración económica y comercial induce una mayor heterogeneidad de las estructuras y especializaciones productivas al tender a especializarse los países en aquellos sectores en los que gozan de ventajas comparativas, que pueden ser reforzadas mediante la adquisición de ventajas competitivas. Prolongando ese análisis, Artus y Gravet diferencian según se trate de una especialización intra o intersectorial. En caso de especialización intrasectorial, el grado de especialización es más progresivo y menos radical. Los países no se especializan en la producción de algunos bienes, abandonando la producción de otros, sino que intentan volcarse en la producción de las gamas altas en el seno de cada grupo de bienes. Un país no deja de producir coches sino cierto tipo de coches. La situación es diferente si la especialización es intersectorial. La especialización resulta ser radical al abandonarse la producción de ciertos bienes para volcarse en la de otros bienes distintos. Obviamente mayor sea la especialización intersectorial mayor será la tendencia a la heterogeneidad de la zona euro y la posibilidad de que padecza unos shocks asimétricos. Apuntan, dato preocupante, que “el grueso de las transformaciones consecutivas a la creación de la zona euro tiene más que ver con una especialización intersectorial que intrasectorial”. En su opinión, la Unión Monetaria ha inducido claramente una especialización intersectorial que ha modificado las estructuras productivas nacionales. Entienden que el Norte de la zona euro conserva una especialización industrial, mientras que el Sur se desindustrializa y se especializa en la producción de bienes (servicios) no exportables (Artus, Gravet: 2012: 35).

La UME ya fue constituida por economías con heterogeneidades marcadas y su asentamiento, lejos de reabsórbelas o atenuarlas, ha profundizado en las mismas. La idea central de estos autores es que la crisis de la zona euro es ante todo una crisis de las balanzas de pago: algunos países acumulan deudas externas y ello puede desembocar en grandes dificultades para encontrar las correspondientes fuentes externas de financiación. Muchos países pueden ver comprometida su solvencia externa si los capitales dejan de fluir de las zonas excedentarias ubicadas en el Norte de Europa hacia el Sur deficitario. Al no poder financiar su déficit exterior o renovar su deuda externa, “eso se transforma en una crisis de las finanzas públicas puesto que los Estados tienen entonces dificultades para financiar sus déficits públicos” (Artus, Gravet, 2012: 18).

La desaparición del riesgo cambiario va a acentuar la tendencia a la desindustrialización de algunos países europeos y la devaluación interna produce efectos más negativos sobre el crecimiento y el empleo que la devaluación cambiaria. Al final provoca una mayor desindustrialización en los países que no ostentaban una especialización sectorial dinámica. En caso de devaluación, el ajuste pasa por el estímulo de la competitividad y de las exportaciones. En

caso de ajuste mediante una bajada de los salarios, *caso de que los precios sean más rígidos a la baja*, el ajuste pasa por una depresión de la demanda interior y de las importaciones. Lo que produce un efecto negativo sobre el empleo y agrava la depresión de la demanda interior.

Pretender reequilibrar el comercio exterior mediante la compresión de la demanda interior y unas fuertes reducciones salariales produce unos efectos recesivos que traban el retorno al equilibrio presupuestario. De ahí que deberían ser compensados los efectos de los desequilibrios externos mediante la fórmula del federalismo presupuestario, un sistema organizado de transferencias de rentas, si bien este resulta políticamente inviable a medio plazo. En cualquier caso, una eventual opción “federalista” conllevaría una fuerte condicionalidad para los Estados de la Federación beneficiarios del apoyo común. En ningún caso se va a entregar un cheque en blanco. Ello significa que las políticas de los Estados deberían ser validadas por los demás. Ello no resulta necesariamente negativo. Todo depende del sustrato ideológico y orientación dada a las políticas macroeconómicas llevadas a cabo. Ahora bien, esta validación por parte de una autoridad comunitaria, a la que ya están sometidas de hecho las economías periféricas, plantea muchos problemas. Al aceptar la supervisión de una autoridad supranacional, capacitada para imponer alteraciones en las líneas presupuestarias, los parlamentos nacionales se verían desposeídos de su soberanía nacional. ¿Lo aceptarían los parlamentos francés y alemán? El federalismo presupuestario, con ser necesario para dotar la UME de estabilidad, tiene que sortear una tal cantidad de escollos técnicos y políticos que no parece factible a medio plazo.

Si se descarta definitivamente la opción federalista, cada país de la UME debería perseguir el equilibrio de su balanza de pagos por cuenta corriente para evitar caer eventualmente en el pozo de la insolvencia al no ser compensados los desequilibrios por unos flujos de renta asociados al federalismo. Pero, resulta imposible que todos los países se hallen simultáneamente en situación excedentaria. Algunos se especializan en sectores exportadores y otros no lo logran (predominancia de gamas más bajas o peso excesivo de los servicios no exportables). La especialización entre países genera necesariamente desequilibrios externos entre países europeos. Destacan que, “Puesto que se impone detener la acumulación de deudas externas, los países deficitarios tienen entonces que hacer desaparecer sus déficits. Si están fuertemente desindustrializados, eso no puede provenir de una ganancia de competitividad o incluso mediante la salida de la unión monetaria ni mediante la devaluación o la depreciación de la moneda común, sino únicamente a través de una bajada del poder adquisitivo, y debido a ello, una contracción de la demanda y de las importaciones” (Artus, Gravet, 2012: 153). La devaluación salarial interna, opción defendida por el FMI y la Comisión Europea, sesga contra el crecimiento y el empleo y, como demuestran los hechos, resulta suicida y contraproducente para reequilibrar las cuentas públicas.

5. LA ESTRATEGIA NO COOPERATIVA REVELA QUE EL “MODELO” ALEMÁN NO ES EXTRAPOLABLE A EUROPA

Alemania, que ha optado desde finales de los noventa por una estrategia no cooperativa de desinflación salarial competitiva intracomunitaria, parece considerarse a sí misma como el modelo que han de imitar los demás países europeos para salir de la crisis. Todos los europeos deberían adoptar su “Agenda 2010”. Ahora que está tan de moda referirse al “modelo alemán” conviene precisar que una parte sustancial del empleo creado es precario y a tiempo parcial⁴. Tampoco sobra recordar que Alemania no ha concedido la prioridad en la gestión de la crisis al ajuste vía desempleo sino a la búsqueda de una mayor flexibilidad interna negociada con los sindicatos con recortes de la jornada laboral, sistemas variables de jornada laboral, alternativa del *kurzarbeit* etc. Todas estas fórmulas se articulan en torno a reducciones temporales del tiempo de trabajo cuando la coyuntura es muy adversa a cambio de no deshacerse del capital humano. Mientras, las oficinas de empleo subvencionan programas de formación continua, reciclaje profesional y compensan hasta el 60% del salario de las horas no trabajadas. Una mano de obra relativamente cualificada es considerada como un valioso potencial que permite a las empresas mantener su competitividad, adaptarse de inmediato a los cambios de ciclo, mejorar la productividad y ganar cuotas de mercado.

Pero la creciente dualidad laboral hace que el salario medio ha bajado un 4,2% entre 2000 y 2010 (Larroutu, 2012: 37) y el peso relativo de los salarios en el valor añadido se ha visto recortado en 4 puntos entre 2000 y 2007. Alemania se ha vuelto aún más competitiva y ha logrado abultados excedentes corriente rebajando los salarios, una política que se ha suavizado no obstante en 2012-2013 y que podría augurar un sesgo más favorable para el consumo de los hogares. El excedente corriente ha ascendido en 2012 al 6,5% del PIB. El crecimiento alemán habría sido superior de no haber estado amputado por la crisis de la zona euro. El 45% de las exportaciones alemanas tiene por destino la zona euro. Se estima que la restricción presupuestaria de los demás Estados miembros de la eurozona, reduciría su crecimiento en 0,9 puntos porcentuales de PIB en 2013 y en 0,8 puntos en 2014 (Le Bayon, 2013).

EVOLUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS ENTRE 1999 Y 2007

Alemania	-0,1%
Austria	+5,9%
Finlandia	+9,1 %

⁴ Las cuatro leyes Hartz han permitido fomentar el autoempleo, las subcontrataciones y los minijobs sin contribuciones sociales así como recortar el importe de las prestaciones por desempleo. El pilar primero del nuevo milagro alemán radica en una fuerte dualización del mercado de trabajo.

Bélgica	+ 13,5%
Francia	+ 15,6%
Países Bajos	+ 18,5%
Italia	+ 22,0%
Portugal	+ 24,2%
Grecia (2000-2007)	+ 24,5%
España	+ 27,9%
Irlanda	+ 30,9%
Media zona euro	+ 13,0%

Fuente: Banco Central Europeo. (Jamet, 2012: 93)

¿Pero constituye el modelo de excelencia que debería ser seguido por todas las economías de la zona euro? ¿Es extrapolable al resto de Europa? Ciertas políticas que pueden surtir efectos en alguna parte y bajo condiciones muy precisas pueden fracasar estrepitosamente si se pretenden generalizar. El país ha privilegiado un modelo de crecimiento “neomercantilista” volcado hacia la conquista de mercados externos siendo destacable el crecimiento de las exportaciones destinadas al resto de los países de la Unión Europea.

“El consumo global de los hogares alemanes tiende a contraerse año tras año. La proporción del consumo en el PIB nacional no supera el 35% en la actualidad. La fuerza incontestable de las exportaciones alemanas suscita los comentarios extasiados de los periodistas económicos que nos señalan el modelo alemán como si toda Europa pudiese germanizar sus economías, y como si todos los países fueran capaces de acumular excedentes, cuando los excedentes de unos tienen como contrapartida matemática el déficit de los otros. Contrapunto a esta debilidad es que la parte de las exportaciones ha proseguido una trayectoria ascendente desde hace veinte años: situada en un 26% del PIB en 1991 (28% en 1997), ha superado en 2007 el 48% (26% en Francia) y luego ha retrocedido al 40% en 2008-2009 para luego retomar su camino ascendente” (Gréau, 2010: 5-6).

Además, al optar Alemania por restringir el crecimiento de su mercado interno, no solo lo fía todo a las exportaciones en materia de crecimiento sino que recorta también sus importaciones. Las economías de los demás Estados miembros soportan su crecimiento económico al precio de un creciente déficit externo. La estrategia alemana, que sesga contra los intereses de sus socios europeos, es una estrategia nacional de recuperación de la competitividad para absorber el shock de la reunificación y de sobrevaloración del marco cuando se hizo la transición al euro. La austeridad fiscal no logró reducir el déficit. Ello provino de unos crecientes excedentes corrientes estimulados por los recortes salariales, unos excedentes que tienen su contrapartida en los déficits de la ma-

yor parte de los países europeos respecto de Alemania. El “modelo” alemán necesita los mercados europeos y no es extrapolable a Europa. Como señala Sapir (2012: 64), la crisis actual no proviene únicamente de unas políticas económicas ineficientes (Italia) o peligrosas (caso de España y en parte de Portugal) o de políticas fiscales laxas (caso de Grecia). Es ante todo producto de que Alemania ha desequilibrado la zona euro mediante su política de depresión de la demanda interna. Así, los déficits comerciales de otros países (España, Italia o Francia) se disparan en beneficio de los excedentes de Alemania. Asimismo, este autor recalca que el agravamiento de las condiciones comerciales en el seno de la zona euro ha conllevado bien un endeudamiento privado muy fuerte de los hogares y de las empresas, bien un incremento del endeudamiento público.

De hecho, los excedentes comerciales de Alemania, luego reciclados hacia otros países europeos, se han disparado tras la implantación del euro. Alemania, país que más se ha beneficiado de la integración europea en términos de mercado, al igual que se beneficia actualmente de una refinanciación de su deuda a tipo de interés real negativo, se ha decantado por la estrategia del polízón clandestino. Se ha beneficiado de los estímulos públicos y privados de sus socios europeos.

Entre 1999 y 2008, debido también a su menor productividad, los costes laborales unitarios (CLU) han crecido entre un 20-25% más en España, Portugal, Grecia, Italia o Irlanda que en Alemania. Las heterogeneidades estructurales y los desequilibrios que acarrean, y que son causas centrales de la crisis actual, se han intensificado en la zona euro. Mientras aumentaban los excedentes corrientes de algunos países -Alemania, Austria, Holanda, Finlandia- se deterioraban los déficits de Grecia, Irlanda, Portugal, España o Francia. No ha dejado de apreciarse durante dicho periodo el tipo de cambio efectivo real de estos países respecto de Alemania en base a la evolución relativa de los CLU (Duwicquet, 2013/1; 62).

Por otra parte, el “milagro alemán” no se puede entender si se omiten las *fortalezas acumuladas por la economía en torno a sus sectores industriales tradicionales*. Alemania ha aumentado su competitividad mediante la exportación no sólo mediante la moderación salarial y el recorte de las cargas sociales, fiscalmente compensado por un aumento del IVA (una política no cooperativa que equivale a una devaluación competitiva en el interior de la zona euro), sino mediante la innovación y la calidad tecnológica. Esas fortalezas salen reforzadas ahora por la imposición de un nuevo modelo laboral que potencia las desigualdades relativas, si bien sus costes salariales e impuestos siguen colocándose en la franja alta de la Unión Europea.

Este “modelo”, basado en fuertes ventajas competitivas acumuladas en el sector manufacturero, resulta tanto menos extrapolable cuanto que el exceso de ahorro del Norte de Europa y las políticas laxas del BCE entre 2001 y 2005, que han beneficiado a Alemania que estaba en crisis de crecimiento, generaron abultados excedentes corrientes que han servido para financiar el exceso de deuda privada de la periferia y ha alimentado la burbuja inmobiliaria de muchos países, entre los cuales destaca España. Los países con déficit

corriente, que parecían haberse liberado de la restricción externa entre 1999 y 2009, han contado con los préstamos externos para compensar el insuficiente nivel de ahorro interno. Pero la crisis de la deuda soberana iba a volver a ponerla de actualidad. Asimismo, la moneda única ha dotado a los países con moneda débil de un poder adquisitivo desconectado de su potencia económica real y les ha llevado a endeudarse más. Pero luego, pasado un tiempo, confrontados a una merma de su competitividad y a un sobreendeudamiento insostenible, se ven amenazados por un riesgo de insolvencia (Comin, 2012: 47-48).

Añadido a este factor de desequilibrio intracomunitario es que si todos los países europeos fuesen como Alemania, discurso más comúnmente oído o leído, la capacidad de exportación del conjunto de la zona euro hacia el resto del mundo sería de tal magnitud que cabe preguntarse de dónde provendría la demanda necesaria para absorber dichos excedentes. La economía de la zona euro parece haber tocado suelo en 2013 pero el verdadero reto es despegar y responder a la crisis social. La esperanza está depositada en las exportaciones, ¿pero exportaciones adónde? La economía de EE UU aún no es bastante dinámica y la de los emergentes está frenando. Sí bien a largo plazo el comercio mundial no es un juego de suma cero, a corto plazo todas las economías no pueden ser *simultáneamente* competitivas. Los déficits de unas son los excedentes de otras. La debilidad de la demanda interna *europea* no puede ser sustituida por exportaciones, tanto menos cuanto que el euro se mantiene en valoración elevada respecto de las principales divisas internacionales. La valoración del euro ha dañado los intereses exportadores de aquellas economías que tenían una moneda tradicionalmente más débil y ha beneficiado relativamente más al país cuya moneda tendía a apreciarse en solitario antes del euro.

La opción alemana obliga a los demás países a adoptar políticas restrictivas similares y a perseguir unas estrategias no cooperativas de desinflación competitiva. En lugar de optar como en los ochenta y noventa por las devaluaciones monetarias, los países de la eurozona persiguen una desinflación competitiva de tipo salarial, lo que lleva al “crecimiento blando” en Europa, cuando no a una nueva recesión. Veintidós años tras Maastricht, los países de la UE, que carecen de cualquier atisbo de federalismo presupuestario y fiscal, apuestan por la adopción de medidas de política económica que empobrecen a los vecinos y les trasladan la resolución de sus desequilibrios internos y externos.

Europa necesita que Alemania renuncie a su política de intransigencia salarial y reoriente su crecimiento hacia el consumo interno (opción cooperativa que parece poco probable, aunque se están percibiendo aumentos salariales en ciertos sectores que resultan alentadores). Si Alemania aceptara estimular su consumo interno y generar un diferencial de inflación, aumentar sus inversiones públicas, una de las más bajas de la UE, y reducir los impuestos, su superávit comercial meraría, lo que ayudaría a las economías periféricas de Europa a recuperar su pulso económico y devolver su deuda externa. En estos momentos, el dinamismo de la recuperación en países como España e Irlanda es tributario del de sus exportaciones. Para que los países europeos

en crisis fueran capaces de emular el éxito de Alemania, tendrían que gozar de un entorno comparablemente favorable. Ahora, le incumbiría a Alemania impulsar una expansión diferencial así como aceptar un cierto deslizamiento de su tasa de inflación. La experiencia alemana no es pues, como pregonan los dirigentes alemanes, un argumento a favor de la austeridad unilateral en los países damnificados de Europa. En realidad, es más bien un argumento a favor de unas políticas más expansivas en los países que gozan de un cierto margen de maniobra y de una gran autonomía respecto de los mercados. Pero caben pocas esperanzas: los gobernantes alemanes siguen aferrados a una política errónea según la cual la prosperidad requiere ajustes *drásticos y generalizados* del gasto y de los salarios *en la eurozona*, es decir, sufrimiento. Si no se aprovecha el margen de maniobra del que disponen economías exportadoras como Alemania, cuyas finanzas están saneadas, se corre el riesgo de que se contraiga el crecimiento de la eurozona, lo que acabará impactando negativamente en la propia capacidad de crecimiento de las economías centrales de la zona euro, incluida Alemania pese a que los datos adelantados de crecimiento (0,7%) para el segundo trimestre 2013 sean esperanzadores tras el estancamiento padecido en el primer trimestre. Pero una ventana abierta no hace la primavera.

Los principios de una *gobernanza económica europea más equilibrada* requerirían, como ocurre con el Pacto de Estabilidad Fiscal, que los desequilibrios fueran reabsorbidos de forma coordinada y simétrica: los países con excedente corriente deberían llevar a cabo políticas expansivas del gasto privado y público y deberían aceptar crear un diferencial de inflación positivo respecto de los países deficitarios para favorecer la depreciación del tipo de cambio real de estos últimos (Rodríguez Ortiz, 2012).

El hecho de que muchos países estén endeudados en exceso les lleva a tener que recortar su deuda. Ello significa que la demanda interna de estos países va a seguir siendo débil y que deberán compensar esa debilidad arrojando excedentes corrientes. Keynes ya abogó en Bretton Woods por introducir este principio racional de ajuste simétrico para gobernar el sistema de tipos de cambio fijos, si bien su propuesta fue descartada. Adelantó que centrar únicamente el ajuste en los países deficitarios resultaba contraproducente para el crecimiento económico mundial, idea compartida por Pettis.

“La Unión no debería obligar a España y a los demás países deficitarios a restablecer el equilibrio mediante un hundimiento de la inversión y un desempleo elevado. La afirmación de que con el conjunto adecuado de políticas laborales y fiscales España puede realizar reformas para recuperar el crecimiento es un mito. Es sorprendente que los políticos sigan insistiendo en ello, ya que la historia de las crisis ha demostrado repetidamente que es un error. Por ello, hay que obligar a Alemania y a los demás países que registran superávit a suspender las políticas que llevaron sus tasas de ahorros a unos niveles artificialmente altos. Solo de esta manera pueden aumentar automáticamente

las tasas de empleo españolas y de otros países deficitarios, sin exigir un abandono de la moneda única. Los países con superávit son tan responsables como los países con déficit de las terribles políticas europeas y deben compartir la carga del ajuste corrigiendo sus propias distorsiones económicas” (Pettis, 2012: 128).

Cabe destacar además que la ausencia de obligación de ajuste para los países excedentarios quedaba no obstante compensada en Bretton Woods, y más aún a partir de 1971, por la posibilidad que tenían los países con déficit de acudir a la devaluación. Esta vía ha quedado totalmente negada en la Unión Monetaria Europea (Spence, 2012: 203).

De hecho, el FMI pedía en su Informe anual sobre Alemania publicado a principios de agosto de 2013 que equilibrara su crecimiento para ayudar a la eurozona. El Directorio del FMI subraya que: “Dado el tamaño de la economía alemana y sus grandes desequilibrios externos, un crecimiento más fuerte y equilibrado de Alemania resulta crucial para alcanzar una recuperación duradera de la eurozona”. El FMI constata que las exportaciones alemanas a la zona euro se desaceleraron debido a la recesión económica que afecta a varios países, una situación que provocó una contracción de la actividad económica a finales de 2012. La atonía europea tendrá un impacto directo en el crecimiento económico alemán que sería de solo un 0,3% en 2013, para llegar a un 1,3% en 2014 y años sucesivos. Así, mientras que se espera que el consumo mantenga un comportamiento favorable gracias a las favorables condiciones del mercado laboral y de los acuerdos salariales, el fondo advierte de que las exportaciones alemanas a la zona euro “sólo se recuperarán de forma gradual”, mientras las expectativas para los emergentes se han debilitado. Por el contrario, lectura simétrica, el FMI pedía en su Informe anual sobre España un acuerdo entre patronal y sindicatos orientado a rebajar los salarios nominales un 10% adicional escalonado sobre dos años.

Ahora, los costes laborales unitarios están evolucionando de forma opuesta entre Alemania y España inmersa en una estrategia de devaluación salarial interna. Según datos de Eurostat relativos al tercer trimestre de 2012, si se considera el año 2005 como referencia y base 100, el coste laboral se sitúa en 111,6 puntos para el conjunto de la UE-27 y en 112,3 para la Unión Monetaria. El coste español se sitúa en 107,2. Los costes laborales alemanes parecen estar abandonando la senda de gran moderación iniciada a finales de los 90.

6. CONCLUSIONES

La crisis actual es una crisis estructural que señala los límites del anterior régimen de acumulación basado en una restricción salarial compensada por el endeudamiento privado. Una de las opciones preferidas por los gobernantes para salir de la misma es la de imponer una mayor restricción salarial, sobre todo en las economías europeas más fragilizadas por la crisis de la deuda soberana y su dependencia respecto de la financiación externa. Pero ahora, los



efectos negativos de la crisis de crecimiento no podrán ser contrarrestados por el retorno a una economía del endeudamiento y en muchos países el sector público no puede asumir el papel de palanca del crecimiento. Sin embargo, también cala la percepción de que la crisis está siendo utilizada para culminar unas reformas que se vienen persiguiendo desde los años ochenta. Lo que antes aparecía como políticamente imposible pasa ahora a ser percibido como económicamente inevitable. Bergsten (2012: 112), un autor poco sospechoso de antieuropismo, ha de reconocer que “ni Alemania ni el BCE tienen intención de poner fin a la crisis con rapidez. Su objetivo es, más bien, servirse de la crisis para realizar las reformas económica adicionales necesarias para crear una economía europea fuerte a largo plazo”.

Salir de la crisis implica dar prioridad a las políticas expansivas en las economías que gozan de un mayor margen de maniobra para suplir la insuficiencia potencial de la demanda global. Pero al final, el problema de Europa parece ser político: la imposibilidad de superar una gobernanza restrictiva para constitucionalizar un gobierno económico europeo.

Parafraseando a Delors, nos podemos preguntar si Europa sigue teniendo ambiciones y, si tal fuera el caso, tendría que ser congruente con las mismas y dotarse de las reglas e instituciones necesarias para satisfacerlas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aglietta, M. (2008): *La crise*, Michalon, Paris.
- Aglietta, M. (2012) : *Zone euro: éclatement ou fédération*, Michalon, Paris.
- Aglietta, M., Berrebi, L. (2007): *Désordres dans le capitalisme mondial*, Odile Jacob, Paris.
- Aglietta, M., Rigot, S. (2009): *Crise et rénovation de la finance*, Odile Jacob, Paris.
- Artus, P., Virard, M.P. (2008): *Globalisation: le pire est à venir*, La Découverte, Paris.
- Artus, P., Pastré, O. (2009): *Sorties de crise*, Perrin, Paris.
- Artus, P., Gravet, I. (2012): *La crise de l'euro*, Armand Colin, Paris.
- Attali, J. (2009): *¿Y después de la crisis qué...?*, Gedisa, Barcelona.
- Banco de España (1997): *La Unión Monetaria Europea*, Banco España, Madrid.
- Beck, U. (2012): *Una Europa alemana*, Paidós, Barcelona.
- Bergsten, F. (2012): “Por qué el euro sobrevivirá”, *Política Exterior*, nº 150, noviembre-diciembre, Madrid.
- Boccaro, P. (2011): *La crise systémique Europe et monde: quelles réponses?*, Le Temps des Cerises, Paris.
- Bourguinat, H., Briys, E. (2010) : *Marchés de dupes. Pourquoi la crise se prolonge*, Maxima, Paris.
- Boyer, R. (1986): *Flexibilité des marchés du travail et/ou recherche d'un nouveau rapport salarial*, CEPREMAP, Paris.
- Boyer, R. (2011): *Les financiers détruiront-ils le capitalisme?*, Economica, Paris.

- Comín, F. (2012): "El dilema histórico de Europa: integración frente a conflicto", *Gaceta Sindical*, nueva etapa, nº 18, junio, Madrid.
- Commission européenne (1991): *L'emploi en Europe: 1990*, Luxembourg.
- Coriat, B., Coutrot, T., Lang, D., Sterdyniak, H. (2012): *-L'Europe mal-traitée, Les liens qui libèrent*, Paris.
- Coriat, B., Coutrot, T., Lang, D., Lége, P., Sterdyniak, H. (2012): *La espiral de la austeridad: España intervenida*, Pasos Perdidos, Madrid.
- Dehesa G. (1997-1998): "La convergencia real de España en una Unión Monetaria", *Información Comercial Española*, nº 767, diciembre-enero, Madrid.
- Dévoluy, M. (2011): *L'euro est-il un échec?*, La Documentation Française, Paris..
- Dockès, P. (2009): "Croissance: adaptation ou rupture?", in: Dockès, P., Lorenzi, J-H. (Dir.): *Fin de monde ou sortie de crise?*, Perrin, Paris.
- Denord, F., Schwartz, A. (2009) : *L'Europe sociale n'aura pas lieu*, Raisons d'agir, Paris.
- Duwickquet, V. (2013) : « Désajustements de change, fédéralisme budgétaire et redistribution : comment s'ajuster en union monétaire », *Revue de l'OFCE*, Presses de Sciences-Po, nº 127, DOI: 10.3917/reof.127.0057, Paris.
- Fitoussi, J-P. (2004): *La democracia y el mercado*, Paidós, Barcelona.
- Fitoussi, J-P. (2005) : *La politique de l'impuissance*, Paris, Arléa.
- Fitoussi, J-P. (2011): "-L'Europe a un problème politique, pas économique", *Alternatives Économiques*, Hors-série, 2º trimestre, Paris.
- Fitoussi, J-P. (2013) : *Le théorème du lampadaire*, Les Liens qui Libèrent. Paris
- Frémeaux, Philippe (1998): *Sortir du piège: la gauche face à la mondialisation*, Paris, Syros.
- Gaffard, J-L., Sarraceno, F. (2009): "-Redistribution des revenus et instabilité. À la recherche des causes réelles de la crise financière", *Revue de l'OFCE*, Presses de Sciences Po, nº 110, juillet, Paris.
- Gréau, J-L. (2010): Rétablissement ou rechute?, *Problèmes économiques*, nº 3006, novembre, Paris.
- Habermais, J. (2012): "Hoy, más que nunca, Europa es un proyecto constitucional", *Política Exterior*, nº 150, noviembre-diciembre, Madrid.
- Jacquet, P., Pisani-Ferry, J. (2000): "La coordination des politiques économiques dans la zone euro: bilan et propositions", in: *Questions européennes*, Centre d'Analyse Economique, nº 27, Paris.
- Jamet, J-F. (2012): *L'Europe peut-elle se passer d'un gouvernement économique?*, 2º Edition, La Documentation Française, Paris.
- Larrouturou, P. (2012): *C'est plus grave que ce qu'on vous dit... mais on peut s'en sortir!*, Nova Editions, Paris.
- Le Bayon, S. (2013): « Allemagne : la croissance plie mais ne rompt pas », *Revue de l'OFCE*, nº 129, Presses de Sciences-Po, avril, Paris.
- Maffei, B., Forget, J. (2011): *L'Europe survivra-t-elle à la mondialización?*, Economica, Paris.
- Mundell, R. (1998): "El futuro del euro: una expectativa favorable", *Política Exterior*, nº 63, mayo-junio, Madrid.

- OCDE (1994): *Estudios de la OCDE sobre el empleo: hechos, análisis, estrategias*, Mundi-Prensa, Madrid.
- Pastré, O. (2008): “La nécessaire refonte de la gouvernance mondiale”, in: *Crise financière: analyses et propositions, Revue d’Économie Financière*, n° hors-série, Paris.
- Pettis, M. (2012): “España, el euro y las políticas alemanas”, *Política Exterior*, n° 145, enero-febrero, Madrid.
- Pisani-Ferry, J. (2011): *Le réveil des démons: la crise de l'euro et comment nous en sortir*, Fayard, Paris.
- Riché, P., Wiplosz, C. (1993): *L’Union Monétaire de l’Europe*, Le Seuil, Paris.
- Rodríguez Ortiz, F. (1997): *La Unión Monetaria y España: ¿Integración económica o desintegración social?*, Ed. Universidad de Deusto, Bilbao.
- Rodríguez Ortiz, F. (2012): *Las máscaras de la crisis*, Los Libros de la Catarata, Madrid.
- Sapir, J. (2012): *Faut-il sortir de l'euro?*, Le Seuil, Paris.
- Skidelsky, R. (2009): *-El retorno de Keynes*, Crítica, Barcelona.
- Spence, M. (2012): *La convergencia inevitable*, Taurus, Madrid.
- Timbeau, X. (2012): “Retour à la récession”, *Alternatives Économiques*, Hors-série, n° 92, 2º trimestre, Paris.

