

editado por

ECONO **NUESTRA**

Los países periféricos en una Europa fracturada

A technical drawing in the bottom right corner features a large gear with a scalloped edge, a circle, and various construction lines. Faint text includes "Ensemble No." and "024 542 332 234 965-34000 34".

Edición

Nuria Alonso. Profesora Universidad Rey Juan Carlos. Miembro de econoNuestra.

María Eugenia Ruíz-Gálvez. Investigadora del Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Miembro de econoNuestra.

Lucía Vicent. Miembro de EconoNuestra y de FUHEM Ecosocial. Investigadora del Instituto Complutense de Estudios Internacionales.

Lorenzo Vidal-Folch Duch. Miembro de econoNuestra.

Iván H. Ayala. Investigador del Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Miembro de econoNuestra.

Traducción

Lorenzo Vidal-Folch Duch

Lucas Vidal-Folch Duch

Maquetación y diseño

Andrés Mendioroz Peña

Iván H. Ayala

ISBN: 13: 978-84-695-9239-7

Edición

Econonuestra

www.econonuestra.net

ECONO NUESTRA

Licencia CreativeCommons



<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

PARTE 1. EL MANIFIESTO: CRISIS Y FRACTURAS ECONÓMICAS, POLÍTICAS Y SOCIALES DE LA PERIFERIA EUROPEA

Crisis y fracturas económicas, políticas y sociales de la periferia europea	7
---	---

PARTE 2. COMENTARIOS SOBRE EL MANIFIESTO

Los países periféricos en una Europa fracturada: Un debate con el manifiesto de <i>econoNuestra</i> , por <i>Ignacio Álvarez Peralta</i>	23
Algo de lo que no está escrito, por <i>Gabriel Flores</i>	33
Crisis económica y disparidades productivas, por <i>Fernando Luengo</i>	43
El sur de Europa frente a la Gran Recesión: límites y potencialidades, por <i>Iván Camacho, Miguel García, Alfredo del Río y Lorenzo Vidal-Folch</i>	47
Salidas a la crisis: un proyecto de transición, por <i>José Luis Carretero</i>	57
Una crisis sistémica: la decadencia del capitalismo europeo y las estrategias alternativas para superarlo, por <i>Daniel Albarracín</i>	63

PARTE 3. DIAGNÓSTICOS Y PERSPECTIVAS EN TORNO A UNA EUROPA FRACTURADA

Crisis de la eurozona: distribución, escasez de demanda, deuda y neomercantilismo, por <i>Ignacio Álvarez, Fernando Luengo y Jorge Uxó</i>	79
El concepto, la definición y la estimación del dinero, por <i>Merijn Knibbe</i>	89
Precariedad laboral en Europa, por <i>Lucía Vicent</i>	104
Desempleo y precariedad: los motores de la nueva era de la austeridad, por <i>João Camargo</i>	119
La inserción laboral de los jóvenes en España, por <i>María Eugenia Ruíz-Gálvez</i>	125
Propuestas ecofeministas para un sistema cargado de deudas, por <i>Yayo Herrero</i>	135
Crisis, recortes, más crisis, por <i>Nuria Alonso y David Trillo</i>	153
¿Cómo escapar de la trampa de la austeridad?, por <i>José Castro Caldas</i>	167
De la ontología del cambio económico, por <i>Iván H. Ayala</i>	187
Los agentes de la inestabilidad financiera, por <i>Nuria Alonso y David Trillo</i>	205

econoNuestra es una asociación cuyo fin es promover el debate crítico, junto a los movimientos sociales, con el fin de plantear alternativas y generar direcciones de cambio.

En Noviembre de 2012, econoNuestra realizó un encuentro internacional en Madrid dónde economistas y movimientos sociales españoles, portugueses, griegos e italianos discutieron sobre Europa desde la perspectiva de la periferia. El encuentro internacional tuvo muchas actividades, publicaciones y un debate un debate a partir de un borrador propuesto por econoNuestra. Este libro surge como resultado de dicho debate, dónde hemos querido recoger algunas de las contribuciones de los autores al borrador inicial.

Hemos dividido el libro en tres partes con la intención de dar una imagen fiel y rigurosa del intenso intercambio de ideas que tuvo lugar entre los diferentes participantes en el encuentro. En primer lugar, presentamos el borrador de manifiesto que presentó econoNuestra a economistas y movimientos sociales. En segundo lugar, hemos querido mostrar algunos de los comentarios que contribuyeron al debate cuya temática se ceñía al contenido del borrador inicial. Por último, hemos recopilado algunas intervenciones que, a raíz del manifiesto, pretendían profundizar en algún aspecto concreto del mismo.

Esperamos con este trabajo colectivo poder fomentar el análisis crítico de la realidad que nos rodea, generar motivos de lucha y acercar la Universidad a los movimientos sociales, y viceversa.

Enero 2013. econoNuestra.



EL MANIFIESTO:

CRISIS Y FRACTURAS ECONÓMICAS,
POLÍTICAS Y SOCIALES DE LA
PERIFERIA EUROPEA

CRISIS Y FRACTURAS ECONÓMICAS, POLÍTICAS Y SOCIALES DE LA PERIFERIA EUROPEA¹

Impulsar el debate social

Han pasado más de cuatro años desde el inicio de la crisis y la situación económica y social, lejos de mejorar, ha empeorado y no deja de degradarse.

La gestión política de la crisis se ha encastillado en un diagnóstico equivocado e interesado sobre las causas de los problemas, y las instituciones europeas y los gobiernos nacionales persisten en la aplicación de una estrategia fracasada que descansa en recortes generalizados del gasto y la inversión públicos, reducciones salariales y “reformas” que limitan derechos y privatizan los servicios públicos fundamentales.

Estas políticas suponen una inversión del verdadero orden de prioridad de los objetivos de política económica y no se dirigen a la solución de los verdaderos problemas de la mayoría. Pero es que, además, en ninguno de los objetivos que los propios defensores de esta estrategia han definido como prioritarios (principalmente, la reducción del déficit público) se han logrado avances significativos, mientras que sus costes sociales y económicos son evidentes.

A pesar de ello, los gobiernos de los países periféricos han adquirido con las instituciones europeas, y con los intereses que representan, el firme compromiso de aplicar esa estrategia conservadora de política económica, a espaldas de la ciudadanía e incumpliendo gran parte de sus programas electorales. No parecen tener en cuenta los devastadores efectos que se están produciendo y que suponen una situación insostenible para millones de personas que han perdido sus empleos, no pueden acceder a puestos de trabajo que no existen, no cuentan con la protección social que deberían ofrecerles las instituciones públicas y han dejado de disponer de las rentas y los derechos efectivos que les permitan sentirse y ser considerados como ciudadanos y ciudadanas.

Todo esto, junto a la debilidad y escasa visibilidad de las alternativas políticas y económicas, alienta el desánimo, la desconfianza, el temor y la frustración de las sociedades. Por ello, han comenzado a ser permeables a ideologías y prácticas populistas e insolidarias que desatan y alimentan pulsiones antidemocráticas y xenófobas que pueden hacerlas cada vez más insensibles a las penalidades de una parte de sus conciudadanos.

Pero también ha alumbrado la indignación de muchas personas, masivas protestas sociales y huelgas que exigen un nuevo horizonte y otras soluciones. Nos sentimos parte del movimiento social de indignación y protesta y compartimos sus objetivos de cambiar el actual estado de cosas y construir alternativas que supongan un nuevo orden de prioridades de la política económica, para que ésta responda a las preferencias expresadas democráticamente por la ciudadanía.

¹ Este documento es el resultado del debate que ha tenido lugar hasta ahora alrededor del Encuentro Europeo “Juventud, periferia económica europea y fractura social” celebrado en Madrid los días 22 y 23 de noviembre de 2012. Ha sido organizado por EconoNuestra, ICEI, Economía Alternativa, Unione degli Studenti, LINK-Coordinamento Universitario y FUHEM Ecosocial, e impulsado por otros movimientos y colectivos sociales. Pueden consultarse todas las aportaciones a este debate, que continúa abierto, en <http://www.economy4youth.com/manifiesto/>

Este texto pretende contribuir y servir de cauce para un debate social que permita avanzar en la reflexión colectiva sobre los problemas de muy diferente tipo, no sólo económicos, también político-sociales, que aparecen asociados a la crisis y a las políticas de austeridad y recorte que se han impuesto. La elaboración de nuevas políticas económicas no debe dejarse en las manos exclusivas de los círculos de “expertos” poseedores de un supuesto conocimiento económico universalmente válido, sino que debe partir de un proceso de debate y elección política que corresponde a la mayoría de la sociedad. Confiamos en que ese debate y un mayor conocimiento de los problemas económicos y sociales, los intereses en juego y los poderes presentes harán más fuerte al movimiento social, conseguirán la retirada de las políticas actuales y permitirán dar nuevos pasos en la construcción de una estrategia alternativa que sea técnica y políticamente viable.

Ganadores y perdedores

Los impactos de la crisis económica y de la errada gestión política que han impuesto los poderes efectivos de la UE han afectado de manera bien distinta a los Estados miembros; de igual modo, en cada país, la crisis y las políticas de recorte están contribuyendo de forma preocupante al aumento de la desigualdad económica.

Las consecuencias más destructivas recaen especialmente sobre las economías meridionales del continente. Lastradas por sus débiles estructuras productivas y sus elevados niveles de endeudamiento, soportan además la insoportable presión de los mercados y la rigidez de las instituciones comunitarias. Otros países europeos hacen frente a los rigores de la crisis con tejidos productivos más competitivos, menores niveles de endeudamiento y Estados del bienestar más desarrollados que suavizan el efecto de los recortes y las políticas recesivas. Además, cuentan con una posición de dominio en las instituciones europeas y aprovechan su posición como acreedores para imponer a los países con posiciones deudoras netas fuertes procesos de ajuste orientados principalmente a garantizar, por encima de cualquier consideración, aunque seguramente con muy pocas posibilidades de éxito, el pago de estas deudas.

El propio mapa institucional y político europeo está siendo sometido a una profunda reconfiguración, impulsada principalmente por el gobierno conservador de Alemania. Este país lidera las posiciones de otros países del “Norte”, abandera los intereses de los grandes bancos acreedores, de la burocracia comunitaria, de las grandes empresas transnacionales y de las instituciones monetarias y financieras internacionales.

También se aprecia, desde la perspectiva de los grupos sociales y de las empresas, un desigual reparto de los costes. Esta perspectiva, deliberadamente ocultada por el discurso dominante, tiene sin embargo una importancia crucial.

Por un lado, un amplio segmento de la población se empobrece, la juventud observa con extremada preocupación cómo se cercena su horizonte laboral y profesional (se habla ya sin reservas de una generación perdida) y muchas pequeñas y medianas empresas se ven privadas del crédito necesario para



funcionar, acometer nuevos proyectos de inversión o, simplemente, sobrevivir en unos mercados que experimentan una continua contracción.

La crisis también afecta de forma específica a las mujeres. Particularmente, a través de la intensificación de su trabajo. Por una parte, ante pérdida de poder adquisitivo, los hogares aumentan el trabajo doméstico y de cuidados produciendo aquellos bienes y servicios que en épocas anteriores a la crisis se adquirían en el mercado. Por otra, los recortes en servicios esenciales del Estado del Bienestar no se limitan a ahorrar gasto público, sino que están transfiriendo cargas del estado a las familias, como los cuidados sanitarios generales y aquellos destinados a personas mayores. Pero cuando decimos familias, decimos, fundamentalmente, mujeres, y esto no es nuevo. El estudio de crisis anteriores muestra que la salida de la misma siempre se ha acompañado de una intensificación del trabajo de las mujeres y con un retroceso en las situaciones de equidad e igualdad conseguidas en épocas de bonanza.

La población inmigrante, por su parte, se ha convertido en una de las principales pagadoras de esta crisis: ha sido expulsada del mercado laboral con mayor intensidad que la población autóctona como consecuencia, por un lado, de la fuerte participación en sectores afectados especialmente por la crisis (caso de la construcción en España) y, por otro, de la precariedad e inseguridad laboral padecidas crónicamente; y ha visto recortada las redes de solidaridad que la protegen de los riesgos sociales y la enfermedad.

En el otro extremo, los que están situados en la cúspide de la pirámide económica y social no sólo han resistido mejor los embates de una crisis de la que, en buena medida, son principales responsables, sino que ésta ha creado el escenario adecuado para abrirles nuevas oportunidades: mercados que son capturados por grupos empresariales que se benefician de las debilidades financieras o de la quiebra de sus competidores; procesos de desregulación y concentración; bancos que reciben ingentes recursos y apoyos del sector público; privatizaciones de empresas y servicios públicos en condiciones muy favorables para los inversores; posibilidades para las empresas de reducir los salarios, despedir trabajadores, alargar la jornada de trabajo o cambiar cualquier otra de las condiciones de trabajo, etc.

Conviene destacar aquí al sistema bancario, que ha estado en el origen de la crisis y sigue estando presente en su desarrollo, sin que sus principales accionistas, gestores y directivos de órganos de supervisión y control se hayan hecho responsables de su pésima gestión o hayan asumido los costes económicos y penales correspondientes. Más allá de una pérdida coyuntural en el valor de las acciones, el sistema bancario ha visto recompensados su excesivo endeudamiento y la nula calidad de sus valoraciones sobre los proyectos de inversión de alto riesgo que financiaban, con un apoyo ilimitado del BCE y de los respectivos gobiernos nacionales que ha acabado agravando la situación de las cuentas públicas. Los planes de rescate bancarios han aportado y siguen aportando financiación pública en condiciones extremadamente generosas sin que medie ningún compromiso o control que contribuyan a la recuperación del crédito y la actividad económica.

Crítica de la estrategia conservadora de política económica frente a la crisis

Las políticas económicas que se han recetado e impuesto a las poblaciones de los países periféricos de la eurozona parten de un diagnóstico erróneo e interesado de las causas de la crisis, en el que el despilfarro y la ineficiencia del sector público ocupan un papel esencial. A esta causa determinante se añade un pretendido consumo excesivo de sociedades que, según la argumentación convencional, habrían vivido por encima de sus posibilidades, provocando insostenibles niveles de endeudamiento y desequilibrios de las cuentas exteriores. Ahora deberían pagar sus excesos, sufriendo la reducción de los niveles de protección social que existían antes de la crisis, teniendo acceso a menos y peores bienes públicos y trabajando más horas por menos salario –los que conserven sus empleos-.

También se reconoce un papel, menor, a las debilidades e incoherencias en el diseño institucional de la eurozona, que no habría permitido gestionar los problemas y, en ocasiones, habría contribuido a agravarlos. Esos problemas de diseño deben ser solucionados, se añade, reforzando la unidad bancaria, progresando en la homogeneidad y disciplina fiscal y, como colofón, admitiendo en última instancia fórmulas de mutualización de la deuda pública que aplaquen la inestabilidad financiera, pero que no supongan incentivos para que los países periféricos vuelvan a despilfarrar los recursos que les prestan.

A partir de este diagnóstico, que no compartimos en absoluto, se ha impuesto un paquete de medidas que establecen como prioridad absoluta la consolidación fiscal a corto plazo, hasta conseguir un equilibrio estricto y permanente de las cuentas públicas. Al tiempo, se promueven devaluaciones internas – eufemismo técnico para referirse a las reducciones salariales y de las condiciones laborales- con el objetivo de abaratar las exportaciones y convertir al sector exterior en motor de la reactivación económica. Sin olvidarnos del interés que tiene esta medida de recorte salarial en sí mismo para empresarios y grupos de interés que tan claramente la apoyan.

Los hipotéticos avances en la consolidación fiscal y en la mejora de las exportaciones netas se verían recompensados por el mantenimiento de planes de rescate europeos, condicionados eso sí al estricto cumplimiento de unos objetivos presupuestarios predeterminados, mientras se rediseña la eurozona con el fin de reforzar la capacidad de las instituciones comunitarias para ejercer el poder de control previo, decisión y gestión de la política presupuestaria y económica de los Estados miembros.

Nada permite sustentar este diagnóstico interesado ni las políticas económicas que se derivan de él, como tampoco los pretendidos efectos expansivos que tendrían en el futuro las medidas de austeridad.

Primero, porque ni la corrección del déficit público ni la competitividad ganada a costa de las condiciones de vida de la mayoría pueden ser los objetivos centrales de la política económica. Al contrario, el corazón de estas políticas debe ser ahora mismo la creación de empleo decente y sostenible, y puede lograrse con otras políticas económicas.

Segundo, porque los datos muestran también de forma concluyente que ni siquiera se han alcanzado los



objetivos que dicen perseguir quienes proponen estas medidas.

Los déficit públicos no se están reduciendo al ritmo y en los tiempos esperados. La deuda pública y la deuda externa siguen creciendo, y la deuda privada no se reduce significativamente. La inestabilidad de los mercados financieros no se aplaca si no es por actuaciones del BCE –siempre tardías, siempre insuficientes, siempre condicionadas a nuevos recortes- cuyos efectos apenas duran días o semanas.

El crecimiento de las exportaciones netas es antes el fruto de la caída de la demanda doméstica que de la mejora de la oferta productiva; y en último término no ha permitido compensar el hundimiento generalizado del gasto y la inversión de agentes económicos públicos y privados ni evitar la recesión.

Además, los impactos negativos sobre el crecimiento potencial, fruto del recorte de las inversiones en innovación, educación o incorporación de nuevas tecnologías, de la destrucción de capacidad productiva y de las consecuencias del paro de larga duración, supondrán una restricción añadida a la futura reactivación económica.

Finalmente, los efectos sociales más perniciosos de la crisis toman la forma de desempleo, pobreza y exclusión de los sectores más vulnerables y agudizan una desigualdad que está en el origen de la crisis y que no ha hecho más que aumentar desde su estallido.

Tercero, porque podemos ofrecer un diagnóstico que se ajusta mejor a lo que realmente ha ocurrido. Pero antes de exponerlo, podemos preguntarnos cómo es posible explicar, a pesar de toda la evidencia en contra, la obstinación por perseverar en estas políticas.

La persistencia en el error es, en primer término, la expresión de un “fundamentalismo teórico” que, lejos de haberse debilitado, ocupa una posición prominente tanto en los círculos académicos como en los centros políticos de decisión. El planteamiento que defienden es así de rotundo y de simplista: la austeridad obtenida a cualquier precio –el del deterioro de las condiciones de vida de la mayoría, no se olvide- es la antesala del crecimiento económico. ¿Cómo es posible que quienes se encuentran instalados y atrapados en este bucle teórico no hayan encontrado en el fiasco de las políticas aplicadas en los últimos años los datos y argumentos que recomienden revisar sus hipótesis y enunciados?

Pero no se trata sólo, ni principalmente, de convicciones ideológicas o de apriorismos académicos más o menos fundados. Hay más, mucho más. Una alianza de poderes y elites sociales y económicas minoritarios que obtienen beneficios y nuevas oportunidades en la actual situación de crisis y aspiran a conseguir nuevos espacios de acumulación y mecanismos que garanticen mayores tasas de rentabilidad mediante una redistribución más regresiva de la renta y una apropiación a bajo precio de activos públicos y privados.

Podría llegar a pensarse, incluso, que tras las pretensiones estabilizadoras, existe algo parecido a una “agenda oculta” cuyo objetivo final no sería otro que ofrecer al mercado y a los intereses privados el sector social público. Lo cierto es que si esa agenda estuvo alguna vez oculta, hoy no lo está.

La crisis, en suma, ha terminado por convertirse en la excusa perfecta para redefinir el modelo social, cuestionando derechos y alterando la geografía interna y externa de los diferentes ámbitos económicos (más mercado, menos estado, *refuncionalización* de la esfera doméstica, etc.) con la intención de que todo ello sirva de impulso a un nuevo ciclo de acumulación. Un modelo social que ejerce despiadadamente la violencia económica sobre los más débiles, enaltecendo el mérito, combatiendo cualquier principio de igualdad de oportunidades y los mecanismos de redistribución y solidaridad instituidos. Un modelo de capitalismo de principios del siglo XXI que parece inspirarse en los peores rasgos del capitalismo liberal e imperialista de finales del siglo XIX, y que aspira a redefinir los fundamentos del orden social exclusivamente en términos de propiedad y mercados.

Un diagnóstico alternativo de la crisis económica de la eurozona

Una lectura estructural de la crisis nos muestra que ésta es fruto de la combinación de los procesos de mundialización y *financiarización* con una clara impronta neoliberal que se vienen desarrollando desde hace décadas. El resultado es un modelo de crecimiento desequilibrado, caracterizado por un peso creciente de la esfera financiera, asimetrías productivas entre regiones, una mayor desigualdad en la distribución de la renta, unas condiciones sociales, laborales y ambientales cada vez más degradadas, y el recurso a la deuda como motor de la demanda, lo que se refleja también en los desequilibrios por cuenta corriente. En suma: un modelo insostenible caracterizado por múltiples fracturas económicas y sociales.

Desencadenada en Estados Unidos por factores sobradamente conocidos, la crisis financiera mostró pronto su naturaleza global y afectó también de forma inmediata al sistema bancario europeo, que dio muestras de la excesiva vulnerabilidad a la que le habían conducido los procesos de desregulación, la debilidad de los órganos de supervisión y control y un sistema de incentivos que permitía asumir máximos riesgos colectivos con mínimas responsabilidades personales para los directivos, y que favorecía el incumplimiento de unos requisitos elementales en las tareas de auditoría o calificación de riesgos. Las consecuencias de estos problemas se dejaron notar de forma muy rápida entre aquellos agentes más endeudados (principalmente privados) y, junto a unas políticas económicas contraproducentes, han provocado grandes pérdidas de empleo y renta entre la mayoría de la población.

En su transcurso, la crisis recorre fases diferenciadas. En la primera, todos los esfuerzos se concentraron en salvar el sistema financiero al coste que fuese y sin mayores condicionamientos. En la segunda, la presión se desplazó hacia evitar la depresión, utilizando para ello el gasto público, aunque con escasa coordinación y unos resultados relativamente satisfactorios en tanto en cuanto no se entró en depresión y se llegó a esbozar una precaria recuperación. En la tercera fase, sin embargo, pasan a primer plano los problemas de deuda soberana que la propia crisis genera, se renuncia a una regulación financiera estricta y, especialmente en la eurozona, se da prioridad absoluta a la reducción del déficit público, arrojando las consecuencias que puedan derivarse.

Fijando la atención en la UE, puede decirse que, tras la superficie de una convergencia aparente que

aproximaba niveles medios de renta por habitante de los Estados miembros, la crisis desveló una Europa fracturada en la que las diferencias en las estructuras y especializaciones productivas se habían agrandado y los muy graves desequilibrios macroeconómicos que sufrían las economías periféricas contrastaban con la saneada situación de los países que constituían el centro de la UE. De igual modo, las desigualdades de rentas, patrimonios y condiciones laborales entre los diferentes grupos sociales y en el seno de las propias clases trabajadoras se habían agrandado, aunque ese efecto aparecía también velado por el crecimiento de la renta media por habitante.

En realidad, este crecimiento de la renta media estaba sustentado en unas bases frágiles donde el endeudamiento, facilitado por la *financiarización* de las economías, la reducción de los tipos de interés y la propia moneda única, jugaba un papel fundamental. La demanda interna de los países de la periferia fue impulsada por el crédito procedente de las economías del norte de Europa y este proceso se realimentó con la aparición de burbujas y la especulación en los mercados de activos.

Aunque este funcionamiento de la economía ofrecía para algunos sectores máxima rentabilidad a corto plazo, impulsaba también la desindustrialización, alentaba el despilfarro de materiales y recursos energéticos y, al menos en el caso español, destruía paisajes y medio ambiente y convivía o era parte esencial de numerosos casos de corrupción política y económica. Supuestamente, el funcionamiento ideal de los mercados que aparece en algunos razonamientos convencionales debería haber garantizado una óptima asignación de los recursos y ofrecer señales claras a los agentes económicos para que tomaran las decisiones adecuadas. Pero una visión menos idealizada de lo que ocurrió nos muestra, sin embargo, la expansión de sectores que se caracterizan por su escasa productividad, bajo valor añadido, mínima densidad tecnológica y nulas exigencias de cualificación laboral en la mayor parte de la fuerza de trabajo que emplean.

El crédito empujó a la demanda interna de la periferia por encima de la renta disponible de los hogares y, más aún, por encima de la oferta de bienes industriales imprescindibles, que debían ser importados para sostener el crecimiento. Así, se fue acumulando un exceso de endeudamiento de los agentes económicos privados y déficits exteriores crecientes que sobrepasaron los límites de lo sostenible. A la vez, los países del centro basaron su crecimiento en las exportaciones que su propio ahorro financiaba, aplicando deliberadamente políticas de restricción salarial y contención de su demanda interna. Ambos modelos son mutuamente dependientes.

Esta explicación de los desequilibrios externos en el seno de la eurozona es contraria a la visión asimétrica sobre las responsabilidades en el origen de la crisis que ha acabado imponiéndose, y que recaería principalmente sobre los países actualmente endeudados. Una visión más ajustada a la realidad no puede obviar que, sin las políticas mercantilistas de países como Alemania y la orientación marcadamente exportadora de su crecimiento, no pueden entenderse los abultados déficits comerciales de los países del sur del continente.

A partir de 2008 comienza la corrección progresiva del excesivo endeudamiento privado de los países periféricos al que había conducido la lógica y el normal funcionamiento de la eurozona. Es entonces, y no antes, cuando el sector público intenta compensar parte de la debilidad de la demanda interna, inducida por el desendeudamiento privado y la paralización de los flujos financieros, con un incremento del gasto público que de hecho no pudo ser mantenido, porque los efectos recesivos de la crisis y las reformas fiscales llevadas a cabo antes de ella reducen drásticamente su capacidad recaudatoria. Junto a ello, el aumento del paro y de los costes de financiación de la deuda pública, no contrarrestados a tiempo por el BCE, exigían mayores desembolsos públicos. Es a partir de entonces, no antes de la crisis, cuando aparecen los actuales desequilibrios de las cuentas públicas.

En cambio, las políticas mercantilistas de los países del centro, el aumento de las disparidades en las especializaciones productivas y la ampliación de las desigualdades sociales y territoriales, que explican el endeudamiento, son ya anteriores a la crisis, revelando la dimensión estructural de los problemas de nuestras economías. La consolidación de una Europa fracturada es la expresión de estas deficiencias, que deben ser abordadas de forma inmediata, aunque su solución requiera tiempo y el esfuerzo cooperativo y solidario de todos los Estados miembros.

Este diagnóstico, que sometemos al escrutinio y al examen de todas las personas y colectivos que deseen participar en el debate, está abierto a los matices, correcciones y argumentos críticos que nos aporten todos los que deseen intervenir en la discusión. Nuestra pretensión no es tanto la de convencer como la de conocer mejor y destacar de forma colectiva los rasgos esenciales de la crisis y los objetivos prioritarios que cuentan con mayor respaldo social. También pretendemos aportar criterios de actuación para superarla, capaces de alumbrar un programa alternativo de políticas económicas.

Prioridades y criterios de actuación para una nueva política económica

La oposición a las políticas de recortes –en el gasto presupuestario, en los salarios, en los bienes públicos, en los derechos- debe acompañarse por propuestas alternativas que no sólo sean eficaces para revertir el círculo vicioso de la recesión en la que nos encontramos –lo urgente- sino que además favorezcan los intereses de la mayoría, preserven la cohesión social y resuelvan los problemas más profundos que afectan a las economías periféricas de la eurozona –lo necesario-.

No es nuestra intención, sin embargo, establecer aquí un programa exhaustivo de medidas concretas que podrían ser adoptadas, sino más bien proponer un debate en torno a lo que deberían ser las prioridades y criterios de actuación fundamentales para construir una nueva estrategia de política económica en nuestros países y en el conjunto de la UE.

Esto se justifica, de hecho, por lo que entendemos que es la primera condición que debe cumplirse: recuperar el verdadero sentido de la democracia también en la formulación de la política económica. Para nosotros, esto tiene un sentido muy preciso. En primer lugar, el proceso de elaboración de un programa económico no es un problema exclusivamente técnico reservado a especialistas (economistas) aun cuando



sea necesaria la intervención de éstos para proporcionar coherencia y viabilidad a las medidas concretas y a la relación entre esas medidas y los objetivos que se pretenden. La definición de las prioridades y el establecimiento de la jerarquía de valores que inspira a cualquier programa económico es un proceso esencialmente social y político que requiere información, discusión y acuerdo por parte de la ciudadanía. Movimientos como el 15-M en España y otros a lo largo de toda Europa representan, sin duda, una señal en esta dirección: la participación en la formulación de un consenso social básico en torno a los objetivos de la política económica forma parte del concepto mismo de ciudadanía.

En segundo lugar, la ciudadanía europea debe recuperar la capacidad de decisión efectiva sobre la orientación deseable de nuestras economías. Nos oponemos, por tanto, a la apropiación de las decisiones fundamentales que han realizado instituciones europeas poco transparentes y nada responsables políticamente o algunos gobiernos con evidente capacidad de presión, que bajo una apariencia tecnocrática imponen a los países en dificultades, aprovechando su debilidad, unas medidas que cuentan con la clara oposición de la ciudadanía y que favorecen a grupos muy concretos.

En tercer lugar, entendemos que la transparencia en las medidas económica que van a adoptarse es exigible siempre, pero especialmente en momentos tan críticos como los actuales. No es aceptable bajo ningún concepto lo que está ocurriendo: que gobiernos elegidos con un programa electoral pasen a aplicar inmediatamente, sin solución de continuidad, medidas que contradicen de manera fundamental lo que se sometió al voto ciudadano. El compromiso con el programa presentado y el aumento del control democrático sobre este cumplimiento deberían formar parte esencial del cambio en la situación actual que proponemos.

Sentado lo anterior, la política económica de los países con elevados niveles de deuda (pública, privada y externa) se enfrenta ahora mismo a la restricción fundamental que impone la falta de financiación, reflejada particularmente por la crisis de los mercados de deuda soberana y la situación de las primas de riesgo. A nuestro juicio, la crisis económica no se resume en una crisis de deuda soberana, pero es imprescindible resolverla para salir de la recesión y, a la vez, para comenzar a desatar el nudo de los problemas de fondo que tienen nuestras economías.

En este sentido, la intervención del BCE, actuando como un auténtico banco central en todas sus funciones, incluida la de prestamista en última instancia y apoyo a la política fiscal, resulta imprescindible para estabilizar en un nivel aceptable el coste de financiación de la deuda. Por ello, hacemos una crítica sin ambages del papel que está jugando el BCE desde el inicio de la crisis. Tras negar inicialmente su responsabilidad en los problemas de los mercados de deuda soberana, pasó después a realizar algunas intervenciones discontinuas e ineficaces, para acabar asumiendo finalmente un aparente compromiso de intervención ilimitada en los mercados secundarios, aunque sujeta a una fuerte condicionalidad macroeconómica. Rechazamos esta actuación al menos por dos razones. En primer lugar, porque una institución con escaso contenido democrático acaba decidiendo las políticas económicas nacionales y garantizando su aplicación por parte de los respectivos gobiernos: es difícil encontrar un ejemplo más

descarnado del incumplimiento de los principios que hemos señalado en los párrafos anteriores. En segundo lugar, porque sabemos que las condiciones impuestas supondrán básicamente un mayor rigor en los ajustes y reformas que caracterizan las políticas actuales, cuando lo que necesitan los países con problemas de financiación es, precisamente, lo contrario: utilizar estos recursos para adoptar las medidas de política económica necesarias para generar empleos y actividades económicas sostenibles.

Concretando más, podemos señalar algunas de las prioridades que debería plantearse un programa alternativo de política económica:

1ª. Las políticas de recortes, mal llamadas de austeridad, deben abandonarse y dejar paso a otras políticas centradas en la creación de empleo. No existe nada parecido a una “austeridad expansiva” y las políticas de austeridad son parte del problema, no herramientas que faciliten la salida de la crisis. Ni el equilibrio de las finanzas públicas puede ser, como ahora, la máxima prioridad de las políticas económicas, ni el camino para resolver los problemas actuales de déficit y endeudamiento público son los recortes, sino la recuperación de una senda de crecimiento suficiente. Invirtiendo la condicionalidad actual, es el BCE el que debe someter su actuación a este objetivo, favoreciendo este abandono de las políticas recesivas mediante intervenciones en los mercados de deuda para reducir el coste de financiación de los países con dificultades.

2ª. Mantener y reforzar el gasto social y productivo de las administraciones públicas es esencial para garantizar la cohesión social y la modernización productiva. El acceso universal a los servicios básicos del Estado del Bienestar (educación, sanidad, pensiones y servicios sociales) debe entenderse como un derecho de ciudadanía incuestionable, y sólo el sector público puede garantizar este acceso en condiciones de igualdad para todos los ciudadanos. Por otro lado, los problemas de especialización productiva y baja capacidad competitiva en sectores con alto valor añadido requieren inversiones públicas en distintos ámbitos, como la educación, la tecnología, la innovación o las infraestructuras. Ninguno de estos dos objetivos puede subordinarse al cumplimiento mecánico de reglas de equilibrio presupuestario que carecen de fundamento económico.

3ª. Deben garantizarse los ingresos públicos necesarios a través de reformas fiscales progresivas que incidan en las operaciones financieras especulativas, las rentas del capital, los gravámenes sobre la riqueza y la persecución del fraude fiscal. En gran medida, las actuales dificultades del sector público no tienen su origen en unas políticas de gasto demasiado laxas, sino en la propia recesión y en las estrategias seguidas antes de la crisis para disminuir la capacidad recaudatoria de las Administraciones públicas, especialmente reduciendo la contribución relativa de las empresas y las rentas más altas. Esta tendencia debe ser revertida, para lo que se requiere una actuación coordinada a nivel internacional que evite la competencia fiscal y la existencia de paraísos fiscales.

4ª. Hay que dar solución a la situación actual de sobreendeudamiento del sector privado, que está lastrando no sólo la situación macroeconómica, sino las propias perspectivas de futuro de una parte importante



de la población, atrapada en la trampa de la deuda. Es preciso analizar con urgencia soluciones como moratorias indefinidas en su pago o reestructuraciones significativas. Ahogar a los deudores es injusto, supone condenar a toda la Unión al estancamiento permanente y, de hecho, impide cualquier posibilidad de cobro por parte de los acreedores.

5ª. Entre los objetivos básicos que debe perseguir el nuevo modelo de crecimiento económico con el que se salga de la crisis debe tener un lugar destacado la idea de sostenibilidad, tanto ecológica como social. Sostenibilidad ecológica, que significa satisfacer las necesidades humanas de las generaciones actuales sin poner en peligro la satisfacción de las necesidades de las generaciones venideras. Por ello, el diseño de cualquier plan de estímulo económico debe tener presente su impacto ecológico, priorizando aquellas inversiones que favorecen la sostenibilidad o el uso de energías alternativas y eficientes. Y sostenibilidad social, que significa una cohesión social y la garantía de empleos suficientes y decentes: estables, con condiciones laborales dignas y con salarios suficientes y justos para mujeres y hombres. Es decir, un reparto equitativo de rentas, tiempos y trabajos. Las reformas laborales que se han aprobado recientemente, además de ser ineficaces desde el punto de vista de la creación de empleo, caminan exactamente en la dirección contraria, generalizando la precariedad y la devaluación salarial.

6ª. Debe resolverse la acumulación de desequilibrios por cuenta corriente en el interior de la propia zona euro, pero bajo un enfoque completamente distinto al que ha acabado imponiéndose. Las medidas de recorte de la renta y los salarios en los países deudores son socialmente indeseables y, además, ineficaces. No pueden eliminarse de forma duradera los desequilibrios por cuenta corriente sin una expansión de la demanda interna y un mayor crecimiento salarial en los países con superávit, salvo a costa de profundizar la recesión. Es preciso entender que no puede generalizarse a todos los países una estrategia de crecimiento basada en las exportaciones, si todos ellos aplican al mismo tiempo medidas de austeridad que agravan los problemas de falta de demanda global. ¿De dónde va a surgir la demanda con capacidad de pago para adquirir ese incremento de las exportaciones?

7ª. Es prioritario avanzar en una regulación pública estricta y transparente que impida la repetición de los problemas actuales derivados de los excesos financieros, a la vez que restablece lo antes posible el acceso al crédito. La crisis económica no es sólo financiera, pero sí tiene una innegable dimensión relacionada con este ámbito. El proceso de desregulación del sector ha incidido en la gestación de la crisis, y su peso creciente en el conjunto de la economía ha agravado sus impactos sobre la economía real. Los problemas de solvencia de las entidades bancarias y la falta de crédito, por otra parte, se retroalimenta con la crisis económica. Los rescates bancarios que se están llevando a cabo detraen recursos públicos sin apenas condiciones o penalizaciones para sus responsables, pero no resuelven las consecuencias macroeconómicas de esta misma falta de crédito.

8ª. La salida de la crisis de las economías periféricas requiere solucionar los problemas de la economía real, impulsar la modernización de la oferta productiva y promover un cambio sustancial de las especializaciones exportadoras. La solución de la crisis de la deuda soberana, el abandono de las políticas de austeridad

y la recuperación de tejido económico viable y sostenible son condiciones necesarias para salir de la actual situación de recesión, pero no son suficientes para superar las debilidades y carencias productivas estructurales que caracterizan a las economías periféricas. Sin un mayor peso del sector manufacturero y un salto en la gama de la producción industrial, el crecimiento de la economía española seguirá dependiendo en gran medida de las importaciones de bienes de capital y tecnología. Esto debe ser compatible con un cambio del modelo energético que favorezca a las energías renovables, aliente el ahorro y la eficiencia energética y limite la producción y el consumo de energías que supongan mayores riesgos, dependencia externa, costes directos que no se incorporan a los precios y externalidades negativas.

No se nos ocultan las dificultades a las que se enfrentan las propuestas que acabamos de formular, pero creemos que no son de carácter técnico, sino político.

Para empezar, el propio diseño institucional de la unión monetaria impulsa y facilita la aplicación de las políticas de recorte presupuestario, los problemas derivados de la inadecuada intervención del BCE, la devaluación interna y la competencia salarial como mecanismo para asegurar la competitividad, las políticas mercantilistas, las reformas regresivas de los Estados de Bienestar y del mercado de trabajo, o las presiones sobre los países rescatados. Podríamos decir que, en alguna medida, todo esto forma parte de “la lógica del euro” tal y como está concebido actualmente, y los mecanismos legales y políticos establecidos para modificar este status quo hacen que su reversión sea, como mínimo, difícil.

A esto se suma, por otra parte, que las instituciones que podrían servir como punto de apoyo para aplicar políticas alternativas en el ámbito de la UE –un presupuesto comunitario ampliado, una Comisión Europea que pudiera coordinar la recuperación de la demanda o unas políticas salariales más favorables, el BCE, los fondos de cohesión interterritoriales- presentan un carácter escasamente democrático. Por tanto, por difícil que pueda parecer ahora mismo, debemos reclamar una profunda refundación democrática de Europa y un cambio sustancial en el diseño institucional de la zona euro. Y debemos exigir a los gobiernos nacionales que sitúen los intereses de la mayoría de la población por encima de cualquier otra consideración.

Este planteamiento no supone un repliegue nacional, pero sí la búsqueda de soluciones cooperativas en el conjunto de la UE que resuelvan los problemas actuales de la ciudadanía y le permitan recuperar su “soberanía democrática”. Pero, por eso mismo, tampoco coincide con la reivindicación, mecánica, de “más Europa”, como si el fortalecimiento de las atribuciones políticas de las instituciones europeas conllevara la solución de la crisis económica. Sobre todo cuando las propuestas concretas que se conocen no incluyen ni suponen mayor transparencia o mayor control de la ciudadanía, ni apuntan a planteamientos federales de relación entre socios soberanos vinculados por objetivos y políticas comunes que benefician al conjunto. Más bien al contrario: conducen a una Europa más regresiva, donde las transferencias de recursos, además de limitadas, estén sometidas al cumplimiento de estrictos compromisos presupuestarios, y donde el euro opere al servicio de las economías más ricas.



Por supuesto, el cambio sustancial de rumbo que aquí se propone contará también con la activa resistencia de las elites económicas y sociales que sostienen el actual estado de cosas. Sin embargo, lejos de caer en el pesimismo y la resignación, la experiencia de movimientos como el 15-M, el seguimiento mayoritario de las protestas y huelgas sindicales convocadas en toda Europa el pasado 14 de noviembre y, en suma, la indignación y la movilización ciudadana, son un acicate para denunciar los efectos negativos de la estrategia conservadora frente a la crisis y los intereses que esconde, y para perseverar en la construcción de una alternativa que debe ser económica, pero también social y política. Se hace necesario acumular masa crítica ciudadana capaz de vencer esa resistencia. Este texto quiere contribuir a alentar ese esfuerzo cívico y democrático, apelando a todas aquellas personas interesadas a debatir abiertamente su contenido.



EL MANIFIESTO:

COMENTARIOS





LOS PAÍSES PERIFÉRICOS EN UNA EUROPA FRACTURADA: UN DEBATE CON EL MANIFIESTO DE ECONONUESTRA

Ignacio Álvarez

Departamento de Economía Aplicada (UVA)

El manifiesto “Los países periféricos en una Europa fracturada” hecho público con motivo del encuentro “Juventud, periferia económica europea y fractura social”, organizado conjuntamente por EconoNuestra, FUHEM y Economía Alternativa presenta la enorme virtud de contribuir a impulsar el necesario debate en torno a la crisis y, en particular, al papel que juega en ella la Unión Europea (UE) y las políticas impulsadas desde Bruselas.

Resulta interesante (y de agradecer) la metodología elegida por los promotores del encuentro: abrir el manifiesto al debate, la crítica y la elaboración colectiva, cosa poco habitual tanto en el terreno académico como en el político, donde los manifiestos no son utilizados como herramientas de trabajo colectivo, sino como instrumentos para señalar tomas de posición. En cualquier caso, el manifiesto hecho público por EconoNuestra no deja de marcar lógicamente una determinada orientación, con la que a continuación pasamos a debatir.

El documento se divide en dos grandes partes. En la primera de ellas se aborda un análisis de la crisis de las economías periféricas de la UE; en la segunda se presentan prioridades y criterios de actuación para una posible política económica. De nuevo, resulta interesante la metodología elegida: no se trata tanto de discutir qué medidas concretas deben implementarse frente a la crisis, sino qué prioridades y criterios deben orientar dichas medidas.

Son muchos los acuerdos existentes con el manifiesto presentado; por ello, nos ahorraremos ahondar en ellos y abordaremos directamente aquellos puntos que nos generan mayores dudas.

Cuestiones generales: el endeudamiento de las economías desarrolladas

En lo relativo al análisis de la crisis, el manifiesto acierta al vincular el origen de ésta con factores como la generalizada desreglamentación financiera, el proceso de sobreendeudamiento de las economías desarrolladas, las asimetrías estructurales existentes en el marco de la UE o la existencia de un patrón de distribución de la renta sumamente regresivo durante las últimas décadas (que “ha liberado” capitales que han podido rentabilizarse en la esfera financiera). Sin embargo, hay dos elementos que, a pesar de su importancia para explicar la crisis y aunque están apuntados en el manifiesto, apenas se desarrollan. El primero de ellos remite a la explicación del propio proceso de sobreendeudamiento en las economías de la OCDE. El segundo elemento ausente es el análisis del papel del euro en la crisis. Veamos ahora el

primero de estos dos elementos.

¿Por qué se ha producido este intenso proceso de sobreendeudamiento en las economías desarrolladas durante las últimas décadas? ¿Cuáles son sus vínculos con la dimensión productiva? Lo primero que debe explicitarse es que este proceso de sobreendeudamiento ha sido generalizado durante las últimas décadas en las economías desarrolladas, no sólo en las europeas. Incluso, dentro de las economías europeas las periféricas no son las únicas que lo han experimentado. Esta dinámica presenta por tanto una dimensión mundial.

Diversas explicaciones han tratado de vincular la acumulación de deuda con la dinámica de la actividad productiva. Los economistas postkeynesianos, recogiendo la hipótesis de la fragilidad financiera de Hyman Minsky, han explicado dicha acumulación como una condición consustancial al ciclo capitalista. En las fases de crecimiento de la economía se desarrolla una fuerte expansión del crédito, generado de forma endógena por las instituciones financieras privadas como consecuencia de la infravaloración del riesgo y del intento por maximizar la rentabilidad. A su vez, este aumento del endeudamiento privado actúa como motor de la demanda privada. Sin embargo, según estos economistas, cuando el crecimiento del crédito generado por el sector bancario es superior al del PIB –cosa que sucede en contextos de desregulación financiera– empresas y hogares terminan entrando en situaciones de tipo “Ponzi”. Estas son situaciones de enorme fragilidad financiera en las que los prestamistas toman prestado (y los acreedores siguen prestando) bajo la creencia de que el valor de los activos colaterales seguirá ascendiendo, y eso permitirá seguir pagando las deudas contraídas. En el momento en que los inversores más sobreendeudados empiezan a vender activos para pagar deudas, los valores financieros e inmobiliarios dejan de aumentar de precio y la crisis aparece en toda su dimensión. Instituciones financieras, empresas y hogares se encuentran en ese momento con sus activos depreciados mientras sus deudas permanecen congeladas (es lo que Richard Koo ha denominado “crisis de balances”).

Por otro lado, la economía marxista y otros autores –como los radicales norteamericanos– han vinculado también, a partir del concepto de “capital ficticio”, la dinámica productiva con el proceso de acumulación de deuda privada. Las dificultades de valorización del capital en el ámbito productivo, por contraposición a las facilidades encontradas en el ámbito financiero, han contribuido a desplazar enormes sumas de liquidez hacia los mercados de capitales, determinando la formación de enormes burbujas financieras y crediticias, y aumentando con ello el valor de los activos.

Se ha avanzado de este modo en un creciente divorcio entre el ámbito financiero y el productivo. Los activos financieros e inmobiliarios habrían pasado a tener –en general– un valor nominal muy superior a su valor real (siendo este último equivalente a la suma de los pagos futuros derivados de la tenencia de dichos activos, pagos que descansan en última instancia en la rentabilidad e ingresos que las inversiones productivas y hogares pueden generar). Este divorcio entre el ámbito financiero y el productivo habría colapsado en el momento en el que las cotizaciones bursátiles dejan de estar respaldadas por beneficios reales de las sociedades, así como cuando los pagos de la deuda dejan de estar sostenidos por los ingresos



de las empresas y hogares endeudados. A partir de ese momento el “capital ficticio” acumulado comienza a desvalorizarse y la crisis de sobreendeudamiento cortocircuita la dinámica económica (hogares, empresas e instituciones financieras intentan desendeudarse simultáneamente, colapsando con ello el crédito, el consumo y la inversión).

Un razonamiento interesante para entender por qué se ha producido durante las últimas décadas este proceso de sobreendeudamiento –de “fragilidad financiera” según los postkeynesianos, de “acumulación del capital ficticio” según los economistas marxistas– lo encontramos tanto en *El Capital* de Marx como en la *Teoría General* de Keynes. En ambas obras se defiende, aunque de forma algo distinta, que el motor que moviliza la inversión productiva es aquella rentabilidad que viene dada por la diferencia entre la rentabilidad empresarial de un proyecto concreto (lo que Keynes llamó la eficiencia marginal del capital) y la rentabilidad financiera que proporciona la mera tenencia de activos seguros (depósitos de ahorro, letras del tesoro, etc.). Pues bien: precisamente hemos asistido durante las últimas décadas –como puede comprobarse en los gráficos 1 y 2– a una continua atonía de la eficiencia marginal del capital, que explicaría en parte la búsqueda de rentabilidades superiores en el ámbito financiero (donde éstas, por otro lado, han podido experimentar un intenso crecimiento fruto del contexto de liberalización).

<p>Gráfico 1: Eficiencia marginal del capital, total economía, 1960-2011, UE-12</p>	<p>Gráfico 2: Productividad del capital, total economía, 1960-2011, UE-12</p>
<p>*La Eficiencia Marginal del Capital se calcula como $(\text{PIBt}-\text{PIBt-1})/(\text{FBKft-1}+\text{FBKft})$</p> <p>Fuente: AMECO</p>	<p>*Definimos la productividad del capital como el PIB constante por unidad de stock de capital neto.</p> <p>Fuente: AMECO</p>

Por lo tanto, más allá de los factores destacados por el manifiesto para explicar la crisis económica – con los que estamos fundamentalmente de acuerdo– resulta relevante preguntarse por el origen del sobreendeudamiento en sociedades capitalistas ampliamente desreguladas, así como atender al vínculo que dicho fenómeno mantiene con el proceso de acumulación.

Cuestiones específicas: el papel del euro en la crisis

Veamos a continuación el segundo de los elementos que anteriormente habíamos dejado aparcado. Más allá de los factores generales que explican las dinámicas de sobreendeudamiento en las sociedades capitalistas, resulta de interés analizar por qué en la cadena de deudas mundiales Europa ha resultado ser el eslabón más débil. En este sentido, pensamos que el manifiesto de EconoNuestra no profundiza en el papel que ha jugado la moneda única como desencadenante de la crisis.

La moneda única, además de haber sido un instrumento funcional a la aplicación de políticas de austeridad ya desde el Tratado de Maastricht, ha determinado el intenso sobreendeudamiento de las economías periféricas y, con ello, la crisis. El manifiesto lo señala, pero hace hincapié, más allá del Euro, en las importantes asimetrías y divergencias existentes entre las distintas economías de la Unión Económica y Monetaria (UEM) para explicar la crisis actual. Y resulta correcto hacerlo; sin embargo, dichas asimetrías cobran su verdadero potencial desestabilizador una vez que quedan “encerradas” en el perímetro de la moneda común. Pensamos por ello que el Euro ha resultado un elemento clave (aunque no desde luego el único) para explicar la dinámica de sobreendeudamiento de las economías europeas.

¿Cómo ha contribuido la moneda común a impulsar esta dinámica de endeudamiento en la periferia europea? Fundamentalmente a través de tres mecanismos: 1) la unificación (y liberalización) de los mercados de capitales europeos en el marco de la UEM ha conllevado una total movilidad de los flujos financieros; 2) la ausencia de riesgo cambiario ha proporcionado una mayor seguridad en los préstamos intracomunitarios otorgados a otros países; y 3) los diferenciales de inflación entre los países del centro (con un férreo control de precios) y los de la periferia (donde el crecimiento de éstos ha sido algo mayor) ha determinado que una única política monetaria para economías con estructuras productivas tan diversas se tradujese en tipos de interés reales inferiores para la periferia.

Son estos los factores que –gracias a la existencia de la moneda común– desencadenan el esquema dual del que acertadamente da cuenta el manifiesto: la financiación que llega a países del sur contribuye a impulsar su demanda y a financiar sus déficit comerciales, permitiendo al mismo tiempo que los países del centro mantengan estrategias exportadoras exitosas y reciclen sus superávit comerciales como préstamos a la periferia.

En ausencia de moneda única, estas crecientes divergencias intraeuropeas no podrían haberse prolongado tanto tiempo: los mercados hubiesen atacado las monedas nacionales de los países del sur y éstos se habrían visto obligados a devaluar. El euro, por tanto, no explica la crisis económica, pero sí que contribuye a explicar su especificidad y su mayor intensidad en Europa.



Prioridades y criterios de actuación para una nueva política económica: la cuestión de la deuda

Más allá de los elementos señalados hasta ahora, estamos de acuerdo con los restantes aspectos relativos al análisis de la crisis que hace el manifiesto. Sin embargo, nuestras diferencias son algo mayores en el terreno de las alternativas que deben impulsarse frente a ésta.

En el apartado de “prioridades y criterios de actuación para una nueva política económica”, el manifiesto señala algunas de las prioridades que debería plantearse una política económica alternativa. Las prioridades señaladas por el manifiesto son, desde nuestro punto de vista, esenciales para avanzar hacia una estrategia de salida de la crisis diametralmente opuesta a la que imponen las elites europeas. No obstante, se echan de menos dos elementos en este punto: primero, ¿cómo reducir el monto global de endeudamiento de las economías de la periferia?; segundo, ¿qué reflexión merece el actual funcionamiento de las instituciones de Bruselas y de la UEM, y qué se propone en este sentido? Veamos la primera de estas cuestiones.

El manifiesto propone siete prioridades sobre las que construir una política económica alternativa: 1) abandono de las políticas de austeridad por otras centradas en la recuperación de la demanda agregada; 2) preservar la capacidad del sector público para intervenir en la economía, garantizando a toda la ciudadanía el acceso universal a los servicios del Estado del Bienestar; 3) impulsar reformas fiscales progresivas y perseguir el fraude fiscal de forma que el Estado cuente con recursos suficientes; 4) garantizar la cohesión social, el pleno empleo y el trabajo decente; 5) instaurar un mecanismo que corrija los desequilibrios comerciales intracomunitarios; 6) estricta regulación del sector financiero; y 7) cambio de modelo productivo, impulsando la modernización de la estructura productiva y la mejora de la competitividad.

¿Sobre cuál de estas estrategias se hace descansar el necesario proceso de desendeudamiento de las economías periféricas? ¿Cómo va a operar dicho proceso, que en este momento es la principal losa que pesa sobre estas economías?

Desde nuestro punto de vista una política económica alternativa debería tener, al menos, una prioridad más: las economías periféricas de la UEM difícilmente podrán salir de la crisis si no decretan quitas significativas sobre su deuda (o, en primera instancia, una moratoria indefinida en el pago de ésta, que tiene el mismo efecto inmediato y resulta menos drástica).

La reducción del monto global de deuda (pública y privada, nacional y extranjera) es un prerrequisito para que pueda avanzarse hacia una salida favorable a los intereses de la mayoría social. Constituye además una medida ampliamente utilizada a lo largo de la historia y con resultados relativamente satisfactorios (desde la reforma bancaria sueca de 1992 hasta el impago de Islandia aprobado en referéndum en 2011, pasando por la moratoria decretada por Argentina en 2001 o la declaración en 2008 de la deuda externa ecuatoriana como ilegítima).

La razón que justifica una medida de este tipo es doble. Por un lado, desde el punto de vista de la

recuperación de la economía, difícilmente podrá producirse una vuelta al crecimiento y a la creación de empleo mientras sigamos en una situación de “deflación de deuda” (en la cual todos los agentes privados tratan de desendeudarse simultáneamente, de forma que las empresas no invierten, los bancos no conceden préstamos y los hogares no consumen). Pero además, la “dictadura de los acreedores” auspiciada por las medidas neoliberales ha conllevado que el capital financiero se haya beneficiado enormemente de la política económica desarrollada hasta el momento, no sólo durante las últimas décadas sino también con los “rescates financieros” implementados en la crisis. Una cierta recuperación de la justicia social exigiría que el peso de los ajustes necesarios para salir de la crisis recayese sobre dicho grupo social.

El abandono de las políticas de austeridad y su sustitución por medidas centradas en la recuperación de la demanda agregada es totalmente necesario; sin embargo, esto no bastará para propiciar una salida de la crisis y, sobre todo, para que dicha salida se haga en beneficio de la mayoría social. El volumen total de deuda de las economías periféricas no se reabsorberá por un mero retorno al crecimiento, ni éste podrá ser relevante mientras exista el enorme volumen de endeudamiento privado actualmente existente.

Las dos décadas de estancamiento de Japón son una muestra evidente de la losa que supone la deuda para una economía. Entre 1990 y 2005 el gobierno japonés incrementó su gasto fiscal en 460 billones de yenes, y entre 2001 y 2006 el Banco de Japón practicó masivas inyecciones monetarias llevando los tipos de interés reales a niveles negativos. Sin embargo, ninguna de estas dos medidas ha bastado para sacar a la economía japonesa de la crisis en la que se encuentra desde hace un par de décadas.

La UE las políticas comunitarias y la cuestión de la democracia

Además de no plantearse ninguna medida con relación a la deuda acumulada, hay una segunda cuestión que echamos de menos en el manifiesto: la reflexión sobre el actual funcionamiento de las instituciones de Bruselas y de la UEM. Aunque esta cuestión se menciona, el manifiesto no profundiza en las importantes contradicciones existentes en este terreno.

El manifiesto señala acertadamente las limitaciones y el sentido último de las políticas de austeridad y recortes impulsadas desde Bruselas: su objetivo no es otro que “rescatar” a los inversores financieros, acabar con los derechos sociales y laborales en Europa, y redefinir la correlación de fuerzas entre las clases sociales.

El logro de estos objetivos se ve facilitado por el propio diseño institucional de la UEM y de la moneda única: la devaluación interna como mecanismo para recuperar competitividad, un BCE que tiene prohibido estatutariamente prestar a los Estados miembro y que es ajeno al control político, acuerdos intergubernamentales que institucionalizan permanentemente las restricciones fiscales, e instituciones que no se eligen mediante votación directa sino mediante complejos procedimientos indirectos, pero que tienen la capacidad de “confiscar” las discusiones de los parlamentos nacionales.



Así, cualquier gobierno que en este momento pretenda aplicar políticas verdaderamente progresistas en el seno de la UE se verá abocado a incumplir los tratados existentes y a chocar con el BCE y con la Comisión Europea.

Por todo ello, “romper con la lógica del Euro” debería ser un objetivo explícito y declarado del manifiesto. Este llamamiento a la ruptura con la lógica del Euro no debe interpretarse como una apelación a la salida unilateral de España, o de cualquier otro país, de la moneda única. Al menos no en este momento. Se trataría más bien de evidenciar que el carácter regresivo de la UEM radica no sólo en la orientación política con la que intervienen la Comisión Europea, el BCE o la Troika, sino que éste se inscribe en la propia arquitectura institucional de la moneda única. Debe exigirse por tanto una reforma radical de dicha arquitectura.

Ahora bien, más allá de las fórmulas retóricas del tipo “romper con la lógica del Euro”, ¿qué proponemos? Este tema no es fácil, qué duda cabe. Y la razón de ello es clara: a la izquierda no le resulta difícil (ni contradictorio) avanzar “programas alternativos” en el terreno del Estado-nación, por contraposición al ámbito europeo. La razón de ello no es únicamente que el antagonismo social, y la confrontación política que de éste emerge, encuentran en el perímetro del Estado-nación un lugar de expresión privilegiado. La dificultad para avanzar “programas alternativos” en el ámbito de la UE tiene que ver además con el hecho de que las instituciones que deberían de servir como punto de apoyo para hacerlo —el presupuesto comunitario, la Comisión Europea, el BCE, los fondos de cohesión interterritoriales, etc.— presentan un carácter escasamente democrático. En consecuencia, resulta ciertamente contradictorio (¡y aventurado!) exigir determinadas medidas a instituciones que no son elegidas por la ciudadanía y que, además, no tienen encomendada dicha misión.

Por ejemplo, exigirle a las actuales instituciones de Bruselas la gestión de un verdadero presupuesto comunitario (con un peso significativo, similar al presupuesto federal estadounidense) sería poner en manos de instituciones de escasa densidad democrática un enorme poder. De igual modo, confiar en que el BCE pueda intervenir en beneficio de la mayoría social europea frenando la escalada de las primas de riesgo, comprando títulos de deuda sin chantajear a cambio a los gobiernos o mutualizando la deuda de los países periféricos parte de la contradicción de reclamarle dichas medidas a una institución formalmente independiente de los poderes políticos electos.

¿Quiere eso decir que no debemos plantear dichas reclamaciones? No. Tiene sentido plantear dichas reclamaciones en tanto en cuanto estas instituciones —que se dicen democráticas— tienen la capacidad técnica de acabar con la inestabilidad económica y financiera, amortiguar el chantaje del capital financiero y mejorar en definitiva las condiciones de vida de millones de europeos. Sin embargo, dicha reclamación debe hacerse abriendo el debate sobre las limitaciones que tales apelaciones entrañan. Avanzar un “programa alternativo” en el terreno europeo supone aceptar —por el momento— que las medidas que se reclaman se le exigen a instancias escasamente democráticas.

De este modo, el llamamiento a “romper con la lógica del euro” debe caminar parejo a la exigencia de que las actuales instituciones garanticen la estabilidad económica y financiera, no pudiendo dejar de señalarse en ningún caso la necesidad de una profunda refundación democrática de Europa.

La democratización de estas instituciones parece una verdadera quimera. Sin embargo, una alternativa de izquierdas no puede renunciar a coordinar una propuesta política a nivel continental. En este sentido, el manifiesto acierta al señalar que debe “recuperar[se] el verdadero sentido de la democracia también en la formulación de la política económica. Para nosotros, esto tiene un sentido muy preciso. En primer lugar, el proceso de elaboración de un programa económico no es un problema exclusivamente técnico reservado a especialistas (economistas) [...] La definición de las prioridades y el establecimiento de la jerarquía de valores que inspira a cualquier programa económico es un proceso esencialmente social y político que requiere información, discusión y acuerdo por parte de la ciudadanía. [...] En segundo lugar, los ciudadanos europeos debemos recuperar la capacidad de decisión efectiva sobre la orientación deseable de nuestras economías. Entiéndase bien: no se discute sólo el nivel –nacional, europeo– en el que debe situarse la toma de decisiones, sino más bien que ésta debe tener un carácter esencialmente democrático”.

La recuperación de la soberanía democrática –y, por lo tanto, la posibilidad de sostener avances progresistas– podrá hacerse en el ámbito del Estado-nación o en el terreno europeo. Una salida unilateral del Euro de cualquier país no garantiza ni mucho menos dicha recuperación, del mismo modo que la apuesta por espacios de convergencia supranacional no cercena en absoluto tal posibilidad, siempre y cuando se quiebren las reglas que han institucionalizado en la UE la austeridad y la falta de democracia. En cualquier caso, sólo una fuerte presión colectiva de múltiples países miembros puede producir un cambio de tal magnitud.

La defensa de los derechos sociales y la importancia de la movilización

Por último, el manifiesto señala correctamente que las medidas que se están imponiendo con la excusa de la crisis no son medidas fruto únicamente del fundamentalismo ideológico de los gobiernos europeos, de las instituciones de Bruselas y de la mayoría de los economistas. Responden en última instancia a una serie de intereses y grupos sociales que encuentran en la crisis la oportunidad de “conseguir nuevos espacios de acumulación y mecanismos que garanticen mayores tasas de rentabilidad mediante una redistribución más regresiva de la renta y una apropiación a bajo precio de activos público y privados”. Habría que añadir también que dichas medidas responden al objetivo de fondo de garantizarle a los acreedores el cobro de sus deudas. En cualquier caso, resulta evidente que la crisis está siendo utilizada como palanca de recomposición social.

Además, el manifiesto también acierta cuando destaca el vínculo de la discusión analítica y programática con la movilización social. Sin este factor, cualquier reflexión que trate de avanzar un programa alternativo estará sencillamente abocada al fracaso en este momento, en la medida en que la presión social, sindical



y política que resulta necesaria para alterar el curso de los acontecimientos es enorme.

En este sentido, hubiese sido deseable que el manifiesto contemplase una referencia más explícita a los actores sindicales y, particularmente, a su papel a escala europea. Las organizaciones sindicales europeas son en este momento los únicos actores que –junto con los movimientos sociales– son capaces de articular una resistencia de masas a las medidas que dicta la Troika. Esa resistencia no necesariamente genera alternativas políticas, dado que esto depende de otros factores, pero constituye desde luego la base para hacerlo. El manifiesto debiera resaltar por tanto no sólo la importancia de su papel, sino la necesidad de que dichas organizaciones impulsen y coordinen una respuesta programática común y de mayor calado que la que han manejado durante los últimos años.

La jornada europea por el empleo y contra las medidas de austeridad del pasado 14 de Noviembre de 2012, coordinada por las organizaciones sindicales a nivel continental y que incluyó protestas y manifestaciones en la mayoría de los países europeos (incluyendo convocatorias de huelga general en Portugal, España, Italia y Grecia), constituye un buen ejemplo de la dinámica que entre todos y todas tenemos que ser capaces de impulsar.

Son otros muchos los aciertos y algunas las carencias que se nos quedan en el tintero al revisar el manifiesto hecho público por EconoNuestra (entre estas últimas destacarían el debate de qué crecimiento se pretende promover, qué límites medioambientales existen hoy día para ese crecimiento y cómo se puede garantizar un nuevo patrón de distribución de la renta basado en la recuperación salarial si no es reduciendo la jornada laboral sin reducciones salariales proporcionales). Aquí hemos tratado de centrarnos en señalar algunas carencias y aportaciones fundamentales del texto presentado. Es inevitable y lógico que un manifiesto de este tipo no agote las expectativas de todo el mundo. No obstante, el manifiesto presentado por EconoNuestra ya atesora una gran virtud: haber abierto un debate plural y amplio, absolutamente necesario para construir una alternativa programática a las medidas que actualmente imponen los gobiernos europeos y la Troika.





■ ALGO DE LO QUE NO ESTÁ ESCRITO

Gabriel Flores

Miembro Colectivo EconoNuestra

No abundaré en los argumentos centrales que sostienen el diagnóstico de la crisis que contempla la Propuesta de Manifiesto elaborada por EconoNuestra. Comparto la caracterización de los problemas que allí se realiza, así como las propuestas en torno a las prioridades y los criterios de actuación de una alternativa progresista viable.

En consecuencia, centraré mi atención en lo que no está escrito en esa Propuesta. Considero imprescindible que las reflexiones que se realizan o apuntan en el Manifiesto y en buena parte de las aportaciones y debates posteriores sigan su curso, eviten encallar en temas o polémicas de reducido alcance y se enriquezcan o modifiquen en función de los nuevos datos, interrogantes o argumentos que aporten la realidad y nuevas investigaciones.

Insisto, por ello, en la importancia de realizar un análisis riguroso, multifactorial, abierto y voluntariamente inacabado de la crisis que huya de simplismos y restricciones ideológicas o doctrinales. No creo que la tarea deba centrarse ahora en ampliar o precisar más el catálogo de medidas de política económica que se ofrecen ni en propugnar atajos fáciles, pero inexistentes, de superación de la crisis. Se trata, más bien, de seguir aportando elementos de análisis, reflexiones y criterios básicos que permitan establecer prioridades, sopesar costes, ventajas e inconvenientes y definir las soluciones que la mayoría social considere más eficaces y equilibradas en el reparto de los inevitables costes.

Diagnósticos de la crisis

Los principales bloques económicos y el conjunto de la economía mundial dejaron atrás la recesión en 2010, siguen creciendo y, si las cosas no varían demasiado, experimentarán tasas positivas de crecimiento en 2013 y 2014. Por el contrario, los países del sur de la eurozona encadenan entre tres y cuatro años de decrecimiento y van a permanecer en recesión en 2013. Si damos por buenas las previsiones que realizan las más importantes instituciones de prospección económica, habrá que esperar a bien entrado el año 2014 para que las economías del sur de la eurozona recuperen débiles tasas de crecimiento.

Si el mundo aparece dividido, en función del mayor o menor impacto de la crisis en las distintas regiones económicas, algo parecido cabe decir de lo que ocurre en el seno de los grandes bloques económicos. Especialmente, en el caso de una eurozona fragmentada en la que ni todos los países que la conforman sufren similares desequilibrios o disponen de los mismos recursos para afrontarlos ni los diferentes sectores sociales y económicos de cada Estado miembro se ven afectados de igual manera.

Los desequilibrios macroeconómicos que muestran las economías periféricas de la eurozona tienen su

origen en las deficiencias productivas acumuladas antes de su incorporación al proyecto comunitario, pero su intensificación es el resultado normal del funcionamiento del mercado único y de una lógica económica asociada a la existencia del euro que han favorecido una desindustrialización generalizada que afecta de forma muy desigual a cada país y una mayor fragmentación de estructuras y especializaciones productivas. En los países del sur de la eurozona se ha consolidado un modelo de crecimiento basado en una barata, abundante e insostenible financiación externa que alimentaba el crecimiento de actividades y servicios de tan escasa densidad tecnológica como intensiva utilización de empleo precario y fuerza de trabajo poco cualificada y mal remunerada.

Tras el estallido de la crisis, la pésima gestión realizada por las instituciones europeas y la desafortunada estrategia de salida de la crisis que aún se obstinan en aplicar no han hecho sino agravar una recesión y unos desequilibrios que no han sido causados por el despilfarro o el endeudamiento del sector público ni se pueden atribuir a la molicie de las gentes del Sur o a su inclinación a vivir por encima de sus posibilidades a costa de los activos vecinos del Norte.

Para que los países periféricos encuentren la puerta de salida de la crisis no basta con resolver los problemas relacionados con la inestabilidad financiera o derivados de las evidentes debilidades e incoherencias del actual diseño institucional de la eurozona. Hay otras muchas tareas, tanto o más importantes, que deben ser emprendidas. Por ejemplo, fortalecer y modernizar los menguados sectores manufactureros de las economías periféricas y, de forma paralela, impulsar un cambio en sus especializaciones productivas y exportadoras que disminuya la prominencia de los sectores, bienes y servicios que se caracterizan por su baja gama, escaso valor añadido y mínima cualificación laboral. Y abordar los problemas relacionados con el progreso técnico, la innovación, la mejora del sistema educativo, la cualificación de la fuerza de trabajo o la renovación del aparato productivo.

La recesión y precaria situación económica de los países del sur de la eurozona que cabe esperar en el periodo 2013-2014 nos remite a varios interrogantes sobre el significado y el contenido de lo que se entiende por salir de la crisis. La respuesta colectiva, como ciudadanía, a esos interrogantes condicionará la dinámica de la acción social y definirá los rasgos esenciales del conflicto en torno al reparto de los costes económicos y sociales producidos por la crisis y por las políticas de austeridad que se están aplicando. Acción y respuesta ciudadanas que influirán también en el alcance y la orientación de las presumibles rectificaciones que, en mi opinión, aprobarán antes o después los poderes hegemónicos de la UE para intentar mantener lo esencial de su fracasada estrategia de salida de la crisis.

Enuncio y esbozo una respuesta inicial a algunos de esos interrogantes relacionados con el diagnóstico de la crisis.



sencilla. Volver a los niveles de empleo, poder adquisitivo de los salarios, bienes públicos y derechos laborales y sociales que existían antes de la crisis. De acabar la respuesta ahí, sería a todas luces insuficiente. En un sentido fuerte o riguroso del término habría que añadir, para considerar que la crisis ha sido superada, que se trata también de lograr un cambio sustancial en las estructuras y especializaciones productivas que han colapsado con la crisis y de reparar las deficiencias de carácter político y regulador que han favorecido la especulación, el descontrol de las finanzas y el crédito, la corrupción o la supeditación de las instituciones políticas al poder económico. Salir de la crisis implicaría, por tanto, en el sentido fuerte que aquí se plantea, superar los factores que han multiplicado los daños económicos, políticos, sociales, medioambientales, éticos y culturales producidos en nuestro país (no muy diferentes de los acaecidos en el resto de países del sur de la eurozona) por una crisis que, siendo tan intensa y generalizada como está siendo, no ha provocado efectos tan devastadores ni tan prolongados en la mayoría de los países y áreas económicas del mundo, incluyendo muchos países de la eurozona.

En mi opinión, una salida progresista de la crisis exige llevar a cabo cambios sustanciales en las estructuras productivas y en el modelo de crecimiento. Y, como condiciones necesarias, lograr la financiación necesaria y la autonomía política, sino el apoyo de nuestros socios comunitarios, para poder llevar a cabo esos cambios.

¿Puede ser la salida de la crisis fácil, rápida o sin costes? Me baso en la experiencia de los últimos cuatro años y en los importantes problemas y obstáculos aún pendientes de ser solucionados o removidos para dar una respuesta negativa a este interrogante. A la dificultad que entraña modificar la hegemonía conservadora en las instituciones europeas y el propio diseño institucional de la UE hay que añadir la creciente heterogeneidad de las estructuras económicas (el abismo de desequilibrios productivos y macroeconómicos que ya separa al Norte del Sur) y el viciado escenario político-institucional que limita extraordinariamente la posibilidad de que la acción del Gobierno (antes en manos del PSOE y ahora, del PP) se muestre permeable a las reivindicaciones y la presión de la ciudadanía.

A esos dos grandes obstáculos hay que sumar los decisivos factores relacionados con la economía real: los años de auge del ladrillo y los servicios de bajo valor añadido reforzaron una estructura productiva insostenible que no puede ser restaurada y unas especializaciones que no tienen presente ni futuro. Ninguna propuesta política o económica puede evitar el esfuerzo encaminado a desarrollar un proyecto de modernización de las especializaciones productivas que exige tanta inteligencia política colectiva como grandes inversiones destinadas a mejorar los factores productivos.

Algunos colectivos y analistas plantean diversos diagnósticos que, con mayor o menor consciencia, reducen la pluralidad de causas y factores que intervienen en la explicación de la crisis a un problema central. Y junto a esa causa fundamental ofrecen la solución que, aseguran, podría arreglar las cosas: salir del euro o, en sentido contrario, emitir eurobonos; incentivar la actividad económica o, su envés, el decrecimiento y una austeridad consciente y libremente elegida; una Europa federal o, en dirección opuesta, un repliegue centralista de los Estados miembros; rechazar el pago de la deuda ilegítima y odiosa

o, más simple e institucional, que el BCE compre de forma masiva deuda pública de los países periféricos.

En mi opinión, ninguna de esas propuestas o cualquier otra fórmula económica, política, ética o ideológica puede esgrimirse como la solución o el remedio curalotodo. Más aún, ninguna de esas medidas está exenta de costes y algunas generarían más daños que los posibles beneficios que podrían aportar. No hay fórmulas mágicas ni atajos ideológicos o doctrinales. Por ello, hay que reclamar un diagnóstico riguroso de la crisis que sea capaz de incorporar al análisis los problemas específicos de cada economía nacional y las nuevas formas en las que se despliega la crisis. Y, mientras se consigue impulsar un complejo proceso a largo plazo de cambio estructural, será imprescindible conseguir mayores niveles de movilización social para lograr en el corto plazo más protección social pública para los millones de personas que van a seguir paradas y corren riesgo de exclusión, un reparto más justo y equilibrado de los costes, sanciones adecuadas para corruptos y responsables del desastre, mayor control de la ciudadanía sobre las instituciones políticas y más implicación de las políticas públicas con la voluntad expresada democráticamente por la mayoría de la sociedad.

Gestión de la crisis por las instituciones europeas

Existe una desgastada justificación de los gobernantes españoles (los de ahora y los de antes) y comunitarios que utilizan como escudo y defensa de las extremistas medidas de austeridad que se obstinan en seguir aplicando pese a su evidente fracaso: lo que hacen es lo único que pueden hacer, aunque no les guste o les desagrade o sean conscientes de los daños económicos y el malestar social que causan, porque es la única forma de salir de la crisis. Al principio, esas malas excusas tuvieron un público receptivo; de hecho, muchas personas las dieron por buenas en mayo de 2010 y confiaron en la pronta recuperación que se anunciaba tras el inevitable trago de austeridad. Tres años después, esas excusas resultan tan impopulares como injustificables. Los gobiernos de los Estados miembros y los centros de poder comunitarios han impuesto de forma consciente una estrategia que conduce al empobrecimiento y al paro de muchos mientras enriquece a unos pocos que se benefician de los rescates públicos y de la reducción de los costes laborales y fiscales, del mayor poder conseguido por las empresas para organizar las condiciones de trabajo, esquivar la acción sindical y lograr nuevas oportunidades de negocio a costa del sector y los bienes públicos.

Pese a la machacona insistencia en que lo que se hace es lo único que se puede hacer, es evidente la existencia de otras políticas y alternativas que están siendo aplicadas en otros países y latitudes. Sólo hace falta mirar más allá de la eurozona para encontrar multitud de matices y diferencias: medidas de consolidación fiscal más precavidas; aproximaciones más equilibradas que combinan iniciativas de sostén de la demanda con reformas orientadas a mejorar y fortalecer la oferta productiva; políticas cambiarias encaminadas a dificultar la apreciación de sus monedas; compra de las deudas soberanas por los respectivos bancos centrales que permiten reducir los costes financieros que soportan agentes económicos públicos y privados y mantienen las tasas de interés por debajo de las tasas de crecimiento del PIB; medidas destinadas a mantener los flujos crediticios a los hogares y pequeñas empresas.



Ni todo el mundo está en recesión ni todos los países aplican las medidas de austeridad en el gasto público que imponen las instituciones comunitarias. En realidad, los duros recortes que soportan los países periféricos de la eurozona son la excepción. Las políticas de austeridad extrema y devaluación interna que se están aplicando en los países del sur de la eurozona y de austeridad generalizada en toda la UE son una opción entre otras muchas. Una opción extremista que beneficia a unos países, actividades, grupos empresariales y sectores o clases sociales en grave perjuicio de otros.

Las dos únicas mejoras significativas que pueden observarse en la economía española corresponden al déficit público, que se reduce muy lentamente como consecuencia de fuertes recortes del gasto público que deprimen la demanda interna y reducen el crecimiento potencial, y al menor desequilibrio de las cuentas exteriores, conseguido más por la disminución de las importaciones derivada del retroceso de la demanda interna que por una mejora de la competitividad basada en la reducción de los precios. Sin ese retroceso de la demanda doméstica, la mejora de la balanza comercial sería imposible. Dicho de otra forma, en ausencia de cambios modernizadores en la estructura de la oferta y las especializaciones productivas, cualquier mejora de la actividad económica ocasionaría un desequilibrio de la balanza por cuenta corriente que acabaría ahogando el crecimiento. Insisto en este argumento por su importancia: unas medidas encaminadas a incentivar la demanda doméstica sin abordar en paralelo la modernización de la oferta productiva provocaría un aumento de las importaciones que conduce a un desequilibrio insostenible de las cuentas exteriores y acaba por ahogar el crecimiento económico y agravar los problemas estructurales de partida.

La estrategia de austeridad y devaluación interna no funciona ni permite recuperar los niveles de empleo y bienestar perdidos. La estrategia conservadora de salida de la crisis que se ha impuesto puede llevar a superar la recesión de las economías periféricas en 2014 y recuperar una vía angosta de reducido y precario crecimiento de su PIB, pero a costa del empobrecimiento de una parte muy significativa de la población y el mantenimiento de altas tasas de desempleo. Está por ver que esa Europa fracturada y esas sociedades desiguales y empobrecidas que diseña la derecha europea puedan asentarse sin generar un rechazo masivo de la ciudadanía y conflictos sin fin que resulten tan perniciosos para la sociedad como para la economía y la imprescindible estabilidad política.

Como es natural, no todos piensan de igual modo. La derecha europea y el pensamiento económico dominante que respalda la estrategia conservadora de austeridad creen que salir de la crisis consiste simplemente en recuperar la rentabilidad de las empresas y que tal recuperación conducirá automáticamente a impulsar la inversión, el empleo y la demanda externa. No harían falta, en su opinión, grandes cambios en el sistema económico, en la estructura productiva o el modelo de crecimiento. Tampoco en un sistema político infestado por la corrupción en el que las elites económicas mantienen su enorme capacidad para influir en el poder político. Bastaría con lo que ya están haciendo: menos gasto público; menos presión fiscal a empresas y potenciales inversores; menos costes laborales; algunas reformas legales, a las que denominan estructurales, encaminadas a eliminar restricciones legales en el

funcionamiento del mercado laboral y conseguir más libertad para las decisiones empresariales; ayudas públicas para abrir nuevos campos de negocio a la iniciativa privada y nuevas fuentes de ganancias. Y, durante algún tiempo, aguantar el chaparrón contra la corrupción política y el descrédito de los partidos y las instituciones. Parecen convencidos de que desde el momento en que haya señales de reactivación y creación de empleo, por muy incipientes y precarios que sean, toda la indignación ciudadana se hará agua de borrajas.

Salidas de la crisis

Desde mayo de 2010 y, más aún, a partir de mayo de 2011 se han multiplicado las propuestas alternativas que intentan parar las agresiones que sufren bienes públicos y sectores vulnerables, apuntan formas distintas de salir de la crisis o defienden medidas de política económica menos dañinas o costosas que las que se están aplicando. La primera de las fechas señaladas coincide con el primer rescate de Grecia y la intensificación de la presión de las instituciones comunitarias y los mercados para imponer una estrategia conservadora de austeridad para encarar la crisis. La segunda fecha está vinculada a la aparición del 15-M y la extensión de un amplio movimiento social de rechazo a las políticas que se están imponiendo, que defiende otros objetivos y prioridades, reivindica la participación de la ciudadanía en la formulación de las medidas que se deben aplicar y muestra una gran capacidad para remover las creencias e ideas de la izquierda social, política y sindical.

Las propuestas que han ido apareciendo al calor de la actividad del movimiento ciudadano de indignación conforman un conjunto muy heterogéneo de ideas, deseos, valores, medidas aisladas o complejos programas repletos de reivindicaciones, aspiraciones y medidas políticas y económicas. No voy a intentar aquí hacer un imposible recorrido o presentación de ese inacabable y variopinto listado de propuestas, pero sí quiero resaltar que se dispone ya de una amplia variedad de medidas que cuentan con un fuerte respaldo social y son útiles en la tarea de construir un programa alternativo de superación de la crisis. Más aún, el movimiento de oposición y denuncia de las estafas en las que descansa y se concreta la estrategia conservadora de salida de la crisis ha propiciado el surgimiento de formas efectivas de movilización que son capaces de trabar recortes, desahucios e intentos de privatización y permiten clarificar los minoritarios intereses en los que descansan esas medidas y el erróneo e interesado diagnóstico que las sustenta.

Hay que destacar, en primer lugar, el trabajo y la movilización propiciados por las plataformas de afectados (por las hipotecas, por las participaciones preferentes o, de forma más localizada, por el cierre de las urgencias médicas), colectivos específicos (marea blanca de sanidad o verde de educación) y fórmulas específicas de convergencia de organizaciones sociales, ecologistas, sindicales y políticas (como la plataforma creada en Madrid para luchar contra la privatización del Canal de Isabel II). La labor de esos movimientos ha permitido, con programas de mínimos y a ras de tierra (concretados en consignas directas y sencillas como “Dación en pago” o “Stop desahucios”), activar a gran número de personas, llegar y convencer a una parte muy importante de la población y poner en la picota a grupos de enorme poder y autoridades políticas que hacían como si pasaran por allí y trataban de parecer totalmente ajenos al



desastre que estaban ocasionando con las decisiones que respaldaban.

Hay mucho que aprender del trabajo de estos movimientos para conseguir apoyos sociales y simpatías que, en algunos casos, han llegado a ser prácticamente unánimes y de su eficaz labor en defensa de las personas y colectivos especialmente golpeados por la crisis y los recortes. Además, han promovido cambios legislativos y de comportamiento que están modificando el tratamiento de esos problemas por parte de bancos, jueces, políticos y policías y han puesto al descubierto los agujeros más negros de la actuación del poder económico en connivencia con el poder político. Este tipo de iniciativas muestran que hay formas eficaces de reivindicar e impulsar cambios económicos, sociales, legales y políticos que pueden mejorar nuestro entorno y arreglar los graves problemas que sufren personas que están ahí al lado, aunque a veces no tengan cauces o fuerzas para expresarse. Cuando se encuentran fórmulas adecuadas de participación y objetivos claros, la ciudadanía se activa, debate, se empapa de los problemas, presenta posibles soluciones y actúa.

También han visto la luz planteamientos más ambiciosos que intentan un acercamiento más exhaustivo y completo al diagnóstico de la crisis y se acercan bastante o tienen la pretensión de perfilar el programa económico alternativo que se necesita para salir de la crisis. Algunos de los documentos del *Grupo de Trabajo de Economía de Acampada Sol*, *ATTAC*, *FUHEM Ecosocial*, *Economistas sin Fronteras*, *Economistas Frente a la Crisis* o, entre otros muchos, el propio Manifiesto de *EconoNuestra* que aquí nos ocupa formarían parte de este tipo de propuestas que prefiguran un programa alternativo.

Destacaré entre todos, para no alargar en demasía estas notas, el que ha tenido más difusión, el libro “Hay Alternativas. Propuestas para crear empleo y bienestar en España” de Navarro, Torres y Garzón que en su parte final propone y explica hasta “115 propuestas concretas”².

Me parece muy positivo contar con un arsenal tan extenso de medidas que propician el conocimiento de los problemas económicos vinculados a la crisis y muestran la existencia de posibles alternativas. Me preocupa, sin embargo, que ese tipo de acercamiento aliente la idea de que el programa económico o la estrategia alternativa ya existen y que el único problema que se necesita abordar y solucionar es político. En mi opinión, la cuestión que deben afrontar las izquierdas y los sectores progresistas que aspiran a frenar los recortes y ganar a la mayoría social a favor de una salida progresista de la crisis no es exclusiva ni principalmente la de acumular fuerza política para poder aplicar unas medidas o un programa económico que, supuestamente, ya existen. Tampoco son baladíes los problemas que surgen de presentar las propuestas sin explicitar que la elección de cada medida lleva aparejados sus correspondientes costes y contraindicaciones y que no siempre se puede elegir entre buenas soluciones. Hay que asumir las tensiones entre objetivos contrapuestos y que las políticas que contribuyen a lograr algunos de los objetivos pueden, al tiempo, dañar las posibilidades de conseguir otras metas de no menor importancia

² <http://www.vnavarro.org/wp-content/uploads/2011/10/hayalternativas.pdf>

o alejarnos de su consecución.

Abordaré en la parte final de estas reflexiones la importancia que para desarrollar una estrategia progresista de superación de la crisis tiene el impulso de un cambio social orientado a propiciar otra forma de vivir. No se trata de nada parecido a un intento de minusvalorar la importancia de las tareas relacionadas con la elaboración de alternativas programáticas o las movilizaciones que pretenden incidir en el cambio político y económico. Tareas que me parecen imprescindibles para salir de la ratonera a la que han conducido la crisis y las políticas de austeridad. Se trata de vincular esas tareas con la necesaria transformación del modo de vivir y con el más que recomendable objetivo de invertir la jerarquía de instituciones y valores que se ha consolidado en nuestra sociedad en las últimas décadas.

Como ya mencioné antes, el problema a resolver por la izquierda y los sectores progresistas para conseguir una salida a la crisis alternativa a la que está imponiendo la derecha es algo más difícil y complejo que el de acumular fuerza política para poder aplicar unas medidas o un programa económico que ya existen. Las posibilidades de frenar y superar los recortes no están limitadas sólo por la insuficiencia de poder político, también por la realidad de una sociedad debilitada y la pobreza de los valores y las ideas de las personas y grupos que aspiran a cambiar esa realidad.

Intentaré plantear el problema con más precisión. Es necesario construir una nueva mayoría social que, al tiempo que se desarrolla como tal mayoría, sea capaz de construir alternativas, afianzar su autonomía, destacar nuevos valores y desarrollar otras bases para la convivencia social. Para ser eficaz, esa nueva mayoría tendrá que tener una dimensión política y un alcance europeo; lo cual dice bastante sobre la dificultad de la tarea.

Los cimientos de esa nueva convivencia deberían estar constituidos por unos valores compartidos y libremente asumidos, cuyo avance implicaría el retroceso de los valores mercantiles que la han sustentado en los últimos tiempos. Los contravalores que propicia el mercado, con una lógica de acumulación que impone la búsqueda del interés y el máximo beneficio particulares, no pueden sustentar una convivencia aceptable y sostenible. Sin una sociedad viva, organizada, solidaria y crítica hay pocas posibilidades de transformar nada o lograr una hegemonía alternativa basada en la mayoría y en la expresión democrática de la voluntad de esa mayoría.

En las dos o tres últimas décadas, los mercados y los valores mercantiles han ido ganando nuevos espacios, rebasando el terreno específico de organizar la actividad productiva y comercial en el que tienen algún sentido. Ese avance se ha realizado a costa de una sociedad cada vez más disgregada que ha ido asumiendo la competitividad como pauta de comportamiento, el consumo como fuente de diferenciación y reafirmación individual y el dinero como sustituto del mérito y medida del precio de todas las cosas. La ciudadanía ha pasado a ser considerada —y, en buena parte, a concebirse a sí misma— como un conglomerado de grupos de presión o colectivos enfrentados entre sí para intentar acaparar mayores porcentajes de rentas y patrimonios. La política se confunde con un mercado en el que se negocian votos



e influencias y se hace caja a cambio de decisiones.

Ahora se trata de revertir ese proceso, que sea la sociedad la que afiance lo público y los valores solidarios y cooperativos y recluya los valores mercantiles al ámbito exclusivo de las relaciones mercantiles. Es necesario recuperar el derecho y la capacidad de la sociedad para regular la economía en beneficio de las personas y en perjuicio de la irresponsabilidad política, social, económica o medioambiental que alimentan los mercados y más aún los mercados desregulados. Los intereses y necesidades de la mayoría deben prevalecer frente a dudosas libertades a enriquecerse, especular, despilfarrar recursos, deteriorar el medioambiente y los ecosistemas, perjudicar al prójimo y a lo público o asumir riesgos excesivos que conducen, cuando las cosas van bien, a beneficios particulares, y cuando las cosas van mal, a pérdidas colectivas.

Es en el seno de un amplio y sólido entramado social donde cobra todo su sentido y puede consolidarse una estrategia progresista de salida de la crisis y un programa económico que den significado y contenido a la solidaridad con futuras generaciones, el medioambiente, los sectores sociales más golpeados por la crisis y las personas con las que compartimos parecidas incertidumbres, necesidades y pretensiones.





CRISIS ECONÓMICA Y DISPARIDADES PRODUCTIVAS

Fernando Luengo

Economía Aplicada , Universidad Complutense de Madrid

En el origen mismo de la crisis actual –aunque no haya sido su desencadenante inmediato- se encuentra la existencia de profundas disparidades productivas dentro de la Unión Europea (UE). La heterogeneidad estructural presente en el proceso de construcción comunitaria, más concretamente las diferencias productivas existentes entre las economías del norte y las periféricas, ha supuesto que las capacidades y posibilidades de beneficiarse del mercado único y, sobre todo, de la unión monetaria hayan sido muy dispares.

Los estándares competitivos de las primeras son muy superiores a los de las segundas, no sólo y no tanto por la entidad, en términos cuantitativos, de sus industrias manufactureras (y de los servicios que despliegan alrededor de ellas) sino por su nivel tecnológico y calidad. Las economías más desarrolladas están en condiciones de convertir su fortaleza estructural en excedentes comerciales, excedentes que, estando presentes antes de la implantación de la moneda única, ha sido con ésta cuando han cobrado su mayor relevancia.

Ello significa, en clave microeconómica, abrir y consolidar un amplio mercado para sus empresas, obteniendo de este modo grandes economías de escala; y, en términos macroeconómicos, aumentar su capacidad de ahorro y de préstamo, lo que sitúa a estos países y a sus bancos en posiciones acreedoras. Justo lo contrario ha sucedido con las economías menos desarrolladas, que contaban con una industria manufacturera frágil (y con un sector servicios menos complejo y sofisticado). La debilidad de sus especializaciones productivas se ha traducido, como no podía ser de otra manera, en abultados déficit comerciales, lo que ha colocado a estas economías en posiciones deudoras, necesitadas, por lo tanto, de financiación externa para mantener sus niveles de producción e ingreso.

Las asimetrías productivas no sólo han estado en el origen de los saldos excedentarios o deficitarios de las balanzas comerciales; también dan cuenta de su composición. Los países más competitivos han concentrado sus excedentes en productos de mayor valor agregado y sofisticación tecnológica, en los que las economías periféricas han generado cuantiosos y crecientes déficits.

Los yacimientos competitivos de las economías con superávit se encuentran en productos que se caracterizan por estar posicionados en mercados diferenciados, más resistentes a las perturbaciones cíclicas y a la competencia externa y que proporcionan más retornos a sus economías, lo que, sin duda, alimenta el circuito inversor. A la inversa, la composición del saldo comercial de las economías periféricas revela una severa vulnerabilidad, por el tipo de productos donde, en mayor medida, se generan los déficits;

estos productos son imprescindibles para la operativa de sus aparatos productivos y, por esa razón, son relativamente inelásticos, configurando, así, una intensa dependencia estructural. Los productos donde concentran sus fortalezas, al ser de menor calado tecnológico y al competir en mayor medida en precios, costes y salarios, están sometidos a una intensa y creciente dinámica competitiva.

Todas estas diferencias se han mantenido e incluso se han acentuado a lo largo del tiempo, pero han permanecido relativamente en un segundo plano, cuando los países han dispuesto de sus monedas (y por lo tanto podían ajustar las posiciones cambiarias para mantener la competitividad precio de sus productos) y mientras que, los que contaban con menor renta por habitante, han recibido fondos comunitarios, lo que ha facilitado una cierta renovación y mejora de las infraestructuras.

Pero el principal factor que, al mismo tiempo, ha ocultado y ha agravado esos desequilibrios, han sido las posibilidades de endeudamiento abiertas por la aparición del euro: desaparición del riesgo cambiario y bajos tipos de interés, que en las economías con mayores tasas de inflación, como las del sur de Europa, se han convertido en reales negativos. Este escenario activó, y llevó a unos límites insostenibles, un mecanismo de crecimiento sustentado en la deuda externa. Los superávits de algunos países (Alemania, de manera muy destacada) eran convertidos en préstamos por sus bancos, y los déficits (de las economías meridionales) eran cubiertos con deuda. Superávit y déficit que reflejaban (y reflejan hoy también), en el ámbito de las cuentas exteriores, las diferencias productivas entre el Norte y el Sur.

Los capitales recibidos por las economías meridionales, en forma de créditos y de inversiones directas, lejos de alterar los patrones de especialización productiva, los han reforzado, pues en esas especializaciones encontraban las tasas de retorno que buscaban; en el caso de la economía española, ha sido el combustible que ha alimentado la burbuja inmobiliaria.

Esas mismas diferencias, agravadas en los últimos años, representan un lastre insuperable para encontrar una salida a la crisis económica; no sólo porque, en lo más inmediato, condicionan de manera muy negativa el saldo de la balanza comercial (que ahora sólo mejora por la ralentización de las importaciones provocada por la recesión), sino también por el limitado potencial de crecimiento asociado a las especializaciones de las economías relativamente rezagadas. Es clave, en consecuencia, actuar sobre ellas para corregirlas.

Algunos economistas aseguran, con razón, que las economías meridionales habrían experimentado una masiva desindustrialización con la implantación del euro. Resultaría imprescindible, por lo tanto, invertir ese proceso y fortalecer el tejido industrial de las economías productivamente más débiles; al tratarse de actividades más expuestas a la competencia internacional que los servicios, contribuirían al aumento de la productividad sectorial y del conjunto de la economía, y al tratarse de un sector comerciable, se reforzaría su potencial exportador.

Conviene tener en cuenta, no obstante, que las diferencias entre los países del Norte y del Sur no proceden sólo ni tanto del tamaño de su industria como de la composición, densidad tecnológica y calidad de sus productos. Es aquí donde básicamente encontramos una brecha estructural creciente. En este sentido,



el mayor desafío de la política económica es añadir valor, más que redimensionarla. Avanzar en esa dirección significa actuar en una diversidad de planos, como, por ejemplo, alcanzar mayores umbrales de eficiencia energética, aumentar la cualificación de la fuerza de trabajo, dotar de mayor densidad tecnológica las instalaciones y equipos productivos, renovar las infraestructuras y aumentar la calidad de la gestión empresarial. Adicionalmente, resulta obligado tener en cuenta el elevado consumo de materiales no renovables generado en buena parte de los procesos industriales. La salida de la crisis, para que sea sostenible, requiere una redefinición de los patrones de especialización productiva, dando la importancia que merecen –huyendo de retóricas vacías y estériles- a aquellas actividades compatibles con la conservación y reproducción de los ecosistemas.

Una última reflexión en cuanto a la dinámica ocupacional: el sector industrial registra tendencialmente un saldo neto negativo en términos de empleo, esto es, destruye más puestos de trabajo de los que crea. Esto vale para las industrias de corte más tradicional o que han alcanzado su grado de madurez, donde se ha intensificado la competencia internacional, pero también es aplicable a las más modernas y sofisticadas tecnológicamente. A diferencia de la industria, los servicios se caracterizan, en términos generales, por ser más intensivos en empleo que en capital, por lo que estamos ante un sector con un potencial de creación de puestos de trabajo muy superior al que tienen las actividades manufactureras. Además, existe una demanda muy elevada de servicios por parte de la población y las empresas, servicios que son imprescindibles para la vertebración social de la población y para mejorar la calidad de la propia industria.

Hay que crear empleo, por supuesto, pero también es necesario entrar en el debate sobre el reparto del trabajo existente. Por el alto nivel de desempleo (el que se reconoce estadísticamente, el que se mantiene disfrazado de infra ocupación y el que figura como población inactiva) y ante la evidencia de que la demanda procedente de las empresas privadas y del sector público no absorbe la oferta; no sólo en tiempos de crisis, tampoco en periodos de normalidad. Avanzar en esta dirección precisa una política de concertación entre los actores sociales y un diseño institucional diametralmente opuesto al que propician las reformas laborales puestas en marcha por los gobiernos; reformas que hacen inviables una verdadera y equilibrada política de rentas (atención, no sólo salariales), la democratización del funcionamiento de las empresas y una intervención estratégica de las instituciones, todos ellos aspectos claves para avanzar en soluciones de arbitren alternativas que apunten hacia el reparto del empleo.





EL SUR DE EUROPA FRENTE A LA GRAN RECESIÓN: LÍMITES Y POTENCIALIDADES

Iván Camacho, Miguel García, Alfredo del Río y Lorenzo Vidal-Folch

Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Complutense de Madrid

El siguiente trabajo, partiendo de posicionar a la periferia europea en la economía mundial actual a través de un análisis histórico, pretende esbozar los contornos en los que se sitúan y las dinámicas adoptadas por los diferentes sujetos que pugnan por configurar la salida a la actual crisis del sistema de producción imperante. De este modo, el análisis intentará sustentar sus apuestas y conclusiones en las condiciones objetivas existentes y en las potenciales subjetividades rupturistas latentes; alejándose del análisis idealista que descansa en lo propositivo ignorando los límites de lo real delimitados por las condiciones socio-históricas existentes.

Condiciones histórico-estructurales de la periferia europea

Comprender la actual configuración del modo de producción capitalista, y las opciones de reformulación-sustitución al mismo, no constituye, por desgracia, un acto de voluntarismo como parece desprenderse de la mayor parte de los análisis de la actual izquierda “posibilista”. Por el contrario, si nuestra aproximación aspira a la comprensión de la problemática de raíz, es obligada una compleja apuesta analítica, que requiere, en primera instancia, de un análisis enmarcado en una perspectiva mundial de largo plazo. Esto implica partir, al menos, de lo que supuso la segunda guerra mundial y la guerra fría en la correlación de fuerzas existente, sin olvidar, el importante acervo histórico que supone el comprender el cuándo y el cómo consiguieron conquistarse y legitimarse determinadas demandas sociales, en un grupo de Estados-nación muy específico, en lo que se llamó gran pacto de posguerra.

De la combinación de la perspectiva histórica y geográfica se desprenden importantes reflexiones respecto a la propia realidad europea o la del pujante extremo oriente: ¿Cuánto influyó en el crecimiento de posguerra europeo alemán el esfuerzo de reconstrucción asociado al Plan Marshall? ¿Hasta qué punto determinó esto un perfil específico en el proceso de construcción europea?

Economías, que hace no mucho, languidecían ante la hegemonía económica estadounidense, pero que desde los años 70, con los nombres propios de Alemania y Japón, son la viva expresión de una competencia acrecentada, salvaje; con su última expresión en los procesos de deslocalización y de convergencia salarial a baja: hacia la precariedad en Europa, o formas de explotación industrial que considerábamos históricamente superadas en Asia.

Este marco de competencia histórica en costes no es una excepcionalidad, es el producto natural del desarrollo del modo de producción capitalista, y de sus tendencias a la centralización y concentración. Por el contrario, la verdadera excepcionalidad la encontramos en lo que supuso el estado del bienestar y

su concertación de intereses entre capital y trabajo, incomprensible fuera de la sublimación que supuso una sociedad de consumo de masas y productos baratos, sustentada en la pauperización del llamado “3^{er} mundo”, proveedor de mano de obra de bajo coste.

Aceptar que la “opulencia” occidental estuvo asentada en una relación desigual y contradictoria con los Estados procedentes del colonialismo constituye un acto de rigor analítico, por mucho que pueda ser cuestionable el corazón de la argumentación basada en el esquema centro-periferia. Cualquier intento honesto de reformulación del estado del bienestar, debe tener en cuenta estas variables que trasgreden ampliamente el limitado marco europeo.

Aun así, y aunque el análisis pueda parecer caer en lo pretencioso, esta perspectiva continúa teniendo, en la dimensión ecológica, importantes límites: el deslumbrante desarrollo actual de la técnica capitalista parece alumbrar un futuro sin límites, que omite, por desgracia, un planeta tierra que es, desde el punto de vista material, un sistema fundamentalmente cerrado. Una economía basada en un infinito crecimiento extensivo en el consumo de recursos, constituye en el medio plazo una tesis insostenible desde cualquier punto de vista riguroso, al igual que el hecho de extender determinados hábitos de vida a los ya 7.000 millones de población mundial.

Podemos intentar ignorar los límites ecológicos, al igual que los límites que determina una competencia acrecentada en el marco de unos Estados-nación que se ven en gran parte privados de su margen de maniobra económica. El grave problema se encuentra en que estas fuerzas no ignorarán la realidad europea; y de ahí, emana la urgente necesidad de un análisis radical en la más originaria de sus acepciones: abordar el origen último de las contradicciones.

Esta perspectiva no es incompatible, sino complementaria, con un análisis específico de la realidad concreta. La crisis desatada en 2007 y que tan profundamente afecta a la periferia europea, no es comprensible fuera del proceso de liberalización e integración monetaria que tuvo su culmen en la moneda única. El Euro, no solo supone el tan cacareado corsé a cualquier tipo de política monetaria independiente y una potencial salida rupturista a la crisis; en última instancia, el euro ha servido para disimular bajo una moneda común, una realidad productivamente heterogénea y jerarquizada que concede a las diferentes regiones europeas roles muy diferentes en la generación de valor y la distribución internacional del trabajo. Contradicciones que tienen su último reflejo en abultados déficits comerciales y niveles de endeudamiento, pero que indican que la problemática trasciende irremisiblemente de lo financiero.

Para explicar la actual crisis europea resulta insuficiente y sesgado llevar a cabo un análisis únicamente de la esfera financiera en la que ésta sería el origen de aquella. Desde el punto de vista de la crítica de la economía política toda riqueza social tiene su génesis en el trabajo. Es así como las rentas financieras tienen su origen en los sectores productivos de la economía; es decir, éstas son una deducción de la plusvalía global que, al entrar en su ciclo de reproducción, constituyen lo que denominamos capital financiero.



Consideramos el capital invertido en la especulación financiera y en la actividad bancaria propiamente dicha (el préstamo de capital-dinero a cambio de un interés) como actividades improductivas –es decir, improductivas de valor y de plusvalor, entendiendo valor como tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de mercancías- debido a que el trabajo desempeñado en las mismas no tiene por objeto la producción de mercancías. De este modo, son actividades de “circulación pura” en las que únicamente se lleva a cabo una transferencia de los títulos de propiedad.

Pese a la improductividad de la especulación financiera y la actividad bancaria propiamente dicha, sería un grave error metodológico considerar a esta esfera en su conjunto como una actividad que únicamente detrae plusvalor de las actividades productivas. El ciclo del capital productivo y el ciclo del capital financiero forman parte del mismo proceso social; no es simplemente que se influyan mutuamente, sino que la reproducción de uno significa, al mismo tiempo, la condición de reproducción del otro.

Así pues, tenemos, por un lado, que una fracción de este capital financiero es invertido en el ciclo del capital productivo, para pasar de su forma capital-dinero a su forma capital-mercancía, apropiándose de una parte de la plusvalía en concepto de interés; esto es, la fase del ciclo del capital D-M dentro del ciclo D-M (FT, MP)...P...M'-D'.

Otra parte de este capital es reinvertido de manera improductiva en el ámbito de la especulación y así, adopta también una forma de capital –en el sentido de que se invierte con el objetivo de obtener un margen de ganancia, adoptando la forma D-D'. En este caso no existe una inversión con fines productivos, sino que se invierte para obtener una ganancia mediante la mencionada transferencia de los títulos de propiedad.

Sin el afán de ahondar más allá en el tema del origen de la riqueza financiera, desde nuestro punto de vista, se vuelve necesario llevar a cabo un análisis de las estructuras productivas y financieras como unidad, que no obstante, tiene su fundamento último en la producción. De esta manera, encontraremos la auténtica causa de la actual crisis atendiendo al comportamiento de la producción y cómo las finanzas se han articulado en torno a la misma. De igual manera, sólo se podrá explicar el divergente desarrollo de las economías del norte y sur de Europa, después del estallido de la crisis, si llevamos a cabo un análisis de la heterogénea especialización productiva que ha dado lugar a los desequilibrios macroeconómicos observados en la región.

Por otro lado, y por más que incluyamos el tiempo en su versión de *long durée*, nuestra perspectiva será sesgada si no consideramos la extensión geográfica, espacial, de la unidad que pretendemos analizar. El capitalismo ha adquirido, a través de las mejoras tecnológicas en la eficiencia del transporte, la capacidad de operar a una escala mundial, deslocalizando la producción en una compleja red que difumina en opacas contabilidades la generación de valor. En este contexto, y ante la perspectiva de unas finanzas crecientemente liberalizadas y retroalimentadas por el impresionante desarrollo de las TIC, considerar a Europa una variable independiente en el análisis, supone un error de calado al omitir la realidad de un

planeta globalizado; un sistema-mundo capitalista.

En el análisis de la extensión geográfica es indispensable partir de que la actual configuración de la cadena mundial de valor responde, asimismo, a un proceso histórico, en el cual el fordismo y la división del globo en un centro exportador de manufacturas y una periferia exportadora de materias primas ha pasado a una reconfiguración posfordista, fragmentada y flexible, que se nos muestra como tal únicamente en la medida en que es funcional a las necesidades de reproducción del capital a escala global y, por ende, a la maximización de la ganancia.

Así, un análisis como el que se plantea arriba sólo es posible si parte del estudio del desarrollo histórico del capitalismo. Desde este tipo de análisis, no podemos ver la heterogeneidad de la estructura productiva europea como un simple error de política económica que se corregiría automáticamente adoptando las medidas correctas. Esta heterogeneidad es consecuencia de los procesos de concentración y centralización de capital debido a los cuales los capitales más avanzados –en términos de productividad, volumen y dinamismo- tienden inexorablemente a aniquilar o absorber a los capitales menos aptos para mantenerse dentro del proceso productivo. En otros términos, el surgimiento de este tipo de estructuras heterogéneas es consustancial al desarrollo capitalista como corrobora la historia. Una vez que ha desaparecido el velo del crecimiento económico con desequilibrios en las balanzas de pagos y especulación financiera, se puede observar que el desempeño económico de las distintas subregiones europeas ha seguido rumbos contradictorios, mostrándonos un panorama de deudores y acreedores; de flujos migratorios de fuerza de trabajo; de desinversión de capitales y contracción de la producción en el sur –con la correspondiente elevación desorbitante de las tasas de desempleo; y de un rapaz desmantelamiento del estado de bienestar llevado a cabo para conseguir objetivos de reducción del déficit público.

Gestión de la crisis y restablecimiento de la rentabilidad

El eje vertebrador de la gestión de la crisis ha sido establecer un marco que permita restaurar la rentabilidad del capital. Una vez se admiten las “reglas de juego” del mercado, realmente dicho objetivo no es ni siquiera una elección del gobierno de turno puesto que la ganancia empresarial es la base misma de la dinámica de acumulación y el crecimiento económico. Así, la lógica de las políticas llevadas a cabo en la periferia europea giran en torno a tres pilares fundamentales.

En primer lugar, el proceso de acumulación por desposesión, acuñado por David Harvey, implica la incorporación de espacios de propiedad y gestión común y no mercantil a la lógica de la ganancia. Esto permite aumentar los espacios de valorización del capital, así como la absorción del capital sobreacumulado en momentos previos de expansión económica. En este sentido, una de las materializaciones actuales más evidentes es ilustrada por el mismo Harvey (2003, p. 118-119):

“La cesión al dominio privado de los derechos de propiedad comunales obtenidos tras largos años de encarnizada lucha de clases (el derecho a una pensión pública, al bienestar, a la sanidad pública nacional) ha sido una de las fechorías más sobresalientes de los planes



de desposesión emprendidos en la ortodoxia neoliberal”.

Asimismo, la conversión de deudas privadas en deuda pública a través de los conocidos rescates a entidades privadas ha justificado recortes en servicios públicos como la sanidad o la educación, así como una subida de los impuestos, de carácter eminentemente regresivo, que ha supuesto un desvío de recursos, que ya estaban en la esfera del consumo, hacia la acumulación de capital.

En segundo lugar, la pauperización de las condiciones de vida de la clase trabajadora facilitada por la intensa competencia en costes y reflejada en la apropiación de una mayor parte de la renta nacional. La estructura interna de la periferia europea, altamente terciarizada y con un resultante estancamiento de la productividad del trabajo, supone el fin del mecanismo de reparto entre beneficios y salarios en clave de juego de suma positiva a la par de los incrementos de productividad industriales. La conveniencia de un pacto social, en cierta medida mutuamente beneficioso, que caracterizaba el keynesianismo histórico, queda enterrado por una agresiva lucha distributiva. Los márgenes de rentabilidad del capital en consecuencia, se mantienen principalmente mediante una guerra contra el trabajo y lo común. Dicho proceso se sirve de la presión que conlleva la existencia de un gran “ejército industrial de reserva” de desempleados. Todo esto se concreta en las reformas laborales implementadas en la mayoría de los países periféricos de Europa y se manifiesta en la reducción o el estancamiento del salario real junto a un marcado descenso de la participación de los salarios en la renta nacional.

El contexto de una región capitalista madura que está perdiendo peso ante los países emergentes, trae consigo la disminución de la importancia relativa que tiene la demanda interna sur-europea para la acumulación del capital a escala mundial. Los bajos salarios, tanto directos como indirectos, a la vez que favorable para la competencia en costes, son un impedimento cada vez menor para la valorización del capital debido a la creciente demanda y consumo proveniente de los mercados internacionales. En consecuencia, el problema de la falta de “demanda efectiva” en la periferia europea no parece estar afectando negativamente las necesidades de la acumulación.

En tercer lugar, la destrucción de capital, que es inherente a las crisis y se plasma en quiebras empresariales y la pérdida de numerosos puestos de trabajo, es a la vez funcional para aumentar la rentabilidad de algunos capitales. Una fracción de la clase capitalista sale reforzada de esta coyuntura ya que está consiguiendo ganar cuota de mercado y así tener una mejor posición competitiva, abriendo paso a una nueva fase expansiva. En este sentido, las políticas económicas han ido dirigidas a salvar a los capitales más grandes y poderosos mientras se despreocupaban del resto de empresas. Además, algunos Estados, como en el caso de las cajas de ahorros españolas, han promovido grandes absorciones empresariales, lo que reafirma su afinidad de intereses con los grandes capitales en el marco de la tendencia a la centralización de los mismos descrita por Marx (1867).

Por otro lado, reivindicamos, para cualquier análisis sobre la gestión de la crisis, la perspectiva del conflicto social, debido a que esta dinámica nos permite comprender lo que subyace al proceso de acumulación de

capital tanto a nivel nacional como global; es decir, las relaciones sociales de producción. De esta manera, se puede llevar a cabo una aproximación estrictamente científica que no busque las verdaderas causas de la crisis en la incompetencia o la gestión equivocada.

En la búsqueda incesante de la maximización de la ganancia por parte del capital, echando mano de cualquier recurso o política, la clase trabajadora –aunque subsumida formal y realmente a las necesidades de acumulación de capital- al aportar con su actividad productiva la riqueza que sustenta dicha ganancia, tiene por ello, la capacidad potencial de poner en cuestión y reencauzar el curso del proceso de producción y reproducción social.

Perspectivas propositivas

Los límites esbozados en las secciones anteriores explican la ausencia de una contraparte capitalista interesada en la reforma y reestructuración del capitalismo vía una recuperación de los salarios y permiten contextualizar la lógica que estructura la gestión de la crisis en Europa. Asimismo, dejan entrever las dificultades que presenta en la práctica un giro keynesiano en la actual política económica. Podremos intentar ignorar las presiones a las que el mercado global nos somete, pero mientras seamos parte de este engranaje, él no nos ignorará a nosotros.

Esta crisis capitalista en concreto se habrá superado con la recuperación de la rentabilidad para el capital y el restablecimiento de tasas positivas de crecimiento económico. A este nivel, lo que está en juego es la capacidad de la clase trabajadora de frenar la caída del salario directo e indirecto y el cercenamiento de lo común, dentro de los estrictos límites que impone esa necesaria recomposición de la rentabilidad. En otras palabras, llegar en las mejores condiciones posibles a la configuración de un nuevo patrón de acumulación. Pero en estos términos, la superación de la crisis por parte del capital, no supondrá en ningún caso una superación significativa de la crisis entendida como los males asociados que experimenta con más intensidad en estos periodos la clase trabajadora: la explotación, el paro, la precariedad, etc.

Para una superación de la crisis, vista desde la perspectiva de los trabajadores, es por lo tanto necesario analizar los caminos por los que afrontar estos males asociados. Como se ha argumentado en las secciones anteriores, entre los estrechos márgenes impuesto por la lógica de la rentabilidad capitalista y el marco institucional de la Unión Europea y el Euro, solo se vislumbran perspectivas de más austeridad y empobrecimiento para la mayoría de la población de la periferia europea. Si un análisis riguroso e intelectualmente honesto de la situación confirma un desolador porvenir en el marco de las relaciones sociales e institucionales vigentes, sólo una apuesta rupturista permite abrir otros horizontes posibles.

En cuanto a perspectivas rupturistas, la mirada se centra inevitablemente en el sur de Europa. En este sentido, las llamadas a “más Europa”, entendidas como una apuesta por un giro social a nivel de la Unión Europea en su conjunto, parten más de un anhelo por lo que idílicamente podría ser que de un análisis riguroso de la coyuntura actual. El entramado institucional de la Unión Europea ha estado centrado, desde su origen, en la creación de un mercado liberalizado común en el marco de la disciplina presupuestaria.



Guiado por los intereses del gran capital europeo, y hueco de cualquier participación popular real, este objetivo ha sido desde siempre su *raison d'être* y no la consecuencia de un indeseado giro neoliberal reciente. La configuración del poder plasmada en las instituciones comunitarias las hace especialmente alejadas del alcance de los movimientos populares e inflexible hacia sus demandas. Asimismo, la Unión Europea no sólo es el marco menos adecuado para el cambio, en cuanto a las condiciones objetivas de su robusto caparazón anti-democrático, sino también en cuanto a las condiciones subjetivas de un posible sujeto social europeo que pueda ser agente de ese cambio. De la misma forma que la crisis ha tenido un impacto desigual a lo largo de la geografía europea, también ha impactado de forma desigual en el desarrollo de las subjetividades de sus distintas poblaciones. Consecuentemente, mientras el grado de movilización popular y deslegitimación institucional evoluciona *in crescendo* en la periferia europea, en el centro brilla por su ausencia. Pedir un cambio sin agente por lo tanto, es encauzar otro brindis al sol estéril falto de un análisis social e históricamente situado. En definitiva, sólo en la periferia de Europa existe hoy por hoy un movimiento que siquiera pueda plantearse librar batalla por otra salida a la crisis, por lo que cualquier propuesta debe de aterrizar con los pies en el suelo en esta realidad.

Así, se configura una “Europa a dos velocidades”, no en el sentido que se le da actualmente, sino en relación a su posicionamiento frente a una posible vía transformadora. En este sentido, un paso adelante en el rechazo a la espiral de la austeridad, forzaría seguramente una ruptura con el encorsetamiento del Euro y la “legalidad” comunitaria. Pero no por esta razón debe ser descartado de antemano, sino que las prioridades en cuanto a la relación con la Unión Europea deben invertirse: situando su funcionalidad social antes de una membresía en abstracto, y no *viceversa*. Una mejora de las condiciones de vida y la reapropiación de los comunes por las mayorías sociales sólo parecen factibles con cierta recuperación de la soberanía y del mayor margen de maniobra posible dentro del marco de la economía-mundo. Un margen necesario para una política industrial, para la experimentación e innovación productiva, para una profunda política social y redistributiva que apunte, en última instancia, hacia el desbordamiento de las lógicas de la rentabilidad capitalista.

El momento histórico actual requiere de una profundización de la conflictividad social antes de que cualquier perspectiva transformadora pueda realmente discernirse. En este sentido, llamadas prematuras a la “cohesión social” y a un nuevo “pacto social” pueden devenir en un pegamento que estabilice las fracturas generadas por un reparto de la riqueza y del poder extremadamente injusto y desigual, a la vez que legitima las relaciones sociales existentes. El análisis histórico nos indica que sólo frente a una “amenaza roja” se ha podido arrancar concesiones al capital, por lo que la precondition para un cambio favorable hacia los trabajadores necesita de la reactualización de una amenaza.

En esta coyuntura, el rol del científico social comprometido se sitúa al lado de los movimientos sociales, ya que son estos que a través de la praxis generan nuevos conocimientos y configuran los nuevos márgenes de lo posible. La elaboración de manifiestos genéricos y propuestas programáticas de políticas económicas alternativas concebidas en lo abstracto, corren el riesgo de engrosar la enorme pila de documentos con

buenas ideas, pero ignorados por la historia. Ni el Banco Central Europeo se va a regir como paladín de la justicia social, ni el gran capital alemán va a cambiar de parecer y desarrollar un alma caritativa. Es urgente por lo tanto, situarse en el marco de las relaciones sociales realmente existentes, valorando las perspectivas y potencialidades que se generan con el desarrollo de los acontecimientos.

La economía crítica tiene un importante cometido en este sentido en desenmascarar el carácter fetichista con el que se mistifican los procesos sociales de explotación y apropiación de la riqueza social en forma de reformas laborales, privatizaciones, pagos de la deuda pública, etc. Este análisis puede potenciar y legitimar las dinámicas de los movimientos populares en el conflicto social, lo que a la vez contribuye a abrir nuevos horizontes en términos de discurso y aspiraciones. Por otra parte, un análisis riguroso de las alternativas y perspectivas que se abren paso es imprescindible, especialmente en cuanto a los impactos de medidas como el impago de la deuda pública o la salida del Euro, por poner dos ejemplos clave. Finalmente, una implicación sería en las grietas que se están generando en la síntesis social capitalista en forma de otras relaciones sociales experimentadas a través de iniciativas de economía social y espacios de autogestión y autoorganización. Es en estos espacios en los que empiezan a caminar otras lógicas ajenas al estrecho abanico de posibilidades que permite la rentabilidad capitalista.

Estas reflexiones vienen a recalcar la importancia de que el esfuerzo propositivo parta de un análisis riguroso sobre los límites histórico-sistémicos de la posición de la periferia europea en la economía-mundo. Ésta va encaminada a configurarse en apéndice empobrecido de una Europa languideciente y socialmente hostil. La alternativa rupturista en este contexto, no augura un camino a la riqueza y abundancia, pero sí que parece ser una vía por la que se puede intentar salvaguardar y profundizar en lo común. La austeridad en términos ecológicos, la soberanía alimentaria y energética, el acceso a la vivienda, a la cultura, a los cuidados colectivos, etc. no apuntan a una vuelta a los extravagantes patrones de consumo de una zona capitalista central, pero si abren camino a un *buen vivir* desconocido hasta en las épocas de más prosperidad capitalista.





Bibliografía:

Guerrero, D. (1989). *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España*.

Madrid: Universidad Complutense de Madrid.

Harvey, D. (2003). *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.

Marx, K. (1867). *El capital. Crítica de la economía política*. México: Siglo XXI.





SALIDAS A LA CRISIS: UN PROYECTO DE TRANSICIÓN

José Luis Carretero

Instituto de Ciencias Económicas y de la Autogestión (ICEA)

Una crisis civilizacional compleja.

Presentar un diagnóstico de la crisis económica y social que atravesamos es siempre aventurado. Intentaremos explicitar algunos elementos básicos que contribuyan a dar luz sobre la cuestión, partiendo de la base de un marco analítico centrado en las perspectivas dimanantes de la llamada “economía crítica” y en los aportes de las denominadas “teorías de los sistemas-mundo” (Wallerstein, Beinstein, Amin, Altvater, Fernández Durán...).

Lo primero a indicar desde este marco de referencia es la idea de que la actual crisis ha de ser comprendida desde su contextualización en el seno del desarrollo histórico concreto y efectivo del sistema capitalista. Dicho desarrollo ha seguido un “iter temporal” marcado por las confrontaciones de clase y las maniobras (no necesariamente conscientes) desplegadas para operar salidas y soluciones más o menos estables a los “cuellos de botella” derivados de dichas luchas para el proceso de acumulación.

Así, la actual crisis, en toda su complejidad, es el resultado final de un desarrollo histórico marcado por los mecanismos utilizados para resolver la de los años 70. Durante los famosos “treinta Gloriosos” el recurso generalizado al keynesianismo había generado un crecimiento enorme de la capacidad productiva y la emergencia (en el Centro geográfico y económico del sistema) de las llamadas “sociedades de consumo”. Sin embargo, este acelerado crecimiento mostró sus límites ante la abrupta ofensiva declarada por las clases subalternas en el entorno del 68 global, producto de las conquistas democráticas y los procesos de descolonización precedentes, así como al calor de la crisis del petróleo, primer aviso de la existencia de límites externos derivados de la capacidad de reproducción natural del ecosistema.

No podía ser de otra manera. La tormenta desatada era la expresión última de una de las contradicciones esenciales de un modo de producción que, históricamente, ha tendido al desarrollo acumulativo de las fuerzas productivas, sin transformar al mismo ritmo la estructura social. Ese desfase, génesis de salvajes crisis de sobreproducción, imposibilita momentáneamente en cada recesión, pero también como expresión de una tendencia profunda que se expresa de manera cada vez más agravada en el plano histórico, la realización de la plusvalía, provocando el estancamiento y caída de la tasa de rentabilidad de las actividades productivas.

La solución operada consiguió remontar la pendiente, pero al precio de incorporar nuevos “genes” al ADN capitalista que agravarían, en el plazo de unas décadas, el cuadro general. De hecho, las medidas puestas en marcha consistieron en una desregulación siempre creciente del ámbito financiero y las transacciones

de capitales, que favoreció la conformación de una gigantesca burbuja de una titánica dimensión global; así como en un proceso de debilitamiento acelerado del contrapoder proletario mediante mecanismos de internacionalización de la producción (que se sustentó en las deslocalizaciones y el desarrollo de las infraestructuras de transportes y comunicaciones) y de flexibilización laboral y de uso de estrategias de descentralización productiva (como las contratas y subcontratas o el recurso a trabajo para subordinado, en formación y migrante), que habrían debilitado la demanda sino hubiera sido por el recurso al crédito fácil y generalizado que cebó la burbuja financiera. Al tiempo, se procedió a una dinámica cada vez más profunda de privatización y mercantilización de los ámbitos de la vida que aún no habían sido colonizados por el Capital (o que habían sido recuperados para lo público en la oleada keynesiana), ayudada inestimablemente por el desmoronamiento del Muro de Berlín y la apertura china al comercio mundial.

Todas estas estrategias esenciales permitieron, efectivamente, ganar tiempo y debilitar unas resistencias que había llegado a ser amenazantes, pero provocaron, en el plazo de unas décadas, el estallido de la más grave crisis desde el año 1929. Un huracán cuyo fin todavía no hemos visto y que tiende a agravarse por momentos.

Pero hay que tener presente que lo que otorga la dimensión civilizacional a la actual “tormenta perfecta” financiera, expandida a la economía real, es su condición confluyente con toda una retahíla de procesos paralelos que han ido generando una situación que abre el marco para bifurcaciones sistémicas cada vez más acusadas y caóticas. Junto a la crisis económica, hemos cumplido el tiempo ya para la emergencia casi inmediata de los límites ecológicos de un sistema que necesita, para sobrevivir, el crecimiento continuo, así como para irrupción de los problemas derivados de una auténtica crisis cultural y pedagógica, conjuntada con el alcance de los límites, en todos los aspectos, de lo que ha sido, hasta ahora, el capitalismo histórico como sistema sociocultural y modo de producción (una construcción eurocéntrica y Occidental sustentada en determinadas perspectivas sobre el ser humano, sus necesidades y las formas como solventarlas).

El capitalismo parece haber alcanzado, pues, un estadio de senilidad en el que la actual crisis no constituye un bache coyuntural más, sino el inicio de un período problemático en el que los procesos previos van a empezar a demostrar su profundidad, provocando vaivenes, acontecimientos y sacudidas difícilmente predecibles, pero en los que la contingente actuación humana, sea la que sea, marcará una dirección predominante.

Estamos ante el inicio de una fase de crisis y apertura social, atravesada probablemente por episodios de descenso a los abismos y aparente recuperación momentánea, y de duración incierta.

En este escenario cada vez más transformado, el recurso a la estrategia keynesiana como dinámica básica de salida encontrará sus propios límites en la misma decadencia sistémica a la que asistimos.

En primer lugar, porque el keynesianismo ya fue intentado y abandonado. La crisis de los setenta no fue un invento ni una falsedad. Los procesos que la hicieron aparecer (la ansia democrática de las multitudes, los límites ecológicos al crecimiento sin fin) no se podrían evitar con una simple vuelta atrás a un “capitalismo



regulado". Un nuevo "ciclo de acumulación" ampliada y acelerada regeneraría los desequilibrios que terminarían por poner en cuestión a medio plazo la esencia misma de un sistema que necesita crecer sin descanso y que, además, tiende a no repartir lo producido con la suficiente amplitud para evitar las crisis.

Y es que, además, en segundo lugar, un "capitalismo regulado" parece también enormemente difícil de implementar en estos momentos: la legislación internacional desarrollada en los últimos decenios, los acuerdos de librecambio, la construcción de instituciones supranacionales guardianas del neoliberalismo, las reglas contables, las costumbres financieras de las transnacionales, sus formas de estructurar sus cadenas de valor a través de las fronteras y de los órdenes normativos...todo eso va a ser muy complicado de transformar sin una clara voluntad de ruptura. Y las clases dirigentes dan pocas muestras de dejarse seducir por un lenguaje o una propuesta coherentemente socialdemócrata. Parecen convencidas de que el camino recorrido ya no tiene marcha atrás y de que lo único que cabe es tentar la posibilidad de una polarización mayor y una aceleración vertiginosa de los procesos de empobrecimiento de las poblaciones mediante el mecanismo de la deuda y la desposesión.

El keynesianismo, pues, puede conformar una valiosa caja de herramientas para encarar la crisis actual, pero no puede constituir la única aproximación a una salida sustentable y operativa. Deberá combinarse, en todo caso, con tendencias novedosas y experimentaciones creativas sobre las que volveremos más adelante.

Europa en el filo de la navaja.

Es en ese contexto en rápida transformación que se despliega la crisis en el continente europeo. Una Europa que ha construido su unidad sobre la base de unos tratados y una normativa de profunda raigambre neoliberal.

Así, ahora, el proyecto europeo muestra su auténtico rostro, el conformado por el Tratado de Maastricht y la centralización antidemocrática en la burocracia de la Comisión, el configurado por un Banco Central a las órdenes de los oligopolios y no de los ciudadanos, el dibujado entorno de imposiciones sobre el déficit y una moneda única que asfixia la competitividad de las poblaciones del Sur.

La acrítica fe en la austeridad de las instituciones europeas tiene una explicación plausible: la que posa la mirada sobre los tenedores de la deuda de las entidades financieras de los países periféricos, y sobre su muy oportuna socialización y conversión, mediante diversos mecanismos en ocasiones llamados "rescate", en deuda pública a pagar por todos los contribuyentes de los famosos PIGS.

Podríamos decir que quien hinchó la burbuja, en el continente europeo, fue la oligarquía del Norte, pronta a conceder un crédito exuberante que permitiese evitar las complicaciones de la absorción de la Alemania Oriental y construir mercados para sus productos. En el seno de lo que Varoufakis ha llamado "El Minotauro Global", las transferencias a la periferia de la Unión permitieron el reciclado de los excedentes del Norte industrial. El problema es que, ahora, a sus ojos, somos simplemente sus "subprimes": el crédito

debe de ser cobrado, entre otras cosas porque los balances del prestamista también dependen de ello. Así como los de los que, al otro lado del Atlántico y mediante mecanismos como los famosos CDS, aseguraron al prestamista.

En el marco del mercado global de las últimas décadas, la tremenda burbuja financiera generada para ahuyentar, como ya vimos, los límites aparecidos en los setenta a la lógica capitalista, ha construido un gigantesco castillo de naipes. Cada caída (Grecia, Portugal..) arrastra caídas posteriores (España, Italia...) y anuncia nuevos peligros (en Francia pueden empezar a verle las orejas al lobo...).

Alemania no puede ceder en lo tocante a la austeridad, porque significaría dejar de cobrar lo prestado y empezar a financiar de nuevo a la Periferia. La alternativa que algunos sectores pugnan por poner encima de la mesa, sin embargo, es una combinación flexible de austeridad con sus condicionalidades asociadas en términos de desmantelamiento de los servicios públicos y del llamado Estado del Bienestar (que garantice el pago de la mayor parte de la deuda convenientemente socializada, pues el cobro de la totalidad resulta imposible) con un estímulo selectivo de sectores y acciones concretas, que permita transformar el continente en una plataforma de maquilas y trabajo ultraflexible (favoreciendo, por ejemplo, mediante ayudas públicas, como se empieza a hacer, la mecánica del trabajo-formación de los jóvenes, desregulado y abaratado, u otras formas de huida del Derecho del Trabajo).

Europa, convertida en la guardiana de la ortodoxia neoliberal, sueña con volverse un país emergente, aún al coste de desmantelar del todo su famoso “Estado Social” y dar por finiquitado el Pacto Histórico entre clases que fundamentó su pujanza previa. Los países periféricos, en ese escenario, están destinados a ser los grandes perdedores y a practicar un retroceso social de décadas, sean o no obligados finalmente a abandonar el euro.

La estabilidad del mercado global parece depender de que, finalmente, las poblaciones del Mediterráneo europeo procedan al pago del gran agujero global a costa de sus condiciones de vida y de trabajo. Eso nos convierte en el teatro donde se representa uno de los actos centrales de nuestro tiempo: el que abre el camino a una bifurcación histórica decisiva entre una solución tendencialmente justa y social de la crisis o un descenso cada vez mayor a los infiernos de un capitalismo en plena senilidad caótica.

Porque hay alternativas.

¿Cuál podría ser esa salida justa y social? Ya hemos afirmado los límites de la perspectiva puramente keynesiana. Afirmemos también sus potencialidades, hasta donde llegan:

La tasación de las transacciones financieras internacionales; la conformación de una Banca Pública dirigida mediante criterios de necesidad social; el estímulo público de la economía, la estructuración de un gran Pacto de Rentas entre Capital y Trabajo (mediante mecanismos como la elevación del salario mínimo o la potenciación del contrapoder sindical vía negociación colectiva); la legislación que garantice un sistema impositivo progresivo que permita que sean las grandes fortunas las que financien el gasto público, y



no sólo las rentas del trabajo; la reversión de los procesos de privatización y desmantelamiento de los servicios públicos...Todo eso es absolutamente imprescindible. Conformar una primera aproximación totalmente necesaria a una política económica ajena a los dictados del Gran Capital. Un marco de medidas urgentes a implementar sin demora.

Además, ninguna salida va a ser posible, en nuestra concreta situación, sin encarar dos problemas esenciales.

Uno evidente: el pago de una deuda inconmensurable, en el sentido literal de la palabra, no puede ser honrado en sus propios términos. Se impone una inmediata puesta en cuestión de los mecanismos que la han generado, de los procesos de socialización de la deuda privada de las entidades financieras, de las ilegítimas pretensiones de sus tenedores. Se impone, por tanto, una auditoría transparente y pública, con participación de los movimientos sociales de los países del Sur. Y una quita fundamental, sin cláusulas abusivas que la acompañen ni triquiñuelas legales que la escondan rediviva en los pliegues de nuevos Memorandums. Los acreedores tienen que ser conscientes de que la alternativa a esto sólo puede ser el repudio puro y duro. Ya en la Antigüedad clásica los Jubileos masivos daban por finiquitadas las grandes burbujas financieras.

Otro más complicado: a todos nos gustaría que Europa contribuyera a ser parte de la solución y no sólo del problema. Que la potencia conjunta de las economías del continente se pusiera a trabajar de manera cooperativa para fundamentar un masivo estímulo público de la economía, vía eurobonos o mediante otros mecanismos semejantes. Que se pudiera implementar las medidas necesarias a escala europea. Sin embargo, desde donde escribimos, nuestra capacidad para transformar los equilibrios de poder en la Unión a nuestro favor es prácticamente nula. Y eso no va a cambiar por elecciones al Parlamento Europeo ni por la elección de gobiernos progresistas aislados.

Cada vez parece más evidente que va a ser necesaria la ruptura, que nadie quiere, del euro. La independización de los primeros espacios que estén dispuestos a experimentar con la nueva política, pese sus costes. Y su progresiva confluencia entorno a espacios supranacionales renovados, de ámbito Mediterráneo y vocación de alianza con las estructuras multipolares del Sur global emergente, abriendo el camino a la construcción de un nuevo diseño para el comercio internacional, ajeno al dogma neoliberal y más cercano a la cooperación entre iguales y el respeto mutuo.

Todo esto es imprescindible. Pero ya dijimos que el keynesianismo tiene sus límites: la crisis ecológica acecha, los grandes desequilibrios del capitalismo histórico, que le empujan a la quiebra y a una crisis cada vez más profunda, no van a desaparecer por sí solos. Se impone el inicio de un período de transición hacia una economía radicalmente otra. Hacia una sociedad transformada.

Es un período que debe estar abierto a la creatividad y a la experimentación social. Sin imposiciones, pero sin complacencias. Debemos empezar a erigir una alternativa centrada en lo que Elmar Altvater ha llamado la "Economía solar". Una dinámica de producción, distribución y consumo donde se primen los

criterios ecológicos, igualitarios, de cooperación y de autogestión productiva.

Hablamos de medidas como el fomento de la recuperación autogestionaria de las empresas en crisis (mediante la no asunción de las deudas previas, en determinados casos, o la despenalización de la ocupación del centro de trabajo para evitar su vaciamiento en perjuicio de trabajadores y acreedores, por ejemplo...); el favorecimiento de la puesta en marcha de emprendimientos cooperativos y respetuosos con el equilibrio ecológico; el impulso del comercio local y la soberanía alimentaria (con especial atención a las infraestructuras de transportes asociadas), de las energía renovables o de los mecanismos de cogestión, balance social, balance del bien común o label sindical en las grandes empresas...

Se trata de construir una economía autocentrada, ecológicamente respetuosa, menos dependiente del comercio mundial y más de las necesidades locales, favorecedora del tejido empresarial autónomo y autogestionario y del pequeño emprendimiento, regulada por instituciones en plena profundización democrática (con mecanismos de participación directa, asamblea y wikigobierno), con estructuras correctoras de las disfunciones conformadas por servicios públicos tendencialmente socializados (con participación plena de la ciudadanía y los trabajadores en su gestión) y por dinámicas de generación de una sociedad de los cuidados colectivos, y no del lucro sustentado en la explotación y el abandono de los débiles.

Por supuesto, en un escenario como el que hemos dibujado, de crisis civilizacional compleja, el proceso de transición por el que apostamos no sólo necesita la implementación urgente de medidas económicas concretas. También la irrupción de toda una novedosa teoría crítica, de un marco sapiencial e incluso poético, propositivo, nuevo. Un socialismo para el presente siglo. Un proyecto social, si se quiere, mediterráneo y solar, abundante y cooperativo. El nuevo socialismo para un mundo en acelerada transformación.

En esas estamos.



UNA CRISIS SISTÉMICA: LA DECADENCIA DEL CAPITALISMO EUROPEO Y LAS ESTRATEGIAS ALTERNATIVAS PARA SUPERARLO

Daniel Albarracín

Economista y Sociólogo.

Capitalismo y acumulación

El despliegue capitalista impone, se sustenta y se apropia de la riqueza del planeta y del valor del trabajo en un contexto social, histórico y político concretos. Desde su instauración como forma institucional dominante hace ya más de dos siglos, se han extendido las instituciones del Estado burgués y la lógica de la mercancía, siendo el ciclo de acumulación del capital la dinámica económica prevalente que empuja a una producción incesante.

El capitalismo es, ante todo, un *modo político y social de "producción"*, cobrando forma en su dimensión económica, instaurando un conjunto de instituciones y privilegios para una minoría: la propiedad privada de medios de producción, la herencia, el Estado-Nación burgués, garante del funcionamiento capitalista de los mercados; la sociedad anónima por acciones; y los mercados financieros organizados y las regulaciones que flexibilizan la movilidad de los capitales. Como modo de producción social, extiende la **relación salarial** como vínculo social de desigualdad básico, por el cual es posible dominar al conjunto de la población sin medios de trabajo propios. Con la definición de las regulaciones laborales y el dominio de la organización del trabajo por parte de la burguesía y sus representantes, se culmina el control de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo. Asimismo, la dominación se acentúa con la concentración de los medios de comunicación e influencia social e ideológica en manos de aquellos afines al poder.

Una vez construido el marco de relaciones de poder sociopolítico –relaciones sociales, jurídicas e institucionales-, la burguesía emprende el **ciclo de acumulación del capital**, en el que interactúa la competencia entre agentes capitalistas. El ciclo del capital, que no contempla los límites que no conciernan a costes medidos en término de precio, está sujeto a factores históricos, políticos, sociales, económicos y técnicos que determinan su curso, pero a partir de ahí sigue una inercia con lógica propia. Su dinámica de acumulación desenvuelve una lógica de la producción fundada en la adquisición de la riqueza del medio natural y la apropiación del valor del trabajo.

Una aportación fundamental de Mandel (1972) es el análisis de esta dinámica, orientada a largo plazo por la *tasa de ganancia*. La misma describe ondas largas expansivas y depresivas, condicionadas por disputas sociales y políticas y posibles contratendencias (Albarracín, J.; 2010). La tasa de explotación o plusvalor –como factor distributivo- y la composición orgánica del capital –como factor sociotécnico-, determinan la situación de dicha tasa.

También se observan ciclos de menor duración dentro de aquellas ondas: Los ciclos industriales periódicos –resultado de la oscilación de la oferta y demanda agregadas y de la acumulación de existencias (Shaikh, A.; 2011)-, a y a medio plazo, fluctuaciones producto del desfase entre ciclo productivo de la industria pesada y el capital fijo, y el de la industria ligera.

Las *ondas largas* no operan de manera mecánica, pues su inauguración y forma de desarrollo están jalonadas por luchas a diferentes niveles –políticas, ideológicas, organizativas, sociales, laborales, etc...-. Su dinámica también responde a una tensión de factores codeterminados por todo lo anterior y de naturaleza social, técnica y económica, y que van a verse reunidos en la relación entre la tasa de plusvalor y la composición orgánica del capital [la tasa de rentabilidad= $t.p./c.o.c.+1$].

En la historia del capitalismo se han descrito diferentes etapas para el desarrollo de los ciclos de acumulación, configuradas en contextos sociopolíticos específicos y situaciones de tensión internacional –guerras, alianzas diplomáticas, movimientos de liberación, etc.-; de la primacía de ciertas potencias hegemónicas; de determinada división del trabajo internacional; de la orientación concreta de las políticas económicas de los Estados; de la conformación, ordenamiento y amplitud de los mercados y de las formas competitivas de distinta naturaleza y de diferente escala; sobre los diseños tecnológicos, de organización del trabajo, de estructuras empresariales, de bases energéticas y de materias primas accesibles y propios de un proceso de producción de mercancías en la época, de formas de consumo, etc....

La duración de las ondas largas completadas, las tres primeras, fue pareja. Se iniciaron con un periodo de prosperidad de unos 25 años para luego entrar, abocados de manera endógena, en un periodo de declive de un tiempo similar. Sin embargo, el paso de una fase depresiva a otra de prosperidad requirió de cambios sociales y políticos de gran magnitud, de circunstancias extraeconómicas, para restablecer la tasa de rentabilidad que sostuviese de manera vigorosa la acumulación.

La *cuarta onda larga*, o *capitalismo tardío*, se inauguró sólo tras un enorme sacrificio social y político. Para elevar la tasa de rentabilidad e iniciar un nuevo periodo de acumulación se tuvo que atravesar un largo periodo de fascismos, políticas restrictivas y proteccionistas, y una II Guerra Mundial genocida, que supuso un ascenso formidable de la tasa de explotación y una destrucción de aparato industrial importantísimo, abriendo la oportunidad capitalista a la reconstrucción y la aplicación de tecnologías, como la microelectrónica, la robótica o –después- la telemática, o materias primas como las fibras sintéticas, o nuevas sistemas de extracción energética, como la nuclear, la llamada III Revolución científico-tecnológica, en un nuevo contexto rentable, donde el mercado ya abarcaba más de medio planeta, que en otras condiciones se habrían demorado en generalizar.

Tras 1973 esta onda larga (Albarracín, J.; 2010) entró en su periodo de ralentización, viendo como se generalizaron las políticas neoliberales, que sustituirían a las políticas keynesianas del bienestar de posguerra –posibles por la existencia de un bloque de países no capitalistas, y por la integración e influencia del movimiento obrero en occidente-. Dichas **políticas neoliberales**, hoy hegemónicas, han incidido en la



mitificación del mercado y promovido su funcionamiento sin corsé a escala de bloque internacional -en un grado de desarrollo en el que el análisis de Marx cobra un sentido aún más apropiado que en la época en la que planteó su reflexión-, el papel de regulación flexible del Estado, el retroceso de los servicios públicos y las políticas sociales, el ajuste salarial, la precarización de las condiciones laborales, el desarrollo de las empresas-red transnacionales, o la orientación neotaylorista flexible –la llamada producción ligera- en la organización del trabajo.

La aportación novedosa de Mandel (1980) fue el análisis del curso de la cuarta onda larga y la correcta previsión de la crisis de los años 70. Si bien su prospección posterior fue menos acertada. Tras la crisis de rentabilidad de los 70 y la reestructuración industrial de los 80, a mediados de los 90 la tasa de beneficio asciende significativamente, hecho no previsto por el economista belga, como otras transformaciones que si acaso sólo pudo intuir.

En este complejo contexto, en esta fase neoliberal (Katz, C; 2011), la concurrencia capitalista se transnacionaliza, se conforman grandes mercados regionales y los organismos comerciales y financieros internacionales adoptan un papel creciente para imponer las políticas de ajuste social y liberalización económica. Se relocalizan las fases extractivas e industriales a países semiperiféricos emergentes, donde se destinarán crecientemente las inversiones –adquiriendo la riqueza y el valor del trabajo preexistentes allí, sin crear nada nuevo (Harvey, D.; 2004)-, mientras el tejido productivo se reestructura y se racionalizan costes en los países centrales. Coadyuva a todo esto el papel ascendente de las finanzas, que concentran ahora el vector de poder y toma de decisiones clave. En la actualidad, la gestión neoliberal, conjuga Estado y Mercado para la reordenación y liberalización capitalista de las finanzas, la producción y la distribución en mercados finalistas, afrontando una crisis del sistema económico capitalista sin parangón, que amenaza las condiciones de existencia de los y las trabajadoras y las condiciones de habitabilidad planetarias.

Se abre el debate sobre si aún nos encontramos en un final de esta última onda larga. Cuanto menos, en los países centrales cabría señalar que esta sería más larga que las otras, y quizá haya entrado en su fase agónica. Pero las metamorfosis acaecidas son sustanciales, y el análisis exige mayor cuidado. La controversia no está cerrada, por las transiciones y cambios abiertos de carácter incierto, no obstante, no permiten afirmar la inauguración de una nueva fase ascendente, pero tampoco descartarla. Al menos no respecto a ciertas áreas emergentes –que en cualquier caso, sólo pesan el 18% del mercado mundial, y no están en condiciones de sustituir aún a las potencias clásicas-. Además, autores de diversa procedencia, discuten el esquema de interpretación (al negar los ciclos largos), y otros, aceptándolo, hipotetizan la inauguración una nueva onda larga (Katz, C.; 2011).

El esquema de Mandel requiere enriquecerse de algunos elementos. Es preciso ampliar el espectro del análisis a nivel mundial, porque no se presentan sincronicidades en cada área regional, ni ritmos iguales en función de la posición en la división internacional del trabajo. Parece comprobarse que, a pesar de que puedan calcularse medias, en la práctica se dan una multiplicidad de tasas de rentabilidad (Albarracín, D.; 2010). Aún cuando sigan tendencias semejantes éstas se mueven en escalones diversos. La tendencia

a la igualación de las tasas de rentabilidad entre sectores y economías no es automática ni inmediata, está canalizada por circunstancias de cada área regional, las bases institucionales de cada formación sociohistórica, y la definición de dimensiones diversas. No es la misma la tasa de rentabilidad del capital transnacional que del local, del centro o la periferia o de las diferentes semiperiferias (emergentes o en declive), la de las grandes corporaciones que de las Pymes. Es más, cabe señalar que la tendencia a la igualación sólo es una buena hipótesis, en tanto que durante periodos considerables puede haber situaciones divergentes, si comparamos países como China, Rusia, Brasil, etc.. y los países de la Triada. Los aparatos estadísticos disponibles, en cualquier caso, son inexistentes o inadecuados para lograr una aproximación a una tasa (o tasas) de beneficio mundial.

Por otro lado, Mandel sólo pudo observar lo que sería un incipiente fenómeno, y en sus esquemas no cobrarían la importancia que al final han alcanzado. Autores como Jesús Albarracín (2010, e.o.1991) anticiparon la hipertrofia financiera y sus consecuencias. El fenómeno de la financiarización, aunque se originaría en la posguerra mundial, sólo cobraría una envergadura inusitada en los últimos quince años.

Ha sido en estos últimos años en los que diversos autores han dado cuenta de mejor manera el papel de este fenómeno y engarzado debidamente con el modelo de las ondas largas. Entre otros, Anwar Shaikh (2011) analiza cómo el indicador concreto que dinamiza la acumulación es, más concretamente, la *tasa de beneficio de las empresas*. Ésta se caracteriza como la diferencia entre la tasa de ganancia general obtenida por las sociedades no financieras –que actúan como capital activo- menos la tasa de interés de su capital social –que es, en suma, lo que remunera al capital financiero, que opera como capital pasivo-.

Shaikh estudia la última onda larga, para acabar comprobando la evolución de los diferentes factores que la determinan. No bastaría con indagar los componentes globales de la tasa de rentabilidad, sea bien, en suma y *grosso modo*, la tasa de explotación, en el numerador, o la composición orgánica del capital, en su denominador. Es preciso hilar más fino al establecer la relación entre tasa de rentabilidad y tasa de acumulación.

Shaikh descubrió desfases entre ambas variables, aún constatando su correlación. Por ejemplo, no bastaría una caída de la tasa de rentabilidad para que empezase a descender la tasa de acumulación, también ha de producirse una caída en la masa de beneficio global. A su vez, la tasa de beneficio que orienta la inversión es la que toman en cuenta las empresas, y no la tasa de ganancia general (que sumaría los beneficios brutos empresariales –el rédito del capital activo-, más los intereses que obtienen del capital financiero). La tasa de beneficio de las empresas –o tasa neta de ganancias- recoge la diferencia entre la tasa de beneficios antes de impuestos e intereses y lo que le resta la tasa de interés que han de devolver al capital financiero, siempre midiéndolas en términos reales, descontando la inflación.

A este respecto, la tendencia a la caída de la tasa de ganancia que condujo a la crisis de los años 70 se interrumpe a partir de los años 80 por varios factores de naturaleza sociopolítica, debido al impacto del retroceso ideológico y combativo del movimiento obrero y la reconfiguración de las clases dominantes.



Estos ocasionan una contratendencia, no sin acumular nuevas contradicciones, antes latentes, y que ahora mismo están manifestándose.

En primer lugar, la tasa de explotación, merced a las políticas neoliberales, empezó a crecer desde aquella década de los 80. El salario real por hora perdió el ritmo seguido por la productividad horaria del trabajo desde entonces. Esto, que conllevaba consecuencias recesivas, al contener la capacidad adquisitiva, en medio de una racionalización productiva y paro crecientes, se compensó con el descenso de los tipos de interés³. La caída paulatina e intensa de los tipos, también desde los años 80, ocasionó que las inversiones eran más fáciles y baratas de financiar, y que el consumo recobrase protagonismo. El tipo de beneficio de las empresas ascendió prácticamente a los niveles de posguerra al comenzar el nuevo milenio. La rentabilidad bruta de explotación era mayor al moderarse los costes laborales, y las tasas de interés eran bajas, por lo que, durante un largo tiempo y hasta 2007, la financiación cargaba con unos servicios de la deuda asumibles.

Pero aquella carga en el tiempo se intensificó. El apalancamiento de las empresas y el endeudamiento familiar se multiplicaron. Por último, las tasas de interés llegaron a su nivel más bajo, próximo a cero, siendo imposible bajarla más. La trampa de la liquidez, en su día descrita por Keynes, se ha extendido en la economía haciendo ineficaz cualquier política monetaria. El crecimiento del apalancamiento empresarial alcanzó tales proporciones que los servicios de deuda se incrementaron hasta el punto de drenar los beneficios de explotación. El crecimiento de la deuda, sobre todo la hipotecaria, de la población asalariada supuso que la capacidad de consumo se resintiera. De tal modo que la tasa de ganancia neta de las empresas desde 2007 se erosionó y algunos segmentos del tejido empresarial quebraron; y una buena parte del sistema financiero privado, inmerso en una titularización masiva cuyo rédito dependía de unos beneficios futuros cada vez más inciertos, agravó sus ratios de solvencia.

Las políticas públicas aplicadas, buena parte desplegadas desde las instituciones europeas, han escogido enfrentar esta severa crisis de solvencia empresarial, con una combinación de medidas que conjugaban el ajuste salarial y laboral, el recorte de los salarios indirectos, la disminución de los costes de los servicios públicos y su privatización, con el rescate a las empresas privadas –mediante subvenciones- y la desfiscalización del capital –mediante desgravaciones, deducciones y caída de tipos impositivos-. El resultado ha causado una crisis fiscal sin precedentes, que a su vez ha generado un déficit público y un endeudamiento de los Estados cada vez mayor, originada en una operación de conversión de la deuda privada en pública, en un nuevo formato y episodio de socialización de pérdidas a gran escala. El resultado se refleja hoy en que el estancamiento se vuelve recesión, y ésta en algunos países periféricos depresión; y mientras una fracción oligárquica del capital resiste y blinda sus privilegios, una parte del tejido productivo

³ “La tasa de ganancias general fue resucitada de su largo declive con un ataque concertado contra los trabajadores que hizo que los salarios reales después de 1982 crecieran mucho más despacio que en el pasado. (...) La tasa de interés cayó radicalmente después de 1982. (...) El efecto neto de estos dos movimientos sin precedentes históricos fue elevar de manera muy significativa la tasa de beneficio de empresa. Este es todo el secreto del gran boom que comenzó en los años 1980” (Shaikh, A.; 2011:8).

cierra y el paro rebasa niveles históricos.

Un final de onda agónico y singular. Sobreproducción y Financiarización

En el debate de los últimos años ha cobrado protagonismo el fenómeno de la financiarización, a su vez interpretado y concebido en múltiples modos⁴. La crisis de los años 70 podría caracterizarse como una crisis de sobreproducción, en suma una crisis de la tasa de rentabilidad. Cabría esperar una transición endógena de una fase expansiva a otra depresiva. Sin embargo, este último periodo ha sido un tanto extravagante.

En primer lugar, no se asistió a una caída de la tasa de ganancia, puesto que desde mediados de los 80, no dejó de recuperarse, lo contrario de lo previsto. A su vez, se distanció la correlación histórica entre tasa de rentabilidad y tasa de acumulación (Husson, M.; 2009), pues mientras la primera imprimía una remontada, la segunda marcaba una pauta rampante.

Se estaba presenciando una metamorfosis, que si bien no era nueva en la historia económica (Arrighi, G; 1999) sí cobraba unas proporciones inéditas. El capital se reordenaba internamente y las instituciones que lo abrigaban mutaron profundamente. El papel del sector público se modificó para asistir más decididamente al capital privado, se privatizaron las empresas públicas, el sistema financiero se desreguló, y el derecho mercantil tomó primacía frente al derecho laboral, surgiendo la empresa-red y desplegándose una economía transnacional con instituciones continentales (UE, TLC, ASEAN, Mercosur, Unasur, etc...) e internacionales (OMC, BM, FMI, etc...).

El capital, en la fase actual, adoptaría un desarrollo ultraimperialista (Katz, C.; 2011), distinto al anterior de la II Guerra Mundial. Se internacionalizó y los diferentes segmentos capitalistas de naciones de origen cada vez más diversos llegaron a niveles de interrelación y asociación nunca vistos. Los intereses del capital industrial y comercial se entrelazaron con el del capital financiero, cobrando éste último cada vez más protagonismo. Aquí resulta imprescindible una serena reflexión para interpretar el fenómeno.

Tal y como Álvarez apunta en lo que será su tesis doctoral (Álvarez, N.; 2012), Marx (1987) divide al capital en tres categorías. La primera el capital industrial su vez dividido en sus tres formas funcionales: capital dinerario, productivo y mercantil, siguiendo el esquema del ciclo D-M-P-M'-D'. La segunda, el capital comercial, fracción encargada de la realización del valor (D-M-D'). Finalmente, el capital financiero, que sigue el esquema D-D', fracción que financia la producción y la realización. El capital comercial y el financiero son esenciales para la circulación del capital y el proceso de acumulación, pero no crean valor nuevo.

El capital financiero puede, en cierta medida y durante un tiempo, seguir una dinámica relativamente autónoma respecto del ciclo completo de la producción y realización. El capital financiero adoptaba

⁴ Algunos autores, también han relativizado su papel (ver Astarita, R.; 2009 o Tomé, J.P.; 2010)



antes únicamente las formas de préstamo bancario, emisión de obligaciones u otros títulos de deuda. El capitalismo moderno habría conseguido a continuación, tal y como advertiría en su día Hilferding (1910) una mayor liquidez para el capital financiero mediante instituciones tales como la sociedad por acciones, los mercados de valores y financieros. Esto habría permitido que en el capital financiero convergiese el capital prestamista y el capital de los tenedores de diferentes tipos valores incluyendo, por tanto, las acciones. Se acentuaría la distinción de la función de la gerencia de la posesión del capital. La ganancia financiera, siguiendo un esquema rentista, se apropia así de una porción del excedente extraído por el capital industrial al mundo del trabajo. El dividendo, de este modo, se muestra como una subdivisión más del interés en virtud del cual el capital financiero se apropia del excedente, sin crearlo, y distinguiéndose del papel activo de la inversión productiva y la realización comercial.

Un resultado para el capital financiero es la “facultad que tiene esta categoría del capital para crear activos financieros sin contrapartida real” (Álvarez, N.; 2012:10), al separarse la propiedad del capital y su función de producción, haciendo posible un *capital ficticio*. La titularización financiera (obligaciones, bonos, acciones, etc...) conformaría derechos sobre la valorización futura de un capital productivo, que puede dar lugar a precios actuales de dichos títulos con un valor discrepante al descuento de pagos asociados a la valorización que finalmente vaya a producirse. Parte de este capital está abocado a destruirse en el actual contexto de hipertrofia financiera.

La oposición de las diferentes categorías del capital en la fase actual adoptaría una forma menos problemática como consecuencia de la interpenetración entre banca e industria, de la propiedad de los mismos capitalistas de acciones en diferentes segmentos y empresas, y la formación de monopolios. De tal modo, que las viejas disputas “internas” entre fracciones y propietarios de diferentes capitales, se aminoraría, pasando la tensión a una nueva dimensión: las dificultades de la dinámica capitalista para revitalizar la acumulación, y a trasladar la competencia a escala mundial. La masa de propietarios desempeñaría un papel pasivo que se focalizaría, en forma tenedora de bonos, obligaciones o acciones, en la apropiación del excedente creado en la producción y la comercialización y detrayendo una parte creciente en detrimento de las condiciones de renovación del ciclo del capital y aumentando las tensiones sociales y laborales, de donde emanan el valor, y las ecológicas, base de toda riqueza posible.

Lo novedoso de la actual fase habría consistido, hasta 2007, en la capacidad del “capital financiero para ampliar el ciclo de valorización del capital y, con ello, para postergar la crisis, [lo que] está detrás de la propia tendencia del sistema capitalista al sobreendeudamiento” (Álvarez, N.: 2012:8).

A este respecto, si este mecanismo ha sido capaz de prolongar en su momento la acumulación, con el anabolizante de las deudas, también ha empezado, desde 2007, a ocasionar el efecto inverso una vez se ha agotado su influencia positiva. Cabe afirmar que la crisis en curso responde no sólo, y no primordialmente ahora, a una crisis de rentabilidad clásica, sino más bien al detrimento brutal que sobre el excedente causa el apalancamiento generalizado de la economía, producto de una suma de deudas, fundamentalmente privadas, formidable, ocasionando, cuanto menos en los países centrales, una severa crisis de acumulación

y una fase de decadencia en el contexto capitalista mundial. Es por lo que cabe hablar de una fase de crisis de la última onda larga que complejiza la crisis originaria de sobreproducción, a la que se responde con una crisis de desinversión y desacumulación relativas y una crisis de las finanzas, o, valga decir, una “crisis de sobreproducción hiperfinanciarizada”.

Finalmente, los Estados intentan rescatar al sector financiero por sus riesgos de insolvencia, a cargo del erario público y sacrificando la población, y se presiona a una contraproducente política permanente de ajuste. Con ello se inaugura una etapa de mayor austeridad, de retroceso de lo público y de recortes salariales.

La fase contemporánea del capitalismo está abocada a una degradación inequívoca de las condiciones de existencia social y para la vida en general. La burguesía, aún cuando lograrse una victoria y fuese capaz de inaugurar una nueva onda larga expansiva, imposible sin grandes conflictos, estaría abocando a la humanidad y el planeta a una degradación ecológica que amenaza la vida en sí y a la propia especie. El conjunto de contradicciones y crisis sistémicas ahora exponen sus consecuencias y conflictos más duros. La historia no está escrita. Los sujetos antagonistas deben levantar resistencias y alternativas políticas decisivas para librar una batalla que va a ser enconadísima contra este sistema con la perspectiva de superarlo.

¿Y qué sucede en la Unión Europea?

La economía europea sigue estancada. El tipo de crisis que padeces es, en primer lugar, una *crisis de oferta*: una crisis de rentabilidad, desde 2007; una sobrecarga de endeudamiento financiero de las empresas, que comenzó a finales de los 90; y una situación de sobreproducción de diferentes sectores, entre los cuales está el de la construcción que causó el estallido de la burbuja inmobiliaria en la primera década del siglo XXI.

Pero, asimismo, ha degenerado en una *crisis de demanda*. La austeridad pública, la racionalización productiva y de inversión de las empresas, la destrucción de empleo y la caída de los salarios están ocasionando un retroceso en la demanda efectiva, sólo mínimamente compensada por las exportaciones y por el comportamiento, hasta 2011, positivo del sector turístico. Ambas crisis, a su vez, están envueltas en otras crisis como la energética, la climática y la de los cuidados –que afecta principalmente a las mujeres–.

En lo que refiere al capítulo económico, las políticas en vigor han confiado la iniciativa para impulsar la economía en determinados actores: las empresas privadas; y en el motor del estímulo de la rentabilidad del mercado. Sin embargo, las empresas no han invertido ante la caída de la rentabilidad media y el ascenso de sus cargas financieras. En estas circunstancias, la economía está embarrancada se alcanzan los seis millones de personas paradas. En suma, los principales damnificados han sido el valor del trabajo, el papel de lo público y las condiciones de vida de la mayoría social.

Quince años llevan ya de estímulo de la demanda a través del crédito barato –cuyos efectos ya se han



agotado-, en vez de apostar por la inversión, el empleo, los salarios y la acción pública. Desde 2008, la línea política de los últimos gobiernos ha escogido como vía creciente de financiación pública la emisión de deuda soberana, frente a un mejor y más justo diseño de los impuestos y una persecución del fraude. Se ha descartado un modelo fiscal que incluyese un reparto social más progresivo y equitativo de los esfuerzos fiscales. A esto le ha seguido el compromiso absoluto de devolución del pago de la deuda pública, para lo cuál se constitucionalizó en 2011 el estricto control del déficit público, aún a costa de cerrar hospitales y escuelas, o desatender numerosos colectivos. Los gobiernos han asumido un nuevo modelo de financiación sensible a los intereses de las empresas. Los bancos y grandes empresas prefieren comprar deuda pública, en condiciones sumamente ventajosas, mejor que contribuir con impuestos a las arcas públicas.

Esto se ha traducido, desde el lado de los ingresos públicos en un desplome histórico de la recaudación y un drenaje permanente de recursos públicos hacia el capital privado. Mientras durante años se gravó cada vez menos a las rentas del capital y del patrimonio, se ha recurrido, desde 2012, al aumento de impuestos sobre las rentas de las clases sociales productivas, que tienen más difícil recurrir al fraude y la elusión fiscal, en un contexto de amnistías al fraude fiscal (cuya dimensión es equivalente al déficit público) y permisividad con los paraísos fiscales.

Desde el lado del gasto público, se ha aplicado una austeridad formidable en materia de protección social e inversión pública, el recorte de servicios, empleo y salarios públicos. En este contexto, se han afianzado los privilegios y ventajas económicas para el empresariado, para favorecer sus beneficios y aliviar sus enormes problemas de solvencia.

La austeridad proclamada, en cambio, contrasta con la envergadura y generosidad de los rescates de los sectores empresariales privados, y en la que se ha realizado una operación inédita de concentración bancaria, bancarización y privatización de las cajas de ahorro, y otras medidas para lavar las cuentas de las grandes entidades a costa del Tesoro Público. Toda una operación de socialización de las deudas privadas, a cargo del Estado, y de conversión, en definitiva, de éstas en deuda pública, a cargo de los y las contribuyentes.

El modelo económico europeo como condicionante de las políticas aplicadas.

Este correlato no es más que una vía de aplicación condicionada a un modelo económico europeo construido por las elites europeas. Desde Maastricht (1992), pasando por el Tratado de Lisboa (1997), hasta los recientes Pactos del Euro (2011) y Fiscal (2012), la Unión Europea ha situado como prioridad la construcción de un mercado único libre para los capitales y mercancías, encorsetado para las personas, desfavorable al mundo del trabajo y para la realidad de la periferia europea, en la que se encuentra el Estado español. Se ha ido consolidando una Europa a varias velocidades donde unos países y sus empresas han disfrutado de enormes superávits mientras otros han acumulado déficits de la balanza de pagos hasta niveles insoportables.

La UE, tal y como se diseñó en su origen y como se ha dirigido después, marginó las políticas públicas –hoy día el presupuesto de la UE es apenas del 1,2% del PIB–, la integración sustancial de sus diversos pueblos y territorios, la armonización fiscal, la convergencia real en materia laboral y productiva, inversiones públicas y políticas sociales.

Desde sus inicios, la UE los contenidos de una agenda social y democrática se ha visto siempre supeditada, postergada y arrinconada por prioridades distintas como la desregulación financiera y mercantil, el control de la inflación y el déficit, frente a la creación de empleo y el aumento de las políticas de inversión y bienestar.

Las políticas de inversión de los años 2008 y 2009 se interrumpieron demasiado pronto y no se planificaron para generar efectos multiplicadores positivos y duraderos. Al ser insuficientes no contrarrestaron la recesión que, junto a los bajos impuestos a las rentas del capital, de los beneficios y del patrimonio, los rescates bancarios y el crecimiento de las prestaciones de desempleo incrementaron el déficit público.

Es particularmente importante el tipo de actuación del Banco Central Europeo que provee préstamos a un bajísimo tipo de interés a la banca privada y privilegia a ésta con el monopolio del crédito a los Estados, comprando deuda pública a un tipo de interés muy superior. Este comportamiento del BCE difiere de la posibilidad directa del Banco de Inglaterra o la Reserva Federal de EEUU para prestar directamente a sus Estados respectivos, lo que ha hecho que la crisis de la deuda, a pesar de ser tan o importante o más en términos cuantitativos, allí sea menos problemática de gestionar.

Los diferentes gobiernos europeos, y sin titubeo alguno en España desde Mayo de 2010, aceleraron una línea de medidas de ajuste en sus políticas económicas a una escala sin precedente como una vía de respuesta, a nuestro juicio equivocada e injusta. Aprovechando el desconcierto de la crisis y al calor del empuje de determinados grupos de presión, se ha impuesto una agenda de medidas políticas favorables a los dictados de los mercados financieros; detrás de los cuales se encuentran las grandes compañías bancarias y de seguros y otros grupos del poder económico. Con el pretexto del riesgo de intervención se impulsó un esquema de sacrificio que no parece tener fin, y que profundizará los problemas. Si con el ajuste se quería reducir el déficit, los recortes agudizarán la recesión, y esta, a su vez, incrementará el desfase de las cuentas públicas.

Es importante advertir que, mientras Grecia, Portugal o Irlanda tienen una dimensión económica en la que ha sido factible una intervención financiera, la dimensión de Italia y España, por ejemplo, descarta materialmente una operación de rescate para el pago del montante de su deuda, por su inviabilidad, así como hace prácticamente inasumible el rescate para afrontar los compromisos de devolución de la misma. En estos años el BCE ha provisto una formidable masa crediticia a la banca privada, a bajo interés. España, alcanza un nivel de endeudamiento público del equivalente a 700.000 millones de euros (que sólo representaba en 2011 el 16% del total de la deuda global, pues la mayor parte es deuda privada, aunque el 2012 ya llega al 21%). Ni con todos los recursos del BCE empleados en todos estos años sería



posible intervenir dada la envergadura de nuestra economía. Sencillamente, la UE no tiene capacidad, en las actuales condiciones, de rescatar a España, y menos aún a Italia. En suma, las amenazas vestidas de fantasma de intervención no son más que una excusa para aplicar una estrategia a favor de los privilegiados. Pero si no se puede rescatar al sector público, al sistema bancario lo es aún menos, dado que su deuda es mucho mayor, y sobre todo es imposible en poco tiempo. Para hacerlo debe realizarse una combinación de sangría bancaria con una enorme provisión durante décadas procedentes de fuentes públicas y a costa de desguazar los servicios de bienestar existentes, lo cual exige cambiar el régimen democrático hasta ahora vigente.

Por último, con el Pacto Fiscal (2012) se persigue instaurar un control desde Bruselas sobre los presupuestos públicos. La concesión de Bruselas para que el cumplimiento del déficit se haga un periodo más tarde entraña una transacción fatal, pues se le acompañará un endurecimiento de los recortes inmensos ya realizados. Ya se apunta a un desbaratamiento definitivo de la negociación colectiva, al establecer desde la UE índices de control de los salarios más severos y la exigencia de una mayor descentralización de los convenios. Los últimos bastiones de soberanía nacional, y lo que es peor de la soberanía popular, la participación sindical en la regulación de las relaciones laborales y la consulta a los sindicatos acerca de la orientación presupuestaria, están heridos de muerte.

Y, sin embargo, a pesar de la obcecación del nuevo gobierno y lo drástico de sus medidas de recorte, el déficit no va a poderse reducir en los ritmos comprometidos por el gobierno del PP –fijado en el 5,3% para 2012, tras tener que aceptar las presiones del Eurogrupo–, pues los profundísimos recortes en todos los ministerios o la fuerte caída de las subvenciones a partidos políticos y sindicatos, a los que se añaden nuevos de hasta 10.000 millones de euros en sanidad y educación, sólo abren la puerta a un mayor malestar y a la depresión económica.

La construcción de esta Europa de los mercaderes se ha opuesto a la Europa social y democrática que reclamamos. En estos últimos años, la Unión Europea ha concentrado un mayor poder político en los mandatarios de los países centroeuropeos, cuyos intereses coinciden con el de las grandes empresas financieras, lo que ha puesto en cuestión la soberanía de los Estados y ha vaciado de contenido buena parte de los mecanismos democráticos. Todo ello ha perjudicado a la clase trabajadora continental (inclusive la centroeuropea, que ha sufrido severos recortes salariales y una mayor precariedad laboral –por ejemplo, con la extensión de los *mini-jobs* en Alemania–), y en especial la de los países del Sur y del Este.

En los últimos años, además, la mayoría de gobiernos en Europa ha estado en manos de partidos conservadores. Cuando no lo eran formalmente, sus agendas políticas han asumido igualmente la apuesta por el ajuste permanente (de lo público, de las condiciones laborales) y el objetivo de satisfacer los requerimientos de “los mercados financieros”. El valor de la bolsa o la prima de riesgo, que debería preocupar más a inversores que a trabajadores, han constituido una prioridad por encima de otros indicadores como la creación de empleo o la calidad del bienestar social. Este giro elitista y neoliberal ignoró cualquier línea de estímulo favorable al crecimiento, y detestó cualquier referencia a un desarrollo

sostenible. La excepción ha sido la política monetaria, expansiva en términos históricos –si bien menos que la de otros países occidentales, y únicamente diseñada para restaurar la confianza del mercado interbancario-, que ha resultado ineficaz porque la liquidez facilitada no ha encontrado donde invertir y se ha destinado a tapar agujeros en las contabilidades privadas o a hinchar la burbuja del negocio bancario de la deuda.

Ni que decir tiene que cualquier mención a la iniciativa pública, a una reforma fiscal con un diseño más justo, o cualquier política de redistribución o mejora de la protección social, ha constituido anatema para los últimos gobiernos en el poder. Con todo, contemplamos la mayor crisis del Euro desde su aparición, producto de una UE que se edificó comenzando por el tejado y con un conjunto de políticas netamente clasistas. La iniciativa privada está asfixiada por las deudas y la mayor parte de las empresas no encuentran una rentabilidad suficiente para impulsar su actividad. De esta manera, se abandona a su suerte a un sinnúmero del pequeño empresariado, a millones de personas desempleadas y se ha hecho soportar todo el peso de la crisis sobre la espalda del mundo del trabajo y la inmensa mayoría social. Sería necesario, por el contrario, que los gobiernos actuasen ante los fallos del mercado y la crisis de la economía privada con una mayor acción pública, una política de inversión y redistribución y una mayor participación de los trabajadores en el diseño de un modelo laboral, económico y productivo más justo, sostenible y avanzado.

Girar hacia una política internacionalista alternativa.

Una política alternativa debe articular una dimensión nacional y otra internacional. Pero debe ponerse énfasis que a día de hoy cualquier estrategia que confronte al sistema en vigor exige priorizar la segunda, evitando la oposición entre clases trabajadoras de diferentes países.

A escala nacional es importante apoyar e impulsar una reforma fiscal progresiva, la nacionalización sin indemnización de toda la banca privada involucrada en el origen de la crisis, la creación de una banca pública bajo control social, el establecimiento de medidas de control del movimiento de capitales, y el impulso a una política de redistribución que desarrolle la creación de un empleo socialmente útil y un incremento de actividad ligadas al cuidado y el bienestar de las personas priorizando los bienes comunes (naturaleza, educación, sanidad, vivienda, pensiones, etc...).

Estas medidas las comparten todas las corrientes de izquierdas, pero sólo aquellas más consecuentes, organizadas desde la participación popular desde abajo, de independencia de clase e internacionalistas, conscientes que la UE se diseñó en oposición a estos objetivos, y comprometidos intransigentemente contra cualquier política de austeridad (salvo las aconsejables ecológicamente), podrán poner esta agenda en marcha.

Nosotros consideramos que la ruptura con este modelo de Europa es clave para construir una alternativa. Pero al mismo tiempo pensamos que, afirmando que el Sistema Euro es nefasto para las clases populares y los países del Sur de Europa y que la salida del euro ya no puede considerarse un tabú, no es este un tema que deba abordarse de manera aislada y que hay otras cuestiones que deben tratarse prioritariamente.



Las reformas del calado anterior pueden ponerse en pie, aunque sin duda contarán con el muro del entorno internacional y las reglas del capitalismo global. Las políticas progresistas en un solo país se enfrentarían a consecuencias adversas (fuga de capitales, aislamiento financiero internacional, bloqueos comerciales, empobrecimiento, etc...) con lo que no se trata de ser sólo más audaces sino de adoptar una perspectiva más amplia que haga viable la transformación socialista.

Las reformas que merecen la pena, en un horizonte de transformación, no tendrán un alcance suficiente sino incluyen varios rasgos fundamentales: *deben contar con un amplio respaldo social, deben satisfacer las aspiraciones democráticas de la mayoría, deben mostrar lo contradictorio del sistema vigente para poder superarlo, y, sobre todo en este contexto, han de tener una alianza internacional suficiente para poderlas ponerlas en práctica.*

En primer lugar, esto supondría *confrontar con el proceso de conversión de las inmensas deudas privadas en deuda soberana, y contra los privilegios fiscales que las rentas del capital están disfrutando* (paraísos, amnistías, modelos fiscales regresivos). Además, actividades estratégicas de la economía no puedan estar en manos privadas, tanto por sus conductas como la lógica de rentabilidad que las somete, por lo que el núcleo central de la banca, la energía, los transportes y los servicios esenciales de bienestar y desarrollo social han de estar en manos públicas bajo control social y laboral.

En segundo lugar, hay que *enfrentarse a las políticas de austeridad* en tanto que eso suponen de concentración de la renta y la riqueza y de destrucción de los bienes comunes, admitiendo sólo una lógica de austeridad que refiera a la necesidad de un cambio de modelo productivo ecológicamente sostenible, basado en energías renovables, reduciendo los niveles de consumo de materias primas, capaz de satisfacer las necesidades sociales.

Se están configurando nuevas mayorías sociales contra los recortes, contra el paro, y contra la privatización y deterioro de los bienes públicos a escala supranacional. El ascenso de las movilizaciones en el Sur de Europa, así como en los países árabes, o la presencia de gobiernos sensibles a las necesidades populares en América Latina, dibuja la oportunidad histórica de abrir un nuevo camino. En el Sur de Europa, hay una mayoría social que, ante el drama que está viviendo, podría abrazar un programa centrado en varios capítulos, tales como:

- El rechazo a las *Memoranda de Entendimiento*, especialmente su condicionalidad. Reclamar, por el contrario, el impulso a políticas de transferencia de rentas e inversiones hacia los territorios y población más desfavorecida, construyendo una división internacional del trabajo complementaria y cooperativa.
- La *desobediencia de los diversos Pactos por la Austeridad* que arrancan desde Maastricht.
- Establecer una *declaración de impago*, pudiendo inspirarse en los acuerdos establecidos en 1953 con Alemania, desarrollando auditorías que determinasen la parte ilegítima de la deuda para

proceder a su reestructuración y quita. Los acreedores bancarios y los capitalistas en general son responsables y han de pagar por lo que han hecho.

- Entre los países que convergiesen en esta política alternativa, formular estrategias de solidaridad e integración igualitaria y redistributiva en materia financiera, comercial y de inversiones. Esto podría abrir la puerta a *construir una nueva área económica supranacional con el máximo de países posibles*.
- Reclamar una orientación y diseño institucional en Europa de carácter alternativo, con un nuevo Banco Central favorable a la creación de empleo y competente para regular el sistema financiero europeo, un presupuesto público europeo capaz de crear un sector público de bienestar ampliado, establecer un control adecuado de los flujos de capital que hiciesen eficaces un régimen fiscal progresivo, plantear una armonización de las relaciones laborales, etc... De no aceptarse, construirlo entre los países que estuvieran conformes con este otro esquema.

En mi opinión, la salida del euro, o el establecimiento de medidas proteccionistas, no deberían ser nuestra consigna, y de serlo sólo deberían emplearse como un arma de negociación y, si acaso, un paso atrás, tras la expulsión, que busca dar dos hacia delante, orientados hacia una construcción internacionalista alternativa. La salida del euro nos brindaría instrumental económico soberano, pero nos metería de lleno en una carrera de devaluación competitiva que no sólo empobrecería a los pueblos de los países del Sur, sino también enfrentaría a las clases trabajadoras de unos y otros países en una carrera de devaluación competitiva. La alternativa será internacionalista o no será.



DIAGNÓSTICOS Y PERSPECTIVAS EN
TORNO A UNA
EUROPA
FRACTURADA





CRISIS DE LA EUROZONA: DISTRIBUCIÓN, ESCASEZ DE DEMANDA, DEUDA Y NEOMERCANTILISMO⁵

Ignacio Álvarez, Fernando Luengo y Jorge Uxó

Miembros de econoNuestra

El origen de la deuda y su relación con los problemas actuales:

El comienzo de la Gran Recesión suele situarse en los impagos de hipotecas *subprime* en Estados Unidos, en 2007. Sus efectos se transmitieron rápidamente por todo el sistema financiero americano y del resto del mundo, por la creciente interconexión que se había derivado de la sucesión de innovaciones financieras (el modelo de “originar para distribuir”⁶), un sistema de incentivos inadecuados en la gestión bancaria y la profunda desregulación del sector. Y estos efectos llegaron a la economía real a través, en primer lugar, de la interrupción de las posibilidades de acceder al crédito por parte de unas familias y empresas altamente endeudadas. El sector privado tuvo que reducir su gasto para hacer frente al servicio de esta deuda al no poder refinanciarla, y los efectos sobre la demanda agregada sólo fueron contrarrestados por una mayor demanda pública en los primeros momentos de la crisis. Desde mediados de 2010, de hecho, la aplicación de políticas fiscales restrictivas —y en general la nefasta gestión de la crisis por parte de las autoridades— se ha convertido en una nueva causa del estancamiento de las economías europeas.

Este relato del *inicio* de la crisis responde a la realidad de los hechos, pero puede llevar a interpretar que los problemas actuales de la eurozona tienen su *origen* en Estados Unidos, sufriendo después Europa los efectos del contagio. Además, podría dar a entender y que es un fenómeno fundamentalmente financiero. Estas dos conclusiones no nos parecen acertadas.

Si bien los desarrollos del sistema financiero han jugado un papel fundamental en los acontecimientos que precipitaron la crisis, su verdadero origen, sus causas profundas, se encuentran en los factores que dieron lugar previamente a la acumulación de importantes niveles de deuda.

De acuerdo con Fitoussi y Stiglitz (2009) «la deficiencia de demanda agregada precedió a la crisis financiera y se debió a cambios estructurales en la distribución de la renta» que se venían produciendo en las economías desarrolladas desde los años ochenta. Esto se refleja tanto en la pérdida del peso de

⁵ Este texto se deriva de un trabajo más amplio sobre la crisis realizado por los autores y que se plasmará próximamente en el libro *Fracturas de Europa y crisis económica*, Clave Intelectual, Madrid.

⁶ Los bancos que “originan” las hipotecas las venden después a fondos de titulización que, a su vez, venden a otros inversores (fondos de inversión, fondos de pensiones, etc.) bonos garantizados con dichas hipotecas. De esta forma, se “distribuye” el riesgo. Allington, McCombie y Pike (2013) ofrecen una explicación del funcionamiento de este tipo de innovaciones financieras y su importancia para explicar el crecimiento de la deuda y de las burbujas de activos.

los salarios en la renta como en un aumento de la desigualdad en la distribución personal de los ingresos. A través de distintos canales, como la menor propensión al consumo de los hogares con mayor nivel de ingreso, «esta tendencia a largo plazo en la distribución de la renta habría tenido por sí misma el efecto macroeconómico de deprimir la demanda agregada». Además, la recuperación de la rentabilidad empresarial que –con carácter general– experimentan las economías desarrolladas desde comienzo de los años ochenta se circunscribe especialmente al ámbito de las empresas financieras. El sector no financiero mantiene una evolución de la rentabilidad notablemente más limitada, lo que explica –junto con la tendencia de la demanda de consumo comentada anteriormente– las escasas expectativas de beneficio en el sector productivo de la economía y, con ello, la débil dinámica inversora.

El endeudamiento fue el mecanismo que resolvió temporal y parcialmente este problema de escasa demanda e insuficiente rentabilidad productiva; o mejor dicho: lo aplazó mientras el crecimiento de la deuda pudo mantenerse. Asimismo, los mencionados diferenciales de rentabilidad entre la esfera productiva y la esfera financiera contribuyeron a desplazar capitales hacia esta última, ampliando las posibilidades de liquidez del sistema crediticio.

Efectivamente, la deuda tiene un efecto inicial expansivo: supone una transferencia de recursos desde los hogares con mayor renta y capacidad de ahorro hacia los que tienen rentas más bajas y una mayor propensión a consumir, y los agentes se endeudan para financiar gastos que no podrían afrontar de otra forma por el escaso crecimiento de los salarios reales. Sin embargo, con el paso del tiempo la misma deuda acumulada pasa a ser un factor cada vez más restrictivo. El servicio de la deuda es una redistribución en el sentido inverso que tiende a contraer la demanda y además de forma creciente, en la medida en que también aumenta el porcentaje deuda-renta disponible. Esta “carga” de la deuda sólo puede compensarse si es posible refinanciarla; es decir, con más deuda. Pero antes o después se produce la pérdida de confianza de los prestamistas hacia los prestatarios, y esta espiral se detiene, provocando la recesión.

La crisis de las hipotecas *subprime* en Estados Unidos fue ese factor que inició el cambio de tendencia en la oferta de crédito, y puso en marcha otros mecanismos que amplificaron la recesión, como la caída de los precios de los activos. Cuando esto sucede, los balances de las empresas y los hogares se deterioran rápidamente, ya que el valor nominal de las deudas se mantiene constante mientras el valor de los activos se contrae, y se produce lo que Koo (2009) denomina una “recesión de balances”.

Por supuesto, sin lo ocurrido en el sistema financiero no es posible entender hasta qué punto se incrementaron los porcentajes de deuda o cuánto se incrementaron las burbujas. Así, coincidimos con Palley (2010) en que la esfera financiera ayuda a entender lo ocurrido, pero sólo ofrece una explicación parcial de la crisis: «el modelo de crecimiento neo-liberal posterior a los años ochenta se basó en una deuda creciente y en la inflación de los activos para llenar la falta de demanda creada por el estancamiento de los salarios y la mayor desigualdad de la renta. La hipótesis de inestabilidad financiera de Minsky explica cómo los mercados financieros ayudaron a llenar este hueco y cómo lo hicieron por más tiempo de lo que habría sido esperable razonablemente. (...) El modelo neo-liberal fue siempre insostenible y hubiera colapsado



por sí mismo.» El papel del sistema financiero fue alargar el mantenimiento del modelo, retrasando su colapso, pero aumentando también los costes de su finalización.

Tampoco nos convence la idea de que la crisis del sistema financiero en Estados Unidos contagió a las economías europeas, que de otra forma no habrían tenido los problemas actuales.

Primero, porque los sistemas financieros europeos también estaban afectados por problemas similares. Esto es cierto, por ejemplo, para el caso de los bancos alemanes, que habían asumido en los años anteriores a la crisis una elevada exposición al riesgo de un pinchazo de la burbuja inmobiliaria americana, que habían contribuido a financiar ⁷. Respecto a los sistemas financieros de los países periféricos, como España, se dijo inicialmente que quedarían a salvo de este contagio porque no tenían en sus activos volúmenes importantes de “activos tóxicos” procedentes del mercado hipotecario americano. Lo que no se tuvo en cuenta, sin embargo, es que estos sistemas financieros habían contribuido a financiar burbujas igualmente frágiles en sus propios países (tenían sus propios “activos tóxicos”) y que lo habían hecho además con un grado muy elevado de dependencia de la financiación exterior. Cuando los mercados financieros internacionales se secan, no tienen posibilidad de refinanciar estos créditos⁸.

Segundo, porque la crisis no puede entenderse tampoco sin tener en cuenta otros tres factores específicamente europeos que explican la aparición de los desequilibrios por cuenta corriente dentro de la eurozona: las diferencias en las estructuras productivas de las distintas economías, que sitúa a unas en posiciones de partida muy desfavorables para competir con el resto en el mercado único; las políticas mercantilistas aplicadas por un país tan importante como Alemania; y el proceso de unificación monetaria, que además de constituir el escenario perfecto para estas políticas mercantilistas se hizo con una ausencia total de mecanismos para corregir los desequilibrios macroeconómicos que se estaban produciendo.

La consecuencia fue que, en el caso de la unión monetaria, el endeudamiento se concentrara en los países de la periferia, mientras que los países del centro reforzaron su posición acreedora y basaron su crecimiento en las exportaciones. Así, la fuerte demanda interna de la periferia, financiada con una deuda creciente, llenaba también el agujero de la demanda que se producía en el centro por la aplicación de políticas de restricción salarial y de contracción de la demanda. Visto así, los desequilibrios por cuenta corriente no cabe atribuirlos al comportamiento irresponsable o indisciplinado de algunos países viviendo por encima de sus posibilidades, sino que tanto el déficit como el superávit son el reflejo de un mismo problema: un modelo de crecimiento insostenible.

⁷ China era el primer acreedor extranjero del sector público americano, pero Alemania era el primer acreedor extranjero de su sector privado. También lo era en el caso de Grecia, Irlanda, Portugal y España. Es decir, los bancos alemanes habían contribuido a “inflar las burbujas”.

⁸ 2007 es el primer año en el que la balanza financiera (excluido el Banco de España) no cubre las necesidades de financiación derivadas del déficit por cuenta corriente español. Empezaba a romperse, por tanto, el mecanismo de “reciclaje” de los superávits por cuenta corriente del centro, en forma de préstamos a la periferia, que había permitido mantener hasta entonces los desequilibrios internos de la zona euro.

Los desequilibrios por cuenta corriente: las políticas neomercantilistas y la creación de la unión monetaria

Un factor fundamental en la gestación de la crisis de la eurozona es la política económica seguida por Alemania, que se puede calificar como “neomercantilista”⁹. Esta política consiste básicamente en perseguir como objetivo principal de política económica un superávit comercial, de forma que las exportaciones netas tengan una contribución positiva al crecimiento.

Siendo precisos, el fomento de las exportaciones y el mercantilismo no son equivalentes, siempre que se usen los ingresos que se obtienen de las exportaciones para elevar el nivel de consumo y, por tanto, la demanda. Sin embargo, como señalan Chandrasekhar y Ghosh (2010) lo que es característico del mercantilismo es no percibir que el propósito final de incrementar las exportaciones es precisamente mejorar la capacidad de importar. Su consecuencia es que genera una escasez global de demanda¹⁰.

Esta necesidad de reforzar la demanda externa como único motor del crecimiento se acentúa desde mediados de los años 90, como consecuencia de los efectos negativos sobre la demanda interna de la restricción salarial, las reformas del Estado del bienestar y la política fiscal restrictiva. Aunque sólo parcialmente¹¹ (y sólo provisionalmente, porque los desequilibrios que provoca acaban volviéndose insostenibles) esta “solución” parecía haber tenido éxito en los primeros años de funcionamiento de la unión monetaria: el saldo de la balanza de bienes y servicios de Alemania pasó de estar equilibrada en 1999 a registrar un superávit equivalente al 7% del PIB en 2007.

Para que este tipo de políticas pueda llevarse a cabo deben cumplirse varios requisitos¹². Es preciso ejercer un estricto control de la demanda interna y del crecimiento de los salarios nominales y los márgenes de beneficios, para lograr de esta forma una tasa de inflación inferior a la del resto de países con los que se compite. De forma complementaria, en el resto de países se debe estar dando la situación contraria: un fuerte crecimiento de la demanda que asegure a su vez el dinamismo de sus importaciones (las exportaciones de Alemania). Y por último es imprescindible disponer de una estructura productiva adecuada y especializada precisamente en aquellos sectores que registran una elevada elasticidad a la demanda de los países que están creciendo. Esta es la situación de Alemania, donde los sectores tecnológicamente avanzados y los bienes de capital tienen un peso importante en su producción y en sus exportaciones.

⁹ Cesaratto y Stirati (2011).

¹⁰ Por esto mismo, Hein y Truger (2009) califican esta política como “mercantilismo disfuncional” y Cesaratto (2010) utiliza la expresión “mercantilismo malévolo” o agresivo, en contraposición con un “mercantilismo benigno”, que se caracterizaría por una fuerte implicación del Estado para asegurar mejoras en la productividad y un crecimiento ordenado de las distintas rentas, evitando el conflicto y asegurando una protección suficiente del bienestar.

¹¹ Desde que se creó la unión monetaria hasta la crisis, Alemania registró, junto a Portugal e Italia, el crecimiento más bajo del PIB, y su tasa de paro se incrementó hasta superar a la media de la zona euro.

¹² Todos ellos son necesarios, y esto debería tenerse en cuenta cuando se propone ahora a otros países de la periferia imitar este modelo, ya que es una auténtica quimera.



Además, la formación de la unión monetaria creó el escenario ideal para que esta estrategia pudiera aplicarse, por varias razones que podemos resumir en las seis siguientes:

1. Al eliminar la posibilidad de aplicar devaluaciones nominales, privó a las economías que partían de peores capacidades productivas de un instrumento que, con todas las limitaciones que se quiera, había servido en el pasado para ajustar cada cierto tiempo el saldo de su balanza comercial, sorteando en cierta medida la restricción exterior al crecimiento. Téngase en cuenta que estas devaluaciones se aplican, al fin y al cabo, para *resolver* un problema existente (un desequilibrio comercial). En cambio, las políticas intencionadas de “devaluación salarial” aplicadas en el contexto de las estrategias mercantilistas son en realidad el *origen* del desequilibrio.
2. La política de demanda restrictiva aplicada en Alemania da lugar a una respuesta por parte del Banco Central Europeo (BCE) consistente en bajar el tipo de interés nominal, que tiene como consecuencia, precisamente, generar un estímulo adicional en la demanda interna del resto de países de la zona euro. Demanda que es necesaria para que el crecimiento de las exportaciones alivie el sesgo restrictivo de la política de demanda en Alemania. Además, las diferencias en las tasas de inflación aumentan la brecha en los tipos de interés reales entre ambos grupos de países, con lo que las divergencias iniciales en el comportamiento de la demanda no sólo no se corrigen, sino que aumentan, y con ellas los desequilibrios comerciales. Los tipos de interés reales fueron durante todo este periodo más bajos en España que en Alemania, tanto a corto como a largo plazo.
3. Dado que la política monetaria única *no puede* resolver estas divergencias en el comportamiento de la demanda interna, la política fiscal debería llevar a cabo este papel. Sin embargo, el Pacto de Estabilidad y Crecimiento *lo impide*. Esta regla ha tenido de hecho un efecto procíclico. Aquellos países que se encuentran en una situación de bajo crecimiento ven cómo se incrementa su déficit al reducirse sus ingresos y aumentar sus gastos de forma automática, superando el 3%. Para evitarlo, deben practicar recortes de gasto que agravan los problemas de crecimiento, lo que finalmente acaba siendo la mayor dificultad para alcanzar los objetivos de déficit público propuestos. Y vuelta a empezar. Por el contrario, los países que se encuentran creciendo a un ritmo elevado ven cómo sus ingresos fiscales también crecen, pero la regla fiscal no les obliga a aplicar políticas fiscales menos expansivas, por lo que pueden utilizarlos para financiar nuevos incrementos de gasto.
4. La unión monetaria hizo que fuera posible financiar más tiempo el desequilibrio por cuenta corriente de la periferia, por el proceso de integración financiera y la eliminación del riesgo por tipo de cambio. Esto suele presentarse como una ventaja para los países de la periferia, que de esta forma habrían podido alargar el anterior periodo de crecimiento económico: sólo así pudieron gastar más que lo que podían permitirse con su renta. Nuestro punto de vista es diferente.

Para empezar, también podría decirse lo mismo de los países del centro, que pudieron mantener un cierto crecimiento gracias precisamente a esta expansión de la demanda de los países que se estaban

endeudando: sólo así pudieron producir más de la parte de su renta que querían consumir. Es decir, la deuda actual no sólo financia el crecimiento de estos países, sino que también hace posible el superávit de los otros, y por tanto también financia indirectamente su crecimiento.

Además, no creemos que la mayor duración de este modelo de crecimiento haya sido al final una ventaja para los países de la periferia, ya que la herencia que deja en forma de endeudamiento, hipertrofia de sectores con escasa capacidad para competir externamente, estrangulamiento del crédito y desigualdades sociales también es mayor.

En cambio, la forma en que esta financiación se ha producido ilustra claramente que sí hubo unos grandes beneficiados: las entidades financieras, las de la periferia y las del centro. En el caso de España, tanto los hogares como las sociedades no financieras resolvieron sus necesidades acudiendo principalmente al sistema bancario nacional. Esto es una novedad en la situación de estas entidades, que tradicionalmente habían llevado a cabo una labor de intermediación entre el sector de los hogares, con capacidad neta de financiación, y las empresas, demandantes netos de fondos (Calvo y Paúl, 2009). En el nuevo contexto, atendieron la demanda de crédito interno y utilizaron, principalmente, la titulización de los activos vinculados al mercado hipotecario para obtener financiación en los mercados financieros internacionales. De forma específica, la mayor parte de esta deuda con el exterior se contrajo con bancos del centro de Europa, y concretamente de Alemania, que se convierten al final en los financiadores en última instancia de la burbuja en España (Uxó, Paúl y Febrero, 2011).

Hay que tener un cierto cuidado a la hora de analizar este hecho, que han sido presentado de una forma un tanto victimista por parte de algunos economistas alemanes como Sinn, Buchen y Wollmershäuser (2011). Para ellos, el superávit por cuenta corriente de Alemania estaría reflejando en realidad la salida de capitales desde Alemania, lo que estaría reduciendo sus posibilidades de inversión y deprimiendo su crecimiento¹³. En realidad, la causalidad va en sentido contrario. La inversión en España se financia con crédito¹⁴ y, a través de la demanda de importaciones, da lugar a una renta en Alemania de la que procede el ahorro que se deposita en un banco alemán. Luego, los bancos españoles captan de ese banco alemán los fondos que necesitan para hacer frente a las reservas que deben depositar en el BCE.

5. Enlazando con esto último –el superávit y el exceso de ahorro como resultado de un ingreso obtenido y no gastado- podemos llegar al quinto aspecto de la unión monetaria que resulta decisivo para entender la aparición y la duración de los desequilibrios por cuenta corriente: la inexistencia de cualquier mecanismo de ajuste que asegure que los países que tengan superávit por cuenta

¹³ En su opinión, que no compartimos en absoluto, esto se debería a las rigideces estructurales de la economía alemana, y la depresión de los salarios y la demanda interna sería en realidad la consecuencia, y no la causa, de su superávit exterior.

¹⁴ Que, de acuerdo con la teoría del dinero endógeno, no necesita de la existencia de depósitos previos para materializarse (Lavoie, 2003).



corriente lo “reciclen” en forma de mayor gasto¹⁵. Este es un problema fundamental de los sistemas monetarios internacionales, y el propio J. M. Keynes ya advirtió en la conferencia de Bretton-Woods la necesidad de articular algún mecanismo de este tipo que no recayera sólo en los países deudores y que impidiera a algunos países caer en la tentación de desplazar hacia otros países sus problemas de falta de demanda, “exportando su desempleo”¹⁶. Sin embargo, el diseño institucional de la Unión Económica y Monetaria (UEM) se caracteriza –por lo menos hasta muy recientemente- precisamente por la ausencia de cualquier referencia a los desequilibrios externos, y por un enfoque asimétrico en el que no se exige ninguna actuación correctora concreta a los países con superávit.

6. Por último, la pertenencia a una unión monetaria en la que el país que ejerce el liderazgo, por el tamaño de su economía y por su peso político, se entrega a una estrategia de crecimiento basado en la demanda externa, tiene otra consecuencia para el resto: la apreciación de la moneda común. Un país con moneda propia y tipo de cambio flexible que registre déficit por cuenta corriente verá cómo su moneda se deprecia –o podrá devaluarla si se el tipo de cambio es fijo– lo que contribuirá a resolver su desequilibrio. Por muy limitada que pueda ser en ocasiones la eficacia de esta medida, desde luego su situación será mejor que la que registrará ese mismo país dentro de una unión monetaria en la que la economía principal registra superávit respecto al resto del mundo, ya que entonces su moneda (el euro) se apreciará, perjudicando sus intercambios comerciales con las economías de fuera de la zona euro.

Dicho todo esto, tampoco deberíamos dejar de señalar otros factores importantes que son específicos de España. Por ejemplo, la complacencia de las autoridades con un modelo que estaba permitiendo tasas elevadas de crecimiento e ingresos fiscales abundantes. En vez de utilizar estos ingresos para financiar políticas industriales –en un sentido amplio– que pudieran disminuir las deficiencias de la estructura productiva, llevaron a cabo reformas fiscales con un signo claramente regresivo que, a la postre, han mermado la capacidad de intervención del Estado no sólo para corregir estos desequilibrios estructurales, sino también para actuar contracíclicamente y para llevar a cabo una función redistributiva –de hecho, contrariamente a lo que suele ser habitual, la desigualdad apenas se redujo en España durante este periodo expansivo–¹⁷. Igualmente, desde mediados de los años ochenta, los sucesivos gobiernos han ido aprobando una legislación laboral que favorece la temporalidad y la precariedad, limitando por tanto las inversiones de los propios trabajadores y de las empresas en capital humano y formación continua, y que se ajusta perfectamente a ese modelo de crecimiento especializado en sectores de bajo valor añadido. Tampoco llevaron a cabo ningún tipo de intervención que corrigiera la mala asignación de los recursos que se estaba haciendo de los recursos captados en los mercados internacionales –la burbuja inmobiliaria–

¹⁵ Utilizando la terminología que proponíamos antes, este mecanismo impediría que un “mecanismo benigno” se convirtiese en un “mercantilismo disfuncional”.

¹⁶ Como es sabido, su plan no fue aceptado. Skidelsky (2010) y Davidson (2011) analizan el Plan Keynes a la luz de los desequilibrios actuales y presentan propuestas que podrían ser aplicables al caso de la zona euro.

¹⁷ Consejo Económico y Social (2013).

seguramente por encontrarse cautivados –junto a sus asesores– por la retórica de los mercados eficientes, según la cual la asignación realizada por los agentes individuales a través del mercado es siempre la mejor posible. Por supuesto, esta complacencia de las autoridades no es sólo miopía frente a las consecuencias a largo plazo o dogmatismo teórico, sino que responde también a los intereses –y a la capacidad de presión– de los grupos sociales que se estaban beneficiando con este modelo de crecimiento, con la expansión de la deuda y con las políticas de privatizaciones, desarme fiscal, desregulación del mercado de trabajo y redistribución de la renta.



Bibliografía

- Allington, N., McCombie, J. y Pike, M. (2013). *All lucky breaks come to an end. The shortcomings of macroeconomic models following the financial crisis and the contribution of behavioural economics to the reconfiguration of macroeconomics*. En Dejuán, O., Febrero E. y Uxó, J. (eds.), *Post-Keynesian Views of the Crisis and its Remedies*. Londres: Routledge, pp. 66-86.
- Calvo, A. y Paúl, J. (2009). Efectos de la crisis financiera internacional sobre la financiación de la economía española. *Revista económica de Castilla La Mancha, CIm.economía*, 14, pp. 55-80.
- Cesaratto, S. y Stirati, A. (2011). Germany in the European and Global Crises. *International Journal of Political Economy*, 39 (4), pp. 56–87.
- Cesaratto, S. (2010). Europe, German Mercantilism and the Current Crisis, *Quaderni del Dipartimento di Economia Politica, Università degli Studi di Siena*, nº 595.
- Chandrasekhar, C. P. y Ghosh, J. (2010). *The New Mercantilists*. IDEAS. Disponible en: http://www.networkideas.org/news/sep2010/news07_Mercantilists.htm
- Consejo Económico y Social (2013). *Informe sobre distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos*. Disponible en <http://www.ces.es/documents/10180/526241/Inf0313.pdf>.
- Davidson, P. (2011). *The Keynes Solution for preventing Global Imbalances*. Documento de trabajo presentado en la conferencia From Crisis to Growth? The challenge of imbalances, debt and limited resources, Berlin, Research Network Macroeconomics and Macroeconomic Policies.
- Fitoussi, J. P. y Stiglitz, J. (2009). *The Ways Out of the Crisis and the Building of a More Cohesive World*.



Document de travail OFCE 2009-17.

Hein, E. y Truger, A. (2009). How to Fight (or Not to Fight) a Slowdown. *Challenge*, 52 (3), pp. 52-75.

Koo, R. (2009). *The Holy Grail of Macroeconomics: Lessons from Japan's Great Recession*. Singapore: John Wiley.

Lavoie, M. (2003). *A Primer on Endogenous Credit-money*. En Rochon, L. P. y Rossi, S. (eds.), *Studies in the Modern Theories of Money*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Palley, T. (2010). The limits of Minsky's Financial Instability Hypothesis as an explanation of the crisis. *Monthly review*, 61 (11), pp. 28-43.

Sinn, H. W., Buchen, T. y Wollmershäuser, T. (2011). Trade Imbalances. Causes, Consequences and Policy Measures: IFO's Statement for the Camdessus Commission, *CESifo Forum*, 1/2011, pp. 47-58.

Skidelsky, R. (2010). *Keynes, Global Imbalances and International Monetary Reform, Today*. En S. Claessens, S. Evenett and B. Hoekman (eds.), *Rebalancing the Global Economy: A Primer for Policymaking*, pp. 173-180.

Uxó, J., Paúl, J. y Febrero, E. (2011). Current account imbalances in the Monetary Union and the Great Recession: causes and policies. *Panoeconomicus*, LVIII(5) pp. 571-592.





EL CONCEPTO, LA DEFINICIÓN Y LA ESTIMACIÓN DEL DINERO¹⁸

Merjin Knibbe

Wageningen University and Research, Holanda

“En realidad, cada unidad económica puede crear dinero – es una capacidad que no está limitada a los bancos. La principal dificultad a la que el “creador de dinero” se enfrenta es a que su dinero sea aceptado.”

Hyman Minsky

Resumen: A diferencia del concepto de lo “exógeno”, incorporado a la mayoría de modelos económicos, el concepto de dinero “endógeno” es consistente con (a) los procesos históricos, (b) la contabilidad de las empresas y (c) las estadísticas monetarias, y le permite a uno describir y analizar diferentes acontecimientos y situaciones históricas dentro de un mismo marco teórico. Debemos considerar la posibilidad de que las “transacciones monetarias”, a diferencia de lo que los libros de texto nos indican (un especie de trueque facilitado a través del uso del dinero), sean interacciones sociales que no se hubieran producido sin dinero y las cuales son habilitadas por instituciones históricas y hábitos que facilitan y permiten el uso del dinero – y que fueron habilitadas por el desarrollo del dinero como sistema. El trabajo asalariado es un ejemplo de ello. Esto nos lleva a pensar que la presente crisis del euro no es una crisis “monetaria” sino una crisis de las instituciones, hábitos y relaciones monetarias. De la misma manera que el endeudamiento anterior al 2008 fue un esfuerzo conjunto de acreedores y deudores, la reducción de las deudas también debe ser un esfuerzo conjunto. No obstante, las actuales instituciones, hábitos y relaciones monetarias obstruyen esta vía, y el desempleo masivo, estancamiento económico y consecuentemente, las crecientes tensiones políticas y sociales, son las consecuencias.

Introducción

La actual narrativa dominante respecto a la crisis económica del euro está influenciada en gran parte por una versión (naïf) de la economía neoclásica que ignora el flujo circular del dinero y los ingresos. Conceptos como, por ejemplo, el “crecimiento económico moderno”, que frecuentemente además no parecen distinguir entre micro y macro. Cuando en un isla con mil monedas de cobre, uno de los hogares repentinamente empieza a ahorrar, este hogar podría enriquecerse (una consecuencia micro de ahorrar) - pero la isla en su totalidad no se vería enriquecida. Por el contrario – el menor gasto podría

¹⁸ Artículo traducido por **Lucas Vidal-Folch** y **Lorenzo Vidal-Folch**. Queremos mostrar nuestro agradecimiento por su colaboración en este libro.

incluso conducir a menor actividad (una consecuencia macro de la falta de inversión de los ahorros en la economía). Individualmente, “un centavo ahorrado, es un centavo ganado”. Sin embargo, a escala macro se da lo contrario: “un centavo gastado, es un centavo ganado”. A pesar de estos hechos tan obvios; basados en modelos económicos científicos, como la contabilidad nacional moderna, que utilizan conceptos bien definidos y que trazan meticulosamente mapas del flujo circular del dinero, aún nos topamos con políticos que declaran que en tiempos de austeridad, se debe ahorrar más. Es más, algunos economistas influyentes han hecho grandes esfuerzos para otorgar coherencia a este discurso. Conceptos como la “Equivalencia Ricardiana” y la “Optimización Intertemporal” son artilugios argumentativos para eludir las identidades contables de la economía científica¹⁹. Tomando en consideración el perjuicio que esta clase de ideas pueden infligir sobre una política económica racional y basada en los hechos, es el momento de reemplazar este discurso con ideas más realistas. Y tendremos que empezar por la base: el concepto y la medición del dinero. En el discurso que hemos mencionado más arriba, el dinero suele ser “neutral” o incluso estar ausente, esta es la base fundamental de este pensamiento. El mundo real es muy distinto. Ha llegado el momento de un enfoque más realista.

En los textos de economía se suele definir al dinero como algo “exógeno”, como un elemento independiente del terreno de las transacciones económicas. Esto parece, por buenos motivos, algo “normal”. Quién, como niño, no se crio con monedas y billetes como piezas que simbolizaban el dinero. Esas piezas, que supuestamente estaban manufacturadas por misteriosas instituciones que algo tenían que ver con el gobierno, ya que los políticos y jefes de estado siempre aparecían en las monedas y los billetes. Y a pesar de su gran importancia, no eran algo “endógeno” a tu vida como niño, ni parte de las interacciones sociales con otros niños, sino algo que administraban los “mayores”. Sorprendentemente, este concepto tan infantil del dinero como elemento “exógeno” que de una manera u otra se inyecta en la economía, generalmente a través de un banco central como herramienta principal del control monetario, se percibe con bastante facilidad en muchos textos y modelos económicos²⁰. En estos textos, el dinero se considera “exógeno” al proceso económico y de carácter “neutral”, no sólo en el sentido en que una institución más o menos exógena controla el volumen de dinero, sino también que a largo plazo, el dinero no influye sobre las variables reales.

Pero, qué diablos, el dinero es una variable real...Y, efectivamente, las propias personas que han ocupado

¹⁹ La “utilidad”, por ejemplo, no tiene una operatividad bien definida.

²⁰ Robert Lucas (1972) es bastante preciso sobre el tema. Define al dinero como una especie de fondo público de pensiones, en un mundo compuesto de padres e hijos, donde sólo los padres lo pueden utilizar, como depósito de riqueza y no como medio de cambio en el mercado (en serio): “Además del producto del trabajo, existe otro bien: el dinero fiduciario, emitido por un gobierno y que no tiene ninguna otra función. Este dinero entra en la economía a través de una transferencia a principio de periodo para los miembros de la generación mayor. Ninguna herencia es posible, por lo tanto, con la muerte del tenedor, se revierte el dinero sobrante a la autoridad monetaria... Dentro de este marco, el único intercambio que puede darse comporta una entrega de parte de la producción de los jóvenes, a cambio del dinero del periodo precedente, alterado por el traspaso por los más ancianos”. Todas las transacciones se hacen al instante, sin la mediación del dinero. Deja de un lado, explícitamente, al dinero endógeno: “Si los miembros de la generación más joven tuviesen una preferencia por el riesgo, podrían intercambiarse reclamos sobre el consumo futuro, para incrementar la varianza. Esta posibilidad se descartará en la siguiente sección”.



puestos en instituciones clave, como es el caso del ex-encargado de las operaciones de liquidez del Banco Central Europeo (BCE), Ulrich Bindseil, interpretan esta visión “infantil” del dinero “exógeno”, como algo naïf y “académico”. Bindseil afirma que los bancos centrales deben establecer una tasa de interés y que para ello, deben poder suministrar la cantidad de dinero que los bancos requieran, cualquiera que sea esta cantidad (Bindseil, 2004). Cantidades que, en última instancia, se conforman a partir de los criterios de rentabilidad en base a los cuales los bancos prestan dinero a la economía “real”. O, para citar un artículo reciente sobre el dinero:

“Un modelo realista debe reflejar el hecho de que bajo el actual sistema, los bancos no tienen que esperar a que los depositantes aparezcan y creen fondos antes de poder conceder préstamos o hacer de intermediarios. Más bien, los bancos crean sus propios fondos, los depósitos, en el mismo acto de prestar. Esto se puede verificar en la descripción que se hace en muchas de las declaraciones de un banco central sobre el sistema de creación de dinero, y resulta obvio para cualquiera que haya prestado dinero y creado las correspondientes anotaciones contables” (Benes y Kumhof, 2012).

Estos autores afirman que el dinero es “endógeno” en tanto que la creación de dinero no es independiente de las transacciones económicas reales – en definitiva, son los actores económicos y no los bancos centrales los que lo crean. Aun así, autores como Bindseil o Benes y Kumhof no reflexionan explícitamente sobre el concepto del dinero – sólo describen como se crea. Pero de la misma manera que la concepción exógena del dinero se basa en un concepto del dinero (ver la literatura citada en Praet, 2012) la concepción endógena, al menos de forma implícita, también se basa en un concepto del dinero, eso sí, un concepto un tanto diferente. En este artículo intentaré explicar este concepto, frecuentemente implícito, de una forma más precisa y explícita. Dado que prácticamente todos los economistas se cruzan con el concepto del dinero exógeno en los libros de texto, y que estos utilizan “parábolas históricas” para justificarlo – que de históricas tienen poco; tendré que emplear buena retórica y ejemplos monetarios históricos reales sacados de la historia financiera holandesa, al ser esta una temática sobre la cual estoy muy familiarizado. Sin embargo, el tener un enfoque más explícito sobre el concepto del dinero endógeno requiere precisar la idea de que los bancos crean dinero. No sólo son los bancos quienes crean dinero – *los prestatarios permiten a los bancos crear dinero vía la emisión de deuda*, que es más que una diferencia trivial. La creación de dinero es un acto social – lo que significa que, como todos los actos sociales, está basado en la confianza, la reputación y la cultura. El dinero no se crea de la nada. Se crea fruto de un acuerdo entre personas, acuerdos que están basados en instituciones legales y culturales y que, en definitiva, dependen, al menos parcialmente, de la confianza mutua.

El dinero como medio de cambio y de pago

En primero lugar, tendremos que refinar la definición del dinero. Se suele afirmar que el dinero es un medio de intercambio, pero es importante diferenciar entre el dinero como medio de cambio y el dinero como medio de pago. Un ejemplo histórico ayudará a ilustrar la diferencia.

Friesland, 1619

El 14 de Febrero de 1619, Hoeyte Claesz y su mujer, Grietke Jochumsdochter, residentes de un lugar apartado de Bergum en Friesland (Países Bajos), vendieron su panadería con molino, su casa, su jardín y sus utensilios a Sioerd Bonnisz y su mujer, Treyntje Meinertsdochter, quienes vivían cerca en un lugar aún más apartado y cercano a Suawoude. El precio: 1.760 florines, equivalente aproximadamente a 11 veces el ingreso mensual de un carpintero asalariado. Como era una sociedad completamente monetizada (Knibbe, 2006; Nijboer, 2007) y *sin bancos*, los compradores no lo podían financiar con un préstamo bancario. En su lugar, emitían una deuda (inscrita en el *hypotheekboeken* frisio o el libro de cuentas de hipotecas de la época): tenían que pagar el dinero a los vendedores en una serie de plazos, que finalizaban en 1632²¹. Emitir y aceptar esta deuda (para ser más precisos: la anotación en el activo del balance del vendedor en relación con la aceptación de esta deuda) servía como *medio de cambio*; los inventarios de esa época muestran que este tipo de deudas eran activos que se heredaban. Esta deuda por lo tanto no era del todo un activo ilíquido en el balance de los vendedores: el 9 de mayo de 1620, los vendedores afirmaron, en un contrato separado, que una deuda de 25 se pagaría con el dinero que recibirían del tercer plazo. En fraseología moderna: emitieron un derivado (Tresoar, 2012). En cuanto al dinero *como medio de pago* (en aquellos tiempos: un sinnúmero de diferentes tipos de monedas, calibradas en torno a la unidad de cuenta que al final era el *stuiver*, aunque también se utilizaban todo tipo de derivadas del *stuiver*, como los *florines* o *daalders*), este se tuvo que utilizar para saldar la deuda. Otras personas mencionadas en el libro, pagaban mediante la asunción de la responsabilidad de cubrir una deuda ajena. Otros también cedían al acreedor el uso de sus campos, especialmente para el pago de intereses adeudados, en este caso el *derecho de uso* del campo, y no la producción, se utilizaba como medio de pago. Conviene señalar que esto excluía al interés compuesto, un poco como el *sacc* Islámico (que por cierto tiene las mismas raíces etimológicas que nuestro *cheque*)²². Este ejemplo entrañable, simple y aparentemente inocente, en realidad dista mucho de ser simple o inocente:

A: La existencia de los libros de cuentas de hipotecas demuestra que el gobierno también jugaba un papel crucial. Esto no sólo era cierto en un sentido administrativo, sino también en lo legal ya que el gobierno frisio promulgaba la ley (Romana), aseguraba los derechos de propiedad y hacia cumplir los contratos, como en los libros mencionados anteriormente. Un ejemplo: en 1580 los ex-gobernantes católicos fueron expulsados por protestantes revolucionarios, que no sólo tomaron las tierras de la iglesia y las declararon propiedad del gobierno, sino que también decretaron que cobrar intereses era legal.

B: Al definir el dinero, es de utilidad distinguir entre el “*medio de cambio*” y el “*medio de pago*”. El medio de cambio posibilita las transacciones legales y el medio de pago no sólo fija las transacciones, sino también

²¹ Emitir y aceptar una deuda para financiar la compra de un molino era habitual en aquella época.

²² Por ejemplo Jan Ryencksz. y Tyemeck Oebeledr., Tresoar, 9Feb. 1623. En aquella época los contratos repo se llamaban “*reversalen*”. Ver *Tresoar*, 5 de mayo de 1622.



las deudas o los intereses provenientes de la transacción inicial, habilitadas por el medio de cambio (sobre esta distinción: Van der Lecq, 1998, p.19).

C: También demuestra que en aquella época y en esa zona particular, cualquiera que fuese deudor y tuviese una buena reputación, podía emitir, más o menos a voluntad, deudas como “dinero de cambio” (Nijboer, 2007), así como aceptar ocasionalmente la deuda de otra persona como medio de pago. Esto significa que el famoso problema de la “coincidencia recíproca de necesidades”, que según las ideas sobre el dinero “exógeno” dieron lugar al desarrollo de la moneda, tuvo (y tiene) una solución más eficiente que la mercancía utilizada como dinero, ya sea la plata o el cobre. Tu reputación era tu tarjeta de crédito. Notablemente, la gran mayoría de contratos que se ven en los libros de cuentas de hipotecas eran entre parejas (ver más abajo) de pueblos *diferentes*, que probablemente demuestra la necesidad de una especial confianza.

D: Esto también significa que la parábola de la “coincidencia recíproca de necesidades”, que utilizan los economistas neoclásicos para explicar el origen histórico del dinero (Praet, 2012), es insuficiente o más bien completamente errónea, especialmente si tomamos en consideración que esta parábola afirma que el trueque precede al comercio, que no es el caso (Graeber, 2009).

E: El hecho que emitir dinero de intercambio aún sea muy importante para (temporalmente) financiar transacciones entre empresas (pensad en billones, ver más abajo) también nos demuestra que los economistas del BCE, que afirman que el dinero “arquetípico” no puede ser creado por los agentes económicos, están más que equivocados (BCE, 2012B, énfasis añadido):

“El concepto de liquidez monetaria trata de ilustrar la capacidad que tienen los agentes económicos para acordar sus transacciones usando el dinero, un activo que los agentes no pueden crear ellos mismos. Típicamente se percibe al dinero como un activo que, en primer lugar, puede ser transformado en consumo sin incurrir en costes de transacción, y que en segundo lugar, tiene un valor de cambio que, en términos nominales, no está sujeto a la incertidumbre. Esto lo convierte en el activo más líquido de la economía. En el sentido estricto, estas características pertenecen únicamente a la moneda. El hecho que otros activos se puedan definir como moneda depende del grado de sustitución entre la moneda y estos otros activos. En la práctica, la definición del dinero en una economía generalmente incluye a esos otros activos que pueden ser fácilmente convertidos en moneda.”

Sorprendentemente, a pesar de estas afirmaciones, las *estadísticas* del BCE sobre la creación de dinero se basan en la idea de que los agentes económicos *pueden* crear dinero e incluso moneda de curso legal (ver más abajo), aunque, obviamente, es el gobierno quien define la moneda y decide que empresas pueden crearla.

F: También demuestra que el subtítulo de este apartado no es fruto de una nueva corriente neo-feminista, sino de una descripción precisa de las relaciones entre prestatarios y deudores en los Países Bajos del siglo diecisiete. En esa sociedad monetizada, comercial y con una alta tasa de mortalidad, la propiedad, incluidas

las cuentas por cobrar, estaba, en el caso de las parejas casadas, invariablemente y con razón, definida como la responsabilidad legal de la pareja y no del individuo. Tu pareja era un “colateral” importante, ya que él o ella heredaba la propiedad (excepto la cantidad destinada a los hijos). Los orígenes de una marca de tabaco que aún existe en los Países Bajos, “*Van Nelle*”: “*hija de la viuda*”, se remontan precisamente a esas mismas circunstancias, la marca de café ‘*Douwe Egberts*’ también pasó por una fase similar. (Nijboer, 2007, es una buena referencia para el debate de algunos economistas clásicos sobre esta cuestión). Es importante enfatizar que tanto en el mundo contemporáneo como en aquella época, las estructuras familiares influyen el crecimiento monetario.

G: Finalmente, demuestra que mientras los bancos de hoy en día sin duda tienen propósitos útiles, mecanismos alternativos a veces también son posibles.

La emisión de dinero como medio de cambio no es sólo una curiosidad histórica. Sigue siendo muy importante para financiar (temporalmente) las transacciones entre empresas. Las empresas aún utilizan la misma técnica que los frisos del siglo diecisiete para posibilitar las transacciones entre ellas: casi todas las transacciones inter-empresariales son inicialmente financiadas por “cuentas a cobrar” o “compromisos de pago”, es decir, por deuda emitida por el comprador y aceptada por el vendedor. La *Tabla 1* muestra el valor de las “cuentas a cobrar” y “deudas a pagar” en las hojas del balance contable de nueve empresas en la bolsa de valores de Ámsterdam, con un volumen de negocios prácticamente equivalente al PIB de los Países Bajos. Los datos de las diferentes empresas no son del todo comparables en un sentido de contabilidad, pero la comparabilidad es suficiente como para mostrar que los agentes económicos aún emiten su propio dinero, y no son necesariamente cantidades triviales. Si reflejásemos toda la economía de la eurozona, teniendo en cuenta que las transacciones son flujos y los balances reflejan el *stock*, estaríamos hablando en cifras de billones.

TABLA 1: VOLÚMEN DE NEGOCIO EN MILLONES, “CUENTAS A COBRAR” Y “DEUDAS A PAGAR” COMO PORCENTAJE DEL VOLUMEN DE NEGOCIO DE 9 EMPRESAS HOLANDESAS, 2007 Y 2011.

Año	Volumen de negocio, millones		Como % del volumen de negocio			
	2007	2011	“Cuentas a cobrar”	“Deudas a pagar”	“Cuentas a cobrar”	“Deudas a pagar”
			2007		2011	
Aegon	39,271	29,159	17	37	20	50
Ahold	28,152	30,000	3	8	3	9
Arcelor Mittal	96,293	93,973	10	15	7	19
Heineken	12,564	17,123	15	22	18	37
Randstad	9,197	16,200	17	15	34	27
Shell	355,782	347,339	21	21	22	23
Unilever	40,187	46,467	10	20	11	27
ASML	5,651	3,800	16	8	11	5
Total	587,097	584,061	17	20	18	24

Fuente: Informes Anuales



Lo mismo cabe decir de las estadísticas monetarias del BCE. Estas también son profundamente endógenas. ¿Cómo calcula estos datos el BCE? Mensualmente, el BCE publica datos sobre el crecimiento monetario que conceptualmente están basados en estas ideas (Bê Duc y le Breton, 2009). Esto, quizás inadvertidamente, abre el camino para una nueva definición del dinero. Aunque el BCE oficialmente se centra en el dinero M3 y tiene un objetivo de crecimiento monetario M3, que implícitamente define al dinero desde una perspectiva bastante monetarista, es decir, sin conexión a las deudas y colaterales, un estudio del BCE que explica las estadísticas sobre el flujo de fondos del mismo, afirma que (Bê Duc y le Breton, 2009):

“Las estadísticas sobre el flujo de fondos son naturalmente relevantes para el análisis de una economía en la que “el dinero importa” para el desarrollo económico y de los precios... El análisis monetario en el BCE incluye una evaluación exhaustiva de la situación de liquidez basándose en información sobre los componentes y homólogos del agregado monetario M3 (particularmente, préstamos al sector privado). Esto conlleva un control de las interdependencias entre M3 y sus homólogos en la balanza consolidada del sector IMF²³, para evaluar si las variaciones en la tenencia de liquidez son determinadas por los cambios de composición de las carteras entre el dinero y otros activos financieros, o por el crecimiento del crédito, que posiblemente tenga diferentes implicaciones para la estabilidad de los precios... esto nos proporciona una visión sobre la importancia de los cambios en cartera entre el dinero y los activos financieros no-monetarios. En segundo lugar, nos ofrece información sobre las fuentes de financiamiento del sector privado no-financiero, es decir, si el financiamiento se obtiene mediante una creación de dinero a partir de la expansión del crédito bancario o bien por otras vías.”

La cuestión de fondo que se está intentando trasladar es que el dinero *no* se define como un bien de valor en abstracto, sino que está relacionado con el entramado institucional, tanto para el propósito de prestar como en su relación con otros activos. En vez de una definición “estrecha” y agregada del dinero, existe un amplio abanico de activos diferentes, emitidos y recibidos por los distintos sectores de la economía. El modo y la razón por la cual estos activos (incluyendo el dinero) se crean, puede influenciar de forma decisiva la situación económica (Borio, 2012). Es más, no sólo se puede definir el dinero en un sentido endógeno e institucional, sino que ya está siendo definido e incluso estimado de esta manera (al menos en cuanto a la moneda de curso legal, y por supuesto la contabilidad de las empresas controlan las cuentas por cobrar y los pagarés de forma rutinaria)

En realidad, en el pasivo del balance no se muestran las deudas o el patrimonio, sino el pasado (de dónde sale el dinero/riqueza que se ha utilizado para financiar los activos), mientras que el lado del activo del balance nos muestra el presente (en que artículos se invierte el dinero/riqueza). En la *Tabla 2*, el lado pasivo del balance nos muestra cuánto dinero *fue* creado (¡en el pasado!) a cambio de la deuda que los IMFs (¡en el presente!) deben. Las “reevaluaciones” que vemos en la columna izquierda (y que no

²³ Instituciones Monetarias y Financieras (IMF)

se incluyen en las notas de prensa del BCE), son en realidad la contraparte del dinero libre de deudas, (libre de deudas, por ejemplo, en el caso de una bancarrota que ha llevado a la cancelación de una deuda debida por una IMF, así como las reevaluaciones). Según el BCE, los puntos 1,3, 1,6 y 1,11 de la tabla, de forma conjunta, son un “agregado monetario amplio” o dinero M3.

TABLA 2: EL CRÉDITO Y LA SUSTITUCIÓN CREAN DEPÓSITOS Y OTROS TIPOS DE DINERO, METODOLOGÍA DE CONTABILIDAD MONETÁRIA DEL BCE.

Activos de los IMF's		Pasivos de los IMF's	
4.1 Crédito al Gobierno	3,407	1.3 , Divisas depósitos	5,093
4.2 (1) Crédito los hogares.....	5,234	1.6 Depósitos a largo plazo	8,969
4.2 (2) Crédito a las empresas	4,643	1.11 Instrumentos comercializables	828
4.2 (3) Crédito, otros	1,062	2. Créditos frente al gobierno	278
5. Activos externos netos	963	3. 'Ahorros a largo plazo'	7,634
6. Otros	241		
P.M: 'reevaluaciones etc.'	4,266		
Total	21,974		21,974

Fuente: BCE nota de prensa 28 Nov. 2012, Desarrollos monetarios en la zona Euro, Octubre 2012

Esto está abierto al debate: según la definición austriaca del dinero, el punto 2 de la tabla también se debería definir como dinero (una consideración válida en nuestra opinión), mientras se debería prescindir de algunos de los activos financieros de largo plazo del punto 1,6 (esto no parece una buena idea, considerando las desenfrenadas substituciones entre estos puntos post-2008). Pese a esto, cuando una familia, una empresa o el gobierno piden prestado de una IMF, se hace disponible dinero *nuevo*, ya que la IMF tiene el derecho a crear este dinero. Así que, cuando una familia pide prestado de una IMF, para comprar una casa por ejemplo, emite una deuda que aparece en “4,2: crédito a familias”. Pero también aparece en “1,3: moneda, depósitos” (aunque ya se haya pagado a una empresa constructora, a no ser que esta empresa transfiera el dinero a una cuenta de ahorro; aun así, ¡eso no cambiaría los totales del balance!). Esto nos demuestra cómo, según el BCE, *los préstamos conducen a los depósitos*. Por supuesto, es posible que el ex-propietario de la casa deposite el dinero en una cuenta de ahorro a largo plazo: lo que haría que 1,3 disminuyera mientras el 3. aumentase. También se puede dar que los ahorros a largo plazo se conviertan en dinero “depósito”: por lo que la substitución conduce a los depósitos. Juntos, estos cambios conllevan, según la metodología del BCE, cambios en la cantidad de dinero.

$(\Delta 1.3 + \Delta 1.6 + \Delta 1.11) = (\Delta 4 + \Delta 5 + \Delta 6) - (\Delta 2 + \Delta 3)$ que para octubre 2012 resulta en:

$$(68 + 32 + 12) = (7 + 19 + 41) - (-32 - 12)$$

Esto demuestra que el crecimiento del dinero M3 se da principalmente por la substitución, más un



incremento en los activos externos netos del banco, y no gracias a la actividad crediticia. Este sistema es muy criticable. Por una parte, las estadísticas se basan en los datos del balance de fin de mes de los IMFs, es decir, que muestran flujos “netos” y no flujos brutos. Además, una parte considerable de las deudas en el balance fueron *securizadas* y vendidas a bancos que no eran IMFs (*Special Purpose Vehicles*). Como esto no fue registrado de forma sistemática hasta junio de 2010, significa que el flujo de crédito estuvo posiblemente subestimado hasta esa fecha (BCE, 2012 A, 172-173). También se dejan fuera las diferencias nacionales. La *Tabla 3* nos muestra una visión más amplia de la creación de dinero. Claramente, un incremento de dinero en las arcas del banco no se traduce automáticamente en un aumento del dinero M3; “capital financiero” es una antigua frase utilizada por el Bundesbank para referirse a cuentas de ahorro a largo plazo. Como la deuda a corto plazo del gobierno, de momento, es muy baja, no se puede excluir la posibilidad de que esta empiece a funcionar como una especie de dinero M3. Además, debido a los techos de déficit y a las restricciones en la actividad crediticia, en estos momentos los gobiernos de la eurozona y el gobierno de los EEUU están usando capital financiero, una razón más para reclasificar el capital financiero del gobierno como dinero M3.

Origen		Gobierno	Bancos	Sector Privado	
Nombre	Tipo de dinero	Capital Financiero	Reservas	Dinero M-3	Capital Financiero
Gobierno:	Monedas	A1,F1	A3,E1	A6, B1	A7, D1
Bancos Centrales:	Billetes	A2, F2	A4,E2	A7, B2	A8, D2
	Reservas del Banco		A5,E3		
Bancos:	depósitos	C1,F3	C2	C3, B3	C4, D3
Gobierno:	Deuda a corto plazo		H1		H3

- A: Base monetaria =sum(ai:a8)
- B: Dinero M-3 =SUM(B1:B3)
- C: Depósitos =SUM(C1:C4)
- E: Reservas del Banco =SUM(E1:E3)
- D: Capital Financiero , sector privado =SUM(D1:D3)
- F: Capital Financiero , gobierno =SUM(F1:F3)

Para incrementar C· el sector privado debe pedir prestado a los bancos. Este dinero se puede utilizar para comprar B1 o B2 de los bancos. Los bancos tienen que comprar B1/A6 o B2/A7 del gobierno/Banco Central

El propósito de todo esto: el dinero se define en relación al entramado institucional y a sus relaciones, así como en su relación con otros activos. Esto apunta a que la idea de tener un único concepto del dinero puede ser errónea. Puede que la existencia de varios tipos de “dinero” forme parte de su propia naturaleza: como el dinero en efectivo, el dinero en depósito bancario y el dinero creado por deudas con garantía hipotecaria o a partir de una línea de crédito o descubiertos, aun así, todos comparten el mismo apellido: Euro. Podría ser más adecuado buscar un “concepto de dineros”, en plural, en lugar de un solo “concepto del dinero”; los euros utilizados para financiar una hipoteca son un tipo de euro diferente al que se utiliza para financiar un préstamo al consumo. En definitiva, los “euros de hipoteca”

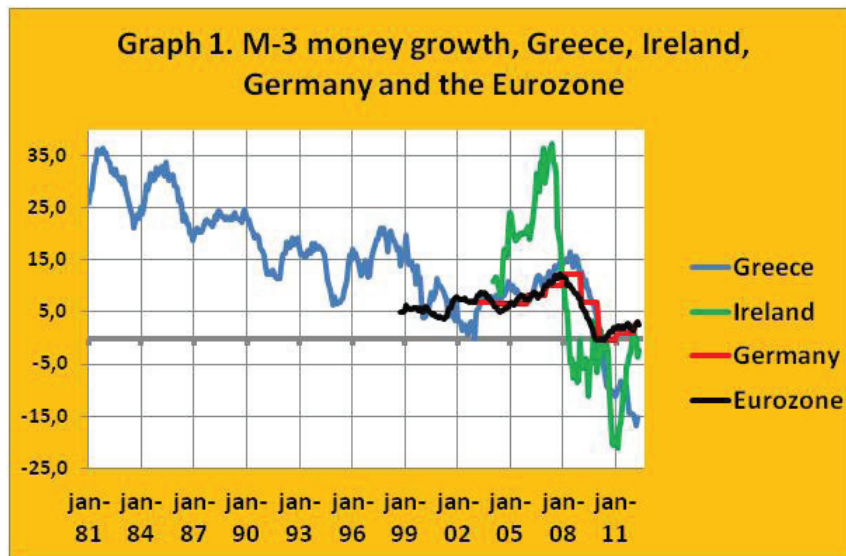
tienen una influencia distinta sobre los precios de los activos, los balances y las obligaciones contractuales entre agentes económicos que los “euros de un préstamo al consumo”. En vez de una definición limitada del dinero podemos conseguir una amplia gama de diferentes tipos de activos, emitidos y recibidos por diferentes sectores de la economía; y la forma en la que estos activos, incluyendo el dinero, sean creados, puede tener una influencia decisiva sobre la situación económica (pensemos en los préstamos hipotecarios y burbuja inmobiliaria en Irlanda). Esto no es ser ingenuo: el dinero ya se define y estima de esta manera en el flujo de fondos. Sin embargo, muchos economistas, incluso aquellos que trabajan para las mismas instituciones que calculan el stock de dinero abordándolo desde la perspectiva del flujo de fondos, que se basa en una concepción endógena del dinero, simplemente no son conscientes de ello, tal como lo expone Praet (2012). Una situación vergonzosa y dolorosa.

Las estadísticas monetarias en la UE aún deben mejorar

Los datos utilizados por Bê Doc y le Breton son consistentes con la filosofía de base del BCE, es decir, basados en los datos de toda la Eurozona. Otro estudio del BCE (Bindseil and Winkler, 2012) nos demuestra como añadiendo un componente nacional nos permite analizar las relaciones entre deudas y la creación de dinero en un contexto internacional. Existe una retroalimentación “diabólica” entre la seguridad percibida de los activos de los bancos y la seguridad percibida de las deudas de los “deudores de último recurso”. En el caso de la eurozona este últimos no son el banco central, sino los gobiernos nacionales (es decir, los ciudadanos que pagan impuestos y los que reciben transferencias de ingreso, como los pensionistas), por lo que los datos aparentemente estables de la Eurozona esconden grandes diferencias nacionales (Bindseil y Winkler, 2012). Resulta que los flujos de capital, en última instancia, están respaldados por los gobiernos de los países prestatarios. La filosofía del BCE contempla a la Eurozona como una entidad en la cual las diferencias nacionales no tienen importancia, ya que la “disciplina de mercado” mantendrá a los diferentes países a raya. Pero para poder utilizar el marco teórico del flujo de fondos, esta filosofía debe ser descartada. El supuesto efecto que tiene la “disciplina de mercado” no se ha dado, ya que la característica endógena del dinero no ha posibilitado la convergencia económica ni la disciplina de mercado. Al contrario, los distintos cambios en el crecimiento del dinero, basados en los distintos cambios en la actividad crediticia relacionados con los distintos cambios en los precios de los activos (*Gráfico 1*), ha permitido una exuberancia exagerada en los mercados.



GRAFICO 1: M3 CRECIMIENTO MONETARIO, GRECIA, IRLANDA, ALEMANIA Y LA EUROZONA



Se pueden comentar muchos aspectos del *Gráfico 1*, pero para este artículo es suficiente remarcar la magnitud de las diferencias y su relación, por ejemplo, con los precios de las viviendas en Irlanda. En Irlanda, a diferencia de lo ocurrido en Alemania, los precios subieron no sólo por el crecimiento de la masa monetaria, sino por un ciclo que se retroalimentaba y que hizo posible más subidas y un crecimiento monetario aún más extenso. En Grecia por otra parte, el crecimiento monetario tampoco fue mucho más elevado que en Alemania – sin embargo, la crisis del 2008 condujo a una pérdida de confianza por parte de los inversores y a una fuga de capitales – siguiendo los planteamientos de Bindseil y Winkler (2012), pasó de estar “dentro” a estar “fuera”. Claramente, los datos del BCE sobre el dinero se deben complementar con los datos a escala nacional (que además ya están disponibles, pero que aún no han sido analizados ni publicados en el contexto de la Eurozona).

Los economistas y el concepto del dinero endógeno: una unión que aún no se ha materializado

A uno le parecería que los economistas aprovecharían la oportunidad para utilizar el marco teórico endógeno, consistente con las estadísticas monetarias y, como hemos visto más arriba, con las prácticas de contabilidad empresarial, como base para sus análisis. Y a veces lo hacen satisfactoriamente. Por ejemplo, si nos fijamos en Meder y Schwartz, que son capaces de conectar todo tipo de sucesos históricos de una forma lógica y significativa (Meder and Schwartz, 2012). Pero demasiado a menudo no lo hacen, cuando deberían. El resultado de su negligencia es perjudicial para todos.

A: Esto ya se percibe en los cursos de introducción a la economía, donde se explica la “oferta” y la “demanda” y su interacción, sorprendentemente sin indagar en el origen del “dinero” o la “liquidez”. En muchos mercados, el crédito (icuentas por cobrar!) o los préstamos son esenciales, especialmente en algunos de los más importantes, como son el mercado de la vivienda o el mercado de trabajo. En el

mercado de la vivienda por ejemplo, todas las normas sobre los pagos iniciales al contado y los anticipos son cruciales. Al no incluir el “crédito”, y la posibilidad de una contracción del crédito inducida por la oferta o la demanda, en sus modelos, los economistas holandeses no percibieron el estallido de la burbuja inmobiliaria en Holanda hasta varios años después de que comenzase el declive (Knibbe, 2010). Como el dinero no desempeña ningún papel en las gráficas de oferta y demanda, los economistas se extravían cuando pretenden analizar los mercados en la vida real.

B: Esto lleva incluso al olvido de los agregados monetarios, como el volumen total de préstamos de las empresas o el total de préstamos para la compra de viviendas al nivel del Banco Central. Aunque parezca increíble, los economistas se centraron tanto sobre el “dinero base” del pasivo del banco, que se olvidaron de toda la actividad dinámica en el exterior (Goodhart, 2007).

C: Es bien conocida la ausencia del dinero en los modelos macroeconómicos fundamentados en lo micro (que para nada están fundamentados en lo micro, sino que aprovechan los modelos utilizados en la microeconomía para modelar las relaciones macroeconómicas). Incluso cuando se introduce la actividad crediticia, se hace basándose en la teoría de los “fondos prestables” que excluyen todas las “deudas a pagar” y las “cuentas a cobrar” del balance de las empresas (recuerden: estamos hablando de billones). Esto excluye la creación de moneda de curso legal por parte de los bancos. Esto les impidió ver venir las burbujas inmobiliarias.

Uno puede y debe preguntarse por qué tantos economistas siguen empeñándose en descartar de sus modelos y planteamientos al dinero endógeno. Probablemente tenga que ver con el hecho de que el dinero endógeno deja el nivel de precios sin definir, lo que no permite encuadrar el funcionamiento de los mercados en los modelos neoclásicos (aunque en el mundo real sí funcionen). Además, causa estragos en el enfoque del “individualismo metodológico”. Parte de la reputación de los prestamistas se ve definida por la categoría del prestatario y vice versa; emitir dinero y deuda no sólo engendra dinero, sino también una nueva unidad económica que consiste en un prestamista y un prestatario. El binomio Grecia-Alemania es un ejemplo paradigmático, ambos detestan el lazo pero aun así es difícil de romper. Por muy interesante que resulte esta cuestión, la dejaremos a un lado para concluir que el dinero se deja fuera de la ecuación con demasiada frecuencia, en detrimento de la economía como ciencia.

El dinero endógeno y la narrativa de la crisis

Utilizando el concepto del dinero endógeno hemos podido abordar el micro-ejemplo de los ciudadanos frisos en el siglo diecisiete, el meso-ejemplo de las compañías holandesas en el siglo XX y el macro-ejemplo de la burbuja inmobiliaria irlandesa en el siglo XXI, bajo un mismo marco teórico; a pesar de las grandes diferencias históricas, legales y técnicas que caracterizan las distintas monedas analizadas. Esto apunta a que hay razones para definir el dinero como “endógeno” en vez de “exógeno”, sobre todo si se tiene en cuenta que el enfoque endógeno es consistente con la contabilidad empresarial y las estadísticas monetarias, mientras que la alternativa neoclásica no lo es.



Esto nos lleva a entender la actual crisis del euro, no como una crisis monetaria, sino como una crisis de las instituciones y de los hábitos. Una de estas instituciones sostiene que cuando las deudas, que en un inicio fueron la contrapartida de un incremento en la cantidad de dinero, se devuelven, el dinero desaparece. Esto no es cierto en el caso de los fondos de pensiones, que no tienen el derecho a crear dinero. Si lo es sin embargo, para los IMFs, los bancos que si tienen ese derecho. En estos casos es simplemente falsa la idea de que el deudor tenga que devolver algo que ya existía antes del préstamo, y que podía haber sido puestos a usos alternativos por parte del prestamista, como afirma la teoría de los “fondos prestables”. Lo que termina es una empresa conjunta. En esta época deflacionaria, lo último que necesitamos es una reducción de la cantidad de dinero en la Eurozona. Al conllevar las empresas conjuntas, responsabilidades conjuntas, la idea de que las “deuda morosas” sean perdonadas debería ser seriamente considerada. Está claro que esto causará un deterioro en los balances de los bancos. Pero insistir en que sean pagadas también lo causará. Si las deudas fuesen perdonadas – una idea que aún no está del todo asimilada en nuestra cultura y hábitos monetarios – el dinero por lo menos seguiría estando allí. Un paso que atenuaría en cierta medida el desastroso declive del gasto que, en estos momentos, está provocando un descenso de la prosperidad y un incremento del desempleo sin precedentes.



Bibliografía

- Bê Duc, L. and G. le Breton (2009). ‘Flow of funds analysis at the ECB. Framework and practical applications’. *ECB working paper series 105*.
- Benes, J. and M. Kumhof (2012). ‘The Chicago plan revisited’. *IMF working paper, wp/12/202*.
- Bindseil, U. (2004). ‘The operational target of central bank policy and the rise and fall of reserve position doctrine’. *ECB occasional studies series, no. 373*.
- Bindseil, U. and A. Winkler (2012). ‘Dual liquidity crises under alternative monetary frameworks. A financial accounts perspective’. *ECB occasional studies series, 1478*.
- Borio, C. (2012). ‘The financial cycle and macroeconomics: what have we learned’. BIS, *BIS Working paper, 395*.
- Cœuré, B. (2012). ‘The euro as a trusted means of payment’. Speech by Benoît Cœuré, Member of the Executive Board of the ECB, at the joint ECB-MNB conference on “Cost and efficiency of retail

- payments: Evidence, policy actions and role of central banks". Budapest, <http://www.ecb.int/press/key/date/2012/html/sp121115_2.en.html>
- Dehing, P. and Hart, M. (1997). 'Linking the fortunes: currency and banking, 1550-1800' in: Hart, M., J. Jonker and J.L. van Zanden (eds.) *A financial history of The Netherlands*. Amsterdam.
- ECB (2012 A). *Manual on MFI balance sheet statistics*. Frankfurt. <<http://www.ecb.int/pub/pdf/other/manualmfibalancesheetstatistics201204en.pdf>>
- ECB (2012B). 'Global liquidity: concepts, measurements and implications from a monetary policy perspective' in: *ECB Monthly Bulletin, October 2012*, pp. 55-68.
- Friedman, M. (1968). 'The role of monetary policy'. *American Economic Review*, LVIII, pp. 1-17.
- Goodhart, C. (2007). 'Whatever became of the monetary aggregates'. <http://www.epicoalition.org/docs/Whatever_became_of.pdf>
- Graeber, D. (2009). *Debt: The first five thousand years*. (London).
- Knibbe, M. (2010). 'Why did Dutch economists get it so wrong?'. *Real-world economics review, issue no. 55*, pp. 107-119. <<http://www.paecon.net/PAEReview/issue55/Knibbe55.pdf>>
- Knibbe, M. (2012). 'The endogenous definition of money (business accounting view)'. <<http://rwer.wordpress.com/2012/10/21/the-endogenous-definition-of-money-business-accounting-view/>>
- Lucas, R. (1972). 'Expectations and the neutrality of money'. *Journal of economic theory*, 4, pp. 103-124.
- Meder, A. and S. Schwartz (2012). 'An Endogenous View of Accounting for Liquidity Transformation and Bank Runs'. <http://www.google.nl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0CEsQFjAE&url=http%3A%2F%2Ffisher.osu.edu%2F~young_53%2FMSWY%252003-07-12%2520banking&ei=lpOXUIOkHOPa0QX594CIBA&usg=AFQjCNFiEJ4ARj09jmZ-x4xJ4HNCjqwmzQ&sig2=YBNxF1k7IZI_z6UlWPD-bw>
- Nijboer, H. (2007). *De fatsoenering van het bestaan. Consumptie in Leeuwarden in de gouden eeuw*. Groningen.
- Praet, P. (2012). *The role of money in a market economy*, Speech by Peter Praet, Member of the Executive Board of the ECB, at the Bargeldsymposium organised by the Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main, 10 October 2012.
- Tresoar. (2012). <<http://www2.tresoar.nl/nieuwland/>>. (Accedido el: 4 November 2012).
- Van der Lecq, F. (1998). *Money, coordination and prices*. (Groningen).



PRECARIEDAD LABORAL EN EUROPA

Lucía Vicent

Miembro del colectivo EconoNuestra y de FUHEM Ecosocial

Introducción

El reto del empleo precisa con urgencia un lugar central en las agendas políticas. La coyuntura actual que vivimos y que ha sumergido a Europa en una crisis económica sin precedentes ha hecho sonar las campanas de alarma en torno a esta cuestión, el desempleo y su importante ascenso en los últimos cuatro años. El panorama que ofrecen algunos países europeos ha mostrado una falta clara de compromiso social por parte de las instituciones, poniendo en evidencia unos intereses políticos afines a ciertas élites y grupos adinerados, que poco tienen que ver con la cohesión social o los criterios de convergencia por los que parecieron apostar los miembros de la Unión Europea (UE) en sus inicios. Y es que, mientras se manifiestan más patentes problemas tales como la pobreza, la marginalidad o la exclusión social – superando y alcanzando al trabajo asalariado– se aplican medidas de ajuste que incrementan las desigualdades y concentran aún más la riqueza de ciertos grupos privilegiados de poder.

La recesión económica de los últimos años ha supuesto un grave revés para el proyecto europeo. Por un lado, se han agravado las asimetrías entre los distintos países miembros sin llegar a plantearse ni a desarrollar ninguna estrategia de salida en la que exista atisbo alguno de solidaridad entre ellos; y por otro lado, las desigualdades entre los grupos sociales que conforman sus respectivas estructuras sociales van en aumento y presentan dinámicas similares. Ello conlleva divergencias importantes desde un punto de vista geográfico –donde la gravedad de la periferia se aborda ya separadamente a la del resto de países– y desde un punto de vista de la segmentación social –evidenciando grupos con situaciones de acuciante vulnerabilidad respecto a otros. Esta diferenciación implicaría de antemano hacer una relevante apreciación en sendos planos: ni el punto de partida ni el impacto de la crisis ha sido igual para todos, explicándose así, efectos muy dispares que deberán abordarse con medidas y requerimientos – institucionales y políticos– específicos en cada caso y no, como hasta el momento, con una estrategia común que pasa por alto la realidad existente en estos dos niveles de análisis.

En la actualidad la tasa de desempleo que registra la UE supera el 10% de la población activa –con más de 25 millones de personas que no pueden trabajar–, un dato que recoge casos extremos como el de Grecia o España que alcanzan y superan el 25%. Paralelamente, existen graves divergencias entre los grupos sociales de cada uno de los países miembros en los que se concentra el problema, poniendo de manifiesto distintos panoramas nacionales con tendencias comunes. La no especificidad del auge del desempleo, pero también de otras negatividades ligadas al mundo del trabajo, ha provocado que el dramatismo de la situación se haya agravado a raíz de las políticas, mal llamadas de austeridad, que no han sido para nada imparciales en buena parte del territorio (Vicent, 2013). A pesar de que el foco se concentre en la crisis



económica y las preocupaciones de la población en el desempleo, la problemática del mundo del trabajo va más allá. Y su estudio debe acometerse desde una visión estructural, alejando el horizonte temporal de análisis y ampliando las dimensiones que abarca el concepto actual de trabajo asalariado.

Un cambio en la dirección de los objetivos económicos

Previamente a la crisis de los setenta, en Europa el aumento de los niveles de ocupación y la mejora de las condiciones laborales parecían formar parte del modelo de crecimiento económico durante el periodo que se denominó “los treinta años gloriosos”²⁴ del capitalismo. Al irrumpir la crisis –coincidiendo con los síntomas de incapacidad que presentaba el modelo de crecimiento para mantener la trayectoria lograda desde la Segunda Guerra Mundial hasta hacía pocos años antes–, los niveles de empleo se redujeron y, como consecuencia de ello, aumentó de manera significativa el desempleo. Desde aquellos años, con las lógicas variaciones derivadas del ciclo económico y de las diferentes políticas implementadas por los gobiernos, los relativamente altos niveles de desempleo se han convertido en una constante del devenir comunitario. Ello evidencia el carácter estructural del problema del paro y el foco de atención de las políticas laborales. Desde entonces el énfasis de las instituciones encargadas de las políticas ocupacionales estuvo centrado en el objetivo de incrementar la ocupación –ligado a la obtención de un crecimiento económico suficiente– ocupando un lugar absolutamente protagonista en sus agendas.

Se puede decir que las metas en materia de empleo presentaban una dimensión básicamente cuantitativa, en línea con una concepción determinista propia del neoliberalismo en materia de empleo (Recio, 2002). Las políticas laborales desarrolladas en Europa a partir de finales de los años setenta y hasta el día de hoy se consolidan exitosas en función de la reducción de la tasa de paro inicial. De esta manera, pasa a validarse la política económica desplegada en materia laboral desde los principales foros de discusión política y académica; ignorándose, que sus responsabilidades van más allá de la reducción de los datos estadísticos de desempleo. En este sentido, no debemos olvidar que centrar nuestras preocupaciones únicamente en el paro llevará aparejado como única respuesta el compromiso con la creación de empleo, es decir, cualquier tipo de empleo (Bilbao, 1999). Contrariamente al determinismo que ofrecen estas posturas, es necesario recalcar que no se trata simplemente del hecho de alcanzar un trabajo –que también– sino lo que a él asociamos: ingresos, estabilidad, y autorrealización, entre otros factores (Eyraud Vaughan-Whitehead, 2007 y González y Guillén, 2009). Y lo cierto es, que con el auge del neoliberalismo ni se recuperaron los niveles de crecimiento de las décadas doradas –que permitieron reducir el desempleo hasta unos márgenes relativamente bajos–, y lo más relevante para el tema que nos ocupa, el empleo realmente existente se fue degradando con carácter general (Rifkin, 1996 y Gorz, 1998). El concentrar nuestros esfuerzos en evidenciar otros aspectos que van más allá de contar o no con un trabajo, nos sitúa

²⁴ Véase Fina, LI. (2001:14). El autor divide por etapas el modelo capitalista en las economías europeas, diferenciando dos. La primera, caracterizada por un fuerte crecimiento económico que corresponde a los “treinta años gloriosos” que abarca desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta principios de los años setenta. Y la segunda, donde la tendencia se ve truncada y comienza el periodo conocido como “los veinticinco años decepcionantes”.

en una posición mejor para comprender los cambios sucedidos en el mercado de trabajo a lo largo de las últimas décadas. Y a su vez entendiendo que muchos de ellos no responden a aspectos meramente coyunturales y a situaciones concretas, sino que mantienen un rumbo fijo donde la velocidad de los cambios es lo único que varía.

La importancia del trabajo más allá de la cantidad

Cuando las relaciones laborales son equitativas, el empleo ayuda a distribuir la capacidad adquisitiva en el seno de nuestra sociedad, siendo, por tanto, cada vez más necesario crear nuevos puestos, y al mismo tiempo, que los creados tengan una calidad razonable. La acertada reflexión de la que Lluís Fina (2001) nos hace partícipes da cuenta de la importancia de la distribución en términos de cohesión social al ser, el trabajo, el mecanismo principal de integración personal y social. Tomando como punto de partida la función del trabajo como instrumento de integración y distribución social de la riqueza, la problemática del trabajo adquiere mayor profundidad. Necesariamente deberá considerar la creación de empleo y, de manera conjunta e inseparable, sus características: las remuneraciones de los trabajadores, las condiciones y los derechos asociados al puesto de trabajo y al tipo de contrato. Siguiendo esa línea de razonamiento, el objeto de estas líneas es poner de manifiesto el aumento de la precariedad laboral en la UE, precariedad que habría progresado –con desigual intensidad, eso sí– en el contexto europeo en las cerca de cuatro décadas de neoliberalismo económico.

Los problemas surgen a la hora de plantear el debate en torno a la precariedad y a las características que debe reunir un trabajo para considerarlo o no decente. Con el fin de facilitar su comprensión y medición, profundizaremos en los aspectos que a lo largo del tiempo han logrado mayor consenso en relación a esta cuestión y que han respaldado distintos autores y organizaciones de referencia tratando de ver qué tendencias han seguido a nivel nacional los 15 países de la Unión previamente a las últimas dos ampliaciones (UE15)²⁵. Un recorrido espacio-temporal que para nada pretende adentrarse en cada uno de los elementos englobados en todas las dimensiones que tienen que ver con el trabajo, pero sí en los aspectos que han caracterizado la deriva de las economías desarrolladas en las últimas décadas y que no han sido producto de acontecimientos puntuales.

Aspectos retributivos

Históricamente, fruto del avance del trabajo asalariado en las sociedades modernas, la medida habitualmente utilizada para determinar si un empleo era cualitativamente adecuado han sido los salarios²⁶. Lo cierto es, que en las décadas doradas del capitalismo europeo crecían en correspondencia

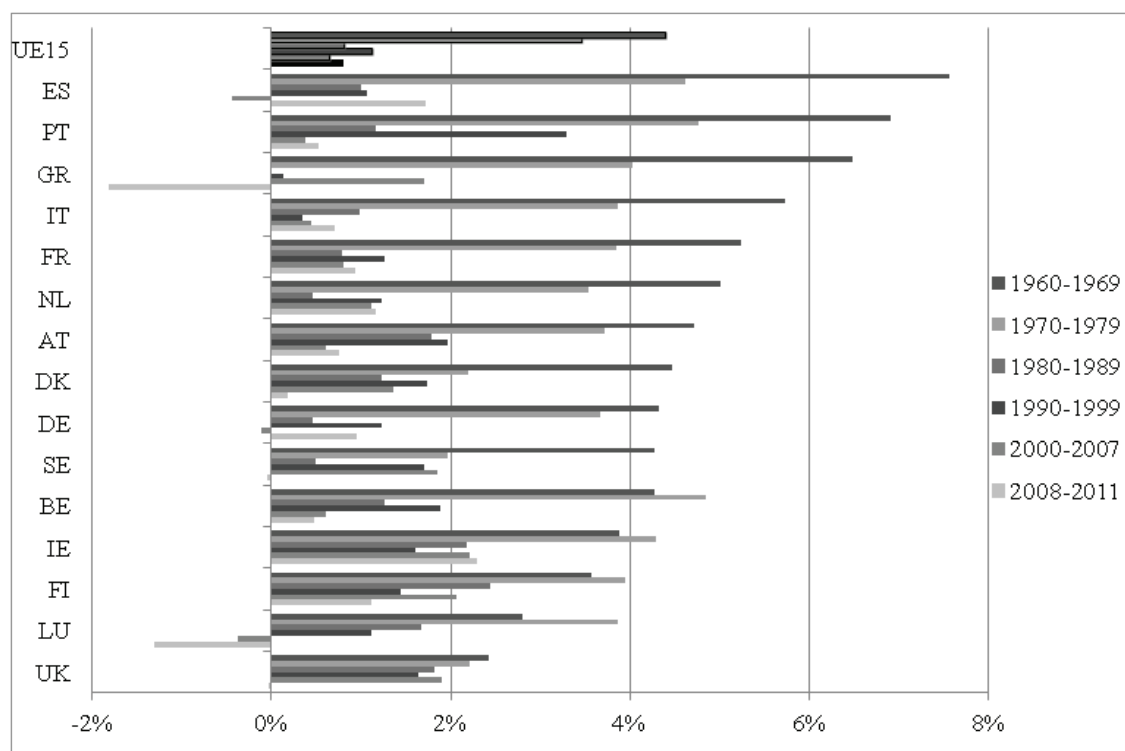
²⁵ La nomenclatura que se utilizara en los gráficos y tablas para referirnos a los 15 países seleccionados será la toponímica internacional, salvo Reino Unido que conserva el código UK: Austria (AT), Bélgica (BE), Alemania (DE), Dinamarca (DK), España (ES), Finlandia (FI), Francia (FR), Grecia (GR), Irlanda (IE), Italia (IT), Luxemburgo (LU), Holanda (NL), Portugal (PT), Suecia (SE) y Reino Unido (UK).

²⁶ Dos concepciones teóricas –la neoclásica y la marxista– llevaron a esta visión donde la clave residía en los ingresos proporcionados por el trabajo. Para el enfoque neoclásico el único trabajo a considerar es su potencial como un factor productivo más,



con el PIB pero dejaron de hacerlo a desde finales de los años setenta, descolgándose cada vez más sus trayectorias y desligándose de la tendencia alcista del pasado (OIT, 2009; ACTRAV, 2011 y Stockhammer, 2011). La comparación de las tasas de variación de los salarios durante las décadas de estudio confirma dicha trayectoria de los salarios reales. En los años sesenta y setenta las tasas de crecimiento de este indicador, tanto de forma agregada para el conjunto de la UE15 como desagregada por países, alcanzaban incrementos muy superiores a los registros obtenidos en las décadas posteriores; confirmándose así, lo apuntado en la literatura económica: una importante mejora en los niveles de vida de la clase asalariada coincidente con los “los treinta años gloriosos del capitalismo”. Si observamos los datos, dichos incrementos tienden de manera generalizada a un estancamiento –incluso retroceso– que varía con distinta intensidad en cada uno de los países que conforman el panorama de la UE15. No debemos obviar en este punto que la magnitud que alcanzan los salarios medios en paridad de poder adquisitivo (PPA) contempla un importante espectro de cuantías que llega hasta el punto de que unos países (Holanda en los noventa y, posteriormente, Luxemburgo) registren más del doble que los situados a la cola (Suecia y Portugal a partir de los 2000), una brecha importante que aumenta década tras década²⁷.

GRÁFICO 1: SALARIOS MEDIOS REALES. TASA DE VARIACIÓN INTERANUALES MEDIAS DEL PERIODO.



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO.

input de la producción que se compra y se vende por un salario. Y frente a ella, la corriente marxista clásica, menos restrictiva que la neoclásica al no limitar el concepto únicamente al asalariado, ampliándolo a toda actividad relacionada con la riqueza material de la sociedad (De la Garza Toledo, 2010).

²⁷ Según datos de la OCDE en 1990 el salario medio en PPA más bajo –de Suecia– representaba el 64,67% del más alto –Holanda–, en 1995 el 42,39 –de Portugal y Luxemburgo respectivamente que mantienen su peor y mejor posición el resto de periodos–, en el 2011 el 45,31% y en el 2011 el 43%.

La categoría salario, como todos los índices sintéticos que recogen valores promedio, es un verdadero “cajón de sastre” que contiene muy diferentes situaciones y dinámicas: se incluyen las remuneraciones de los directivos y de otros colectivos que disfrutan de posiciones privilegiadas a la vez que recoge las de grupos de trabajadores que ven mermados sus ingresos salariales y comprometidas sus condiciones de vida. Según los datos mostrados, las sociedades parecían enriquecerse, sin embargo, la realidad que nos rodea nos hace intuir que dicha mejora no se produce de una manera equitativa. Se apuntaría, y así se ha recogido por gran parte de la literatura económica, hacia una apertura del abanico salarial del conjunto de los trabajadores. Es decir, concentrando e incrementando la opulencia en los estratos sociales más altos de la escala mientras se produce una pérdida de poder adquisitivo de otros estratos más bajos de la jerarquía de trabajadores (Gallie, 2007; Sola, 2010 y Felipe y Kumar, 2011). A su vez, no han sido pocos los economistas que, al hilo de lo anterior, han evidenciado que el número de personas asalariadas privadas de los recursos necesarios para llevar una vida digna en los países donde habitan ha experimentado un inquietante aumento (Blau y Kahn, 1996 y Vasapollo, 2006). Y derivado de su intensificación –en EEUU y Europa principalmente–, se consolidaba un nuevo grupo denominado “trabajadores pobres” o *working poor*²⁸, una nueva categoría emergente de trabajadores fruto de la precariedad laboral que ha acompañado al proceso de globalización neoliberal (Peña-Casas y Latta, 2004; Recio, 2009 y EUROFOUND, 2012).

TABLA 1: TRABAJADORES POBRES Y TASA DE VARIACIÓN ACUMULATIVA. MEDIAS REGISTRADAS POR PERIODOS.

	T. P. contrato permanente	T. P. contrato temporal	T. P. contrato a tiempo completo	T. P. contrato a tiempo parcial
	2008-2010	2008-2010	2008-2010	2008-2010
FI	2,30%	8,80%	3,30%	10,30%
BE	2,60%	10,70%	3,70%	6,70%
NL	3,30%	6,30%	4,40%	4,80%
AT	4,70%	8,30%	4,70%	7,00%
DK	5,30%	0,00%	4,90%	8,70%
IE	4,40%	12,70%	5,30%	11,50%
SE	5,20%	20,20%	5,70%	8,50%
FR	2,70%	7,20%	5,40%	9,60%
DE	5,70%	15,00%	5,30%	10,70%
UK	5,30%	4,50%	5,50%	11,70%
IT	6,30%	17,20%	8,50%	14,40%
LU	9,00%	17,80%	9,20%	12,50%
PT	6,00%	10,20%	8,70%	31,20%
ES	5,20%	13,20%	10,70%	16,60%
GR	5,30%	14,80%	12,60%	27,40%
EU15	5,20%	13,50%	6,80%	11,20%

²⁸ Dicha categoría recoge aquellos individuos que, a pesar de tener un trabajo, tienen un nivel de ingresos situado por debajo del 60% del ingreso medio nacional.



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat Chronos (ECHP 1999 y ECHP 2004) y Eurostat (SILC).

Cada año aumenta el número de personas incluidas en este grupo, tanto en los países con mejores posiciones –atendiendo a las variables macroeconómicas– como en los que se sitúan a la cola de la UE15, existiendo, al mismo tiempo, notables diferencias entre los valores que presentan cada uno de ellos. En efecto, se aprecia una considerable distancia entre los países comunitarios que a su vez se concentra en el grupo de países considerados como la periferia europea. Los casos más acusados de caída en los salarios reales, coincidentes con menores cuantías en lo que su poder de compra refleja, afligen a su vez una incidencia mayor de trabajadores con retribuciones por debajo de los mínimos necesarios para mantener un nivel de vida que exceda la pobreza. En resumen, los países periféricos señalados junto a Luxemburgo y Reino Unido, que se entremeten en las peores situaciones, exponen una creciente segmentación entre los empleos con altas remuneraciones y los que no alcanzan los mínimos establecidos.

Sin abandonar el asunto de los mínimos de subsistencia, existen otros instrumentos de relevancia para la política económica y que son piezas básicas de las políticas de protección social desplegadas en territorio europeo. A pesar de no poder profundizar en cada uno de ellos, sí es necesario matizar la tendencia generalizada que se observa, la cual, ratifica un deterioro en muchos de los indicadores retributivos del trabajo –presentes y futuros– así como una falta de respaldo político a los mínimos de subsistencia.

En primer lugar, nos encontramos con los salarios mínimos, los cuales, en el contexto delimitado de los países de la UE15 pueden tener distinto carácter: legislativo (establecido por una ley que lo regula) o fijados mediante convenios colectivos declarados obligatorios²⁹. La relevancia de su estudio reside en que garantiza a las personas que cuentan con un puesto de trabajo, unas mínimas –como su nombre indica– condiciones materiales de vida. Para cotejar su evolución suele utilizarse un índice que mide su importancia relativa en función de la media o de la mediana de ingresos. Tal y como demuestran datos obtenidos de la OCDE (disponibles desde 1980) la caída de la participación de los salarios mínimos medios respecto a la mediana de ingresos es una evidencia en las últimas cuatro décadas salvo durante los años de crisis. En todos los casos que cuentan con datos disponibles, salvo en Francia, se produce una caída del valor del índice que se traduce en la pérdida de cerca de cinco puntos porcentuales en el agregado europeo³⁰.

En segundo lugar, debemos incluir el análisis de lo ocurrido con las pensiones, salarios diferidos constituidos por los trabajadores durante su vida laboral cuya finalidad es dotar de ingresos suficientes para el mantenimiento de un digno nivel de vida, facilitando la independencia económica de las personas

²⁹ En el primer caso, son los gobiernos los decisores principales como ocurre en España, Francia, Holanda, Luxemburgo, Portugal o Reino Unido; y en el segundo, es la negociación colectiva la que conduce a la fijación de salarios mínimos interprofesionales sectoriales (Pérez y González, 2005).

³⁰ Los datos estadísticos en este caso se ven limitados por no contar con información de Irlanda hasta el año 2000 y Reino Unido hasta 1999. No hay datos disponibles de Alemania, Austria, Dinamarca, Finlandia, Italia y Suecia; el motivo es que se excluyen los países donde no hay salarios mínimos legales y se fijan a través de negociaciones entre interlocutores sociales.

que las perciben. Las pensiones —y los múltiples sistemas y modalidades en las que se materializan³¹— se han mantenido como competencia de los Estados, sin llegar a alcanzar estatus comunitario a pesar de los intentos para lograr cierta armonización y convergencia. La evolución de sus cuantías (en PPA) refleja que el poder adquisitivo de las pensiones aumenta, con distintos ritmos pero sin excepciones, pese al receso económico actual. Sin embargo y al igual que ocurre con los salarios reales, debe considerarse que se está haciendo referencia a las retribuciones medias, las cuales, pueden adolecer problemas de segmentación, como así parecería ocurrir fruto de la escasa progresividad de las últimas reformas aplicadas en muchos países europeos. En paralelo, la brecha existente entre el país con mayores percepciones (Luxemburgo) y el de menores (Grecia) se amplía —consolidando crecientes asimetrías dentro de la UE— a la vez que lo hace el número de países que se sitúa por debajo de la cantidad promedio calculada para UE15³².

En definitiva, la selección de variables retributivas asociadas al trabajo asalariado evidencian que, a pesar de encontrarnos en periodos con menores o mayores tasas de desempleo —o fase del ciclo económico en la que nos encontremos— la tendencia general apunta hacia una mayor segmentación entre grupos sociales por niveles de ingreso, la proliferación de una parte importante de trabajadores que no superan los umbrales de la pobreza, un respaldo político insuficiente hacia el mantenimiento de los mínimos de subsistencia y unas divergencias crecientes entre países en cuanto a la protección de las personas que abandonan el mercado de trabajo.

Otros factores no retributivos

A resultas de todo ello y sin olvidar su relevancia, las remuneraciones no son el único factor a considerar en lo que concierne a la calidad del empleo. Es necesario identificar y combinar otros ámbitos que apuntan de manera más precisa y matizada a este asunto. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha sido una de las instituciones que mayores esfuerzos ha realizado en su intento de caracterizar la precariedad laboral; destacando en torno al término de “trabajo decente” los cuatro aspectos³³ que, bajo su visión, deben ser incluidos para dotar de contenido analítico a la calidad de un puesto de trabajo. Por otro lado, en las últimas décadas otros autores han ampliado los elementos que, bajo su perspectiva, deben incluirse bajo tal denominación pero sin llegar a una conceptualización común de la precariedad laboral que pusiera de relieve los aspectos concretos que debe reunir un trabajo para ser considerado decente o no precario (Espinoza, 2003 y Ghai, 2003). Todos coinciden, en cualquier caso, en el énfasis hacia los aspectos cualitativos asociados al puesto de trabajo al entender que su consecución determinará las relaciones

³¹ Son múltiples los aspectos que diferencian los modelos seguidos por la UE15 en lo que concierne a las pensiones; pese a que todos los países proporcionan prestaciones, los ámbitos en los que se estructuran las prestaciones —sistemas individuales, sistemas de empresa o profesionales y sistemas públicos— cobran pesos muy distintos en cada caso (Natali, 2008).

³² A principios de los noventa eran seis los países con cuantías menores al promedio de la UE15 (España, Finlandia, Grecia, Irlanda, Portugal y Reino Unido) y a finales de la década de los 2000 pasan a ser ocho los que no llegan al nivel medio (Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Grecia, Irlanda, Portugal y Reino Unido).

³³ Somavía (2004) resalta los principales aspectos que la OIT recalca en relación al trabajo decente: respeto a los derechos fundamentales del trabajador y a los estándares laborales internacionales, igualdad de oportunidades para todos en cuanto a empleo y remuneración, acceso a la protección social y a la seguridad social y diálogo social bipartito y tripartito.



sociales y, en última instancia, el tipo de sociedad y de desarrollo al que se aspira (Sen, 1999 y Gahi, 2005).

Desde finales de los años setenta han proliferado nuevas formas de contratación, al tiempo que se han introducido novedosas prácticas de gestión de recursos humanos por parte de las organizaciones, con el resultado de una paulatina flexibilización que fomenta la expansión de formas “atípicas” de trabajo. Un ejemplo claro es que hoy en día la movilidad de millones de personas en la franja de eventualidad afecta a buena parte de la población asalariada (de la Garza Toledo, 2010). Concretamente, la tasa media de temporalidad que presenta el conjunto de la UE15 se acerca al 15% tras incrementarse, paulatinamente, desde los años ochenta y existiendo grandes divergencias entre los países seleccionados que suavizan el valor del agregado. La importante distancia que presenta España no pasa desapercibida –cercana al 30% en todo el periodo de análisis– contrastando con las tasas de Austria, Bélgica, Luxemburgo o Reino Unido que no superan en ningún momento el 10%. Por otro lado, España muestra una tendencia a la baja como ocurriera en otros casos –Finlandia, Dinamarca o Reino Unido– pero cuyas explicaciones responden a fenómenos de distinto signo. Frente al declive escalonado que se presenta en los países mencionados, en España la mayor caída se registra en plena crisis económica por los mayores despidos de los asalariados temporales frente a la contratación fija. Contrariamente, el resto de países se adhieren a una tendencia creciente, salvando alguna concreción que disminuye en periodos aislados (Dinamarca, Irlanda o Reino Unido). Su proliferación supone una mayor precariedad por cuanto que apenas comporta costes de despido, además, de que su expansión crea una importante división entre temporales y fijos que debilita la capacidad de acción colectiva de los trabajadores. La temporalidad se concentra en mayor medida en algunos países de la Unión al igual que ocurre con su enquistamiento en ciertos grupos de población, variando de manera significativa según se trate del sector público o privado, la posición en la jerarquía profesional, la actividad o sector, la edad, nivel de educación o el sexo. Por un lado, existe una mayor temporalidad en la esfera privada aunque en los últimos quince años aflora con fuerza en lo público y las tasas se van igualando. En cuanto a los directivos y gerentes evidencian una casi nula tasa de temporalidad frente a otras categorías, como los trabajadores agrícolas, personal industrial, técnicos, etc. Por otro lado, sorprende el hecho de que el sector industrial -a nivel agregado- registre las mayores tasas de temporalidad, seguido de los servicios y, por último, del sector primario. A su vez, la temporalidad registra mayores tasas entre la juventud, un problema que va en aumento, diferenciando a su vez, los niveles de formación donde, según se refiera a la formación primaria, terciaria o secundaria, en ese orden, muestra tasas cada vez menores en la UE15. Por último, las mujeres son más vulnerables a sufrir la temporalidad, por diversos factores; entre otros, la mayor presencia en el sector terciario, la conciliación familiar y el menor acceso a los puestos directivos.

Unido a la expansión de las contrataciones temporales emerge otra tradicional excepción al trabajo a tiempo completo en las modalidades de contratación: la parcialidad. La jornada de tipo parcial ha ido cobrando fuerza con la mayor participación laboral de ciertos segmentos poblacionales, una importancia creciente del sector servicios y una mayor flexibilidad para ajustarse a los cambios de la demanda. En este sentido la evolución general de la UE, lejos de remitir, aumenta de manera escalonada –superando el

12%— de una etapa a la siguiente, sin ser los últimos años una excepción. Mayoritariamente, la trayectoria se revela similar a pesar de las diferencias importantes que muestran los extremos: Holanda y Portugal en el último periodo —que representan el mayor y el menor valor, respectivamente— muestran diferencias cercanas al 30%, verificando las crecientes divergencias que se suceden también en este sentido. Al igual que ocurría en el caso anterior, no pasa inadvertido la enorme brecha entre sexos. En el conjunto de la UE15, con la excepción de los países nórdicos, las mujeres son el colectivo más afectado.

No debemos olvidar que este tipo de contrataciones “atípicas” y su expansión, implican menores derechos y peores condiciones laborales que llegan a poner en jaque unos niveles de vida material dignos, situando a muchas personas que cuentan con un empleo en posiciones cercanas a la pobreza o a la exclusión.

Las divergencias que mostrábamos con anterioridad —a nivel país— de las tasas de trabajadores pobres se mantienen al desagregar por modalidad de contratación, evidenciando a su vez en cuáles se concentra el problema para la mayoría de países. Y en este sentido, son los trabajadores temporales los que sufren un mayor riesgo de sobrepasar los umbrales relativos de pobreza, seguidos de los que mantienen una relación contractual de carácter parcial. La temporalidad emerge como el elemento de mayor vulnerabilidad, superando a la parcialidad (con más de un 2% de incidencia de trabajadores pobres en el último periodo). Por otro lado, la estabilidad (contratación fija) en el empleo parece ser la característica que aseguraría un menor de riesgo para los trabajadores.

TABLA 2: TRABAJADORES POBRES (T.P) SEGÚN MODALIDAD DE CONTRATACIÓN. MEDIAS REGISTRADAS POR PERIODOS.

	T. P. contrato permanente	T. P. contrato temporal	T. P. contrato a tiempo completo	T. P. contrato a tiempo parcial
	2008-2010	2008-2010	2008-2010	2008-2010
FI	2,30%	8,80%	3,30%	10,30%
BE	2,60%	10,70%	3,70%	6,70%
NL	3,30%	6,30%	4,40%	4,80%
AT	4,70%	8,30%	4,70%	7,00%
DK	5,30%	0,00%	4,90%	8,70%
IE	4,40%	12,70%	5,30%	11,50%
SE	5,20%	20,20%	5,70%	8,50%
FR	2,70%	7,20%	5,40%	9,60%
DE	5,70%	15,00%	5,30%	10,70%
UK	5,30%	4,50%	5,50%	11,70%
IT	6,30%	17,20%	8,50%	14,40%
LU	9,00%	17,80%	9,20%	12,50%
PT	6,00%	10,20%	8,70%	31,20%
ES	5,20%	13,20%	10,70%	16,60%
GR	5,30%	14,80%	12,60%	27,40%
EU15	5,20%	13,50%	6,80%	11,20%

Fuente: Eurostat Chronos (ECHP 1999 y ECHP 2004) y Eurostat (SILC).



Junto con la temporalidad y la parcialidad, vale la pena consignar otra dimensión también muy relacionada con la denominada flexibilización del mercado de trabajo. Se trata de las horas extraordinarias. Con los datos disponibles, realizar un recorrido amplio de lo acontecido en este ámbito durante el periodo determinado es tarea difícil. A pesar de ello, la cantidad de trabajadores que realizan horas extraordinarias en el marco europeo aumenta durante la coyuntura, en gran medida explicado por el creciente miedo de la población a perder su empleo, lo cual, les lleva a aceptar jornadas más largas e intensas que no quedan registradas en muchos de los casos. Esta tendencia queda suavizada al contraponer los drásticos incrementos de algunos países –como Suecia, Dinamarca, Luxemburgo, Francia, España y Grecia– frente a los prolapsos de otros –Alemania, Bélgica, Irlanda o Reino Unido. La evolución normalizada que se muestra pone de manifiesto cómo las políticas –ocultas tras el calificativo de la flexibilidad– facilitan los despidos y han permitido que muchas empresas prescindan de una parte de la plantilla a la vez que intensificaban el trabajo de la que mantienen.

Por último y estrechamente relacionado con los argumentos sobre la inviabilidad de las pensiones, aludimos a dos variables cuya evolución ha tenido mucho que ver con la disminución deseada –por parte de los gobiernos– del coste de las pensiones: (ampliar) la duración de la vida laboral y (el retraso en) la edad de jubilación.³⁴ Pese al cambio en varias de las regulaciones que estipulan legalmente la salida como trabajadores del mercado, el promedio de edad a la que los empleados abandonan sus empleos no ha cesado de aumentar salvo en el 2004, concretamente de los 60,25 a los 61,6 años. La desagregación por países apunta en la misma dirección, la mayoría experimentan incrementos continuados, a excepción de Grecia.

Si atendemos a la duración media de la vida laboral lo mismo se plantea, salvo que en este caso sólo disminuye el promedio en pleno desenlace de la crisis. En una década (2000-2010) los datos de Eurostat apuntan a un aumento de más de dos años en la duración media de la vida laboral (de los cerca de 33,5 a los más de 35,5 años). Una tendencia que se ha visto suavizada –pero no revertida– en la etapa de crisis fruto de muchos despidos o prejubilaciones a raíz de la coyuntura. Se podría pensar intuitivamente que existe cierta relación entre una edad tardía de jubilación estipulada por ley y la media que presentan pero los datos lo desmienten, aunque sí se confirman varios aspectos que se intuían en el análisis de las demás variables: la restricción de posibilidades que se ofrecían en etapas anteriores compromete el poder adquisitivo de los trabajadores, viéndose empujados a continuar durante más tiempo en sus puestos de trabajo. Un proceso que se ve acompañado de cambios regulatorios que lo permiten y lo fomentan; una deriva que limita la capacidad para reducir el desempleo que, la aplicación de medidas con un signo contrario, podrían lograr.

³⁴ El conjunto de los países analizados regulan la edad legal de jubilación, oscilando entre los 60 años y los 67 (antes de las reformas aplicadas en los últimos años) o 68 (tras ellas), con diferencias considerables por sexo según al país que consideremos. Entre el 2009 y 2011 diez de los quince países de la UE15 aumentaron la edad de jubilación tras las reformas aplicadas: en algunos casos al conjunto de los ciudadanos, en otros estableciendo una edad única independientemente del sexo y en otros restringiendo la jubilación anticipada que previamente era contemplaba.

El impacto de la precariedad en las relaciones de poder

Las relaciones laborales se han visto supeditadas a las remodelaciones sufridas en el mercado de trabajo y han supuesto un cambio sustancial para las organizaciones tradicionales de representación de los trabajadores. Adicionalmente, a través de ellas los trabajadores pueden hacer efectivas sus reivindicaciones y ejercer sus derechos (de carácter institucional, socioeconómicos, ocupacionales, etc.). La mayor incidencia del trabajo precario en aquellos países con un mayor grado relativo de representación institucional³⁵ perjudica la capacidad de negociación colectiva al irse asentando, gracias al neoliberalismo, la conciencia individualizada en los trabajos de peor calidad (Bauman, 2001 y Lucifora, 2001)³⁶. El sujeto precario difícilmente se identifica con la colectividad trabajadora –siendo menos capaz de exigir derechos– desarrollándose una conciencia individualizada opuesta a la noción de clase social y que llega, incluso, a situarse en posiciones críticas frente a los sindicatos que son prácticamente inexistentes en sectores donde predomina la temporalidad (Bilbao, 1999).

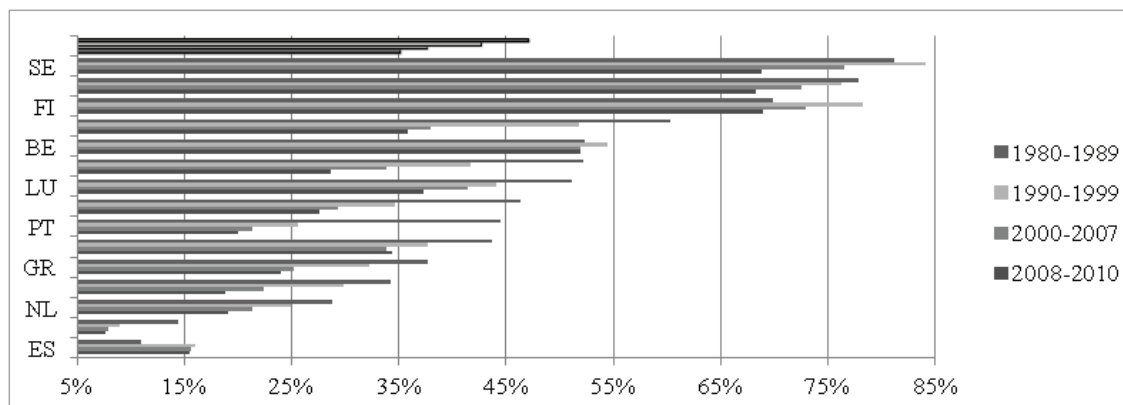
Las muestras sobre afiliación y cobertura –indicadores comúnmente utilizados para la medición de su poder de negociación– consolidan una pérdida progresiva de poder en las relaciones laborales. De hecho, la crisis de los setenta provocó una notable caída en las tasas de afiliación que no cesa a pesar la ralentización económica del último periodo. Salvo en algunos países en los que aumenta (Bélgica, Finlandia y Suecia) y otros (España e Italia) con efectos al alza –derivados de las fuertes caídas en el empleo–, el agregado muestra un general declive. Las diferencias entre países lejos de converger, se mantienen. En unos, representando la mayoría de los trabajadores afiliados a organizaciones sindicales (por ejemplo, los países nórdicos), y en otros, una pequeña minoría (Francia y España). Y poco cambia el panorama si consideramos la cobertura de las negociaciones; salvo que en este caso los extremos –que atienden a una más amplia o mínima cobertura– son distintos en lo que respecta a la afiliación. Según datos de Datos de ICTWSS (3.0) para el periodo 2007-2010 existen importantes diferencias en las coberturas de las negociaciones a nivel país que, en muchos casos donde el porcentaje es muy bajo (Irlanda, Portugal, Luxemburgo, Alemania o Reino Unido) les doblan los valores que presentan los situados en las primeras posiciones del ranking con casi una cobertura total de las negociaciones (Austria, Bélgica, Suecia o Francia).

³⁵ En este sentido, la acción colectiva de los sindicatos es necesaria para lograr una regulación favorable para el trabajador. Su poder dependerá del nivel de afiliación, representatividad de la negociación colectiva, entre otros. Véase Korpi, W. (1983).

³⁶ Una relación que, por otra parte, mimetiza la que se produce entre las instituciones laborales y la desigualdad salarial global de las economías desarrolladas.



GRÁFICO 2: AFILIACIÓN SINDICAL. PORCENTAJE DE TRABAJADORES AFILIADOS RESPECTO DEL TOTAL DE TRABAJADORES ASALARIADOS. TASA PROMEDIO POR PERIODOS.



Fuente: Elaboración propia con datos de ICTWSS (3.0).

Reflexiones finales

Con todos los matices y precisiones que deben atenderse, todo apunta a un empeoramiento generalizado de muchos de los aspectos señalados que necesariamente deben incluirse a la hora de medir la calidad del trabajo asalariado. Ello a su vez, nos permite señalar algunas consideraciones relevantes al tiempo que abre distintas vías para la reflexión. La limitada información disponible para la comparación del conjunto de países considerados en cada una de las variables no ha impedido mostrar algunos cambios significativos que ha padecido el mercado laboral europeo en las últimas décadas.

En primer lugar, las cuestiones retributivas y distributivas de los ingresos marcan pautas de distinto signo al profundizar en cada variable seleccionada. Por un lado, los salarios reales evidencian que será improbable retomar los crecimientos de las décadas anteriores al caer generalizadamente sus variaciones desde los años ochenta en adelante. Los casos más acusados de caída afligen a su vez una incidencia mayor de trabajadores con retribuciones por debajo de los mínimos necesarios para mantener un nivel de vida que exceda la pobreza (el caso de la periferia europea), confirmándose una segmentación creciente según los niveles de ingresos.

En segundo lugar, las medidas regulatorias, que a través de los salarios mínimos podrían permitir una reducción de las asimetrías de ingresos a nivel país así como luchar contra la vulnerabilidad económica de ciertos grupos sociales, no se han orientado para su consecución. Por otro lado, los argumentos que aluden a la insostenibilidad de las pensiones futuras han propiciado un entorno en el cual, las políticas convergen en el retraso de la edad de jubilación y el alargamiento de la vida laboral en el contexto europeo. De tal manera se comprometen los derechos adquiridos por la clase trabajadora que, a través de la presión social, lograron afianzarse.

En tercer lugar y en relación a las variables nos retributivas, constatamos que década tras década, la

temporalidad y la parcialidad no cesan en su ascenso, sacando a relucir los problemas que en este sentido plantean algunas situaciones. La distancia que muestran los extremos en cuanto a la temporalidad alcanza valores sorprendentes y evidencian situaciones dramáticas que no remiten con el tiempo. Los primeros puestos, sin embargo, que sufren mayormente la parcialidad señalan distintos protagonistas al caso anterior y, claro es, que no implican una problemática idéntica. Todo ello, sin menospreciar el hecho de que una contratación parcial y/o temporal supone un riesgo añadido para los trabajadores como ya hemos visto a través de la incidencia de la pobreza en estas modalidades de contratación.

En cuarto lugar, los escasos datos sobre horas extraordinarias apuntan hacia la agudización de la mala distribución que se establece en el reparto de horas de trabajo.

Y por último señalar que el deterioro de las condiciones laborales, al igual que otros numerosos aspectos que facilitan unas relaciones laborales más desiguales en contra del trabajador, consolidan el debilitamiento de las organizaciones de representación sindical y su poder en las negociaciones como ha sido señalado.

Al acometer tendencias que en muchos sentidos comprometen el bienestar de las personas –en su papel de trabajadores–, se pretende recalcar posibles líneas que deben ser de urgente tratamiento coyuntural por parte de las instituciones –nacionales y supranacionales– que mantienen competencias en relación al empleo. En este sentido no debemos olvidar las implicaciones que conllevan las políticas de ajuste más recientes –cuyo impacto en los ingresos, condiciones y derechos laborales no se han manifestado aún–, las cuales, comprometerán los estándares de vida de una, cada vez mayor, parte integrante de la población actual y que se mantendrán restringidas para las generaciones futuras.



Bibliografía

ACTRAV (2011). *Políticas y regulaciones para luchar contra el empleo precario*, OIT, Ginebra.

Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/meetingdocument/wcms_164288.pdf

Bauman, Z. (2001). *La sociedad individualizada*. Madrid: Cátedra.

Bilbao, A. (1999). *El empleo precario: seguridad de la economía e inseguridad del trabajo*. Madrid: Los Libros de la Catarata.

Blau, F. D. y Kahn, L. M. (1996). International Differences in Male Wage Inequality: Institutions versus Market Forces», *Journal of Political Economy*, nº 101(4), pp. 791-837.

De la Garza Toledo, E. (2010). *Hacia un concepto de trabajo ampliado*. Barcelona: Anthropos Editorial.



- Espinoza, M. (2003). *Trabajo decente y protección social*, OIT, Santiago de Chile. Disponible en: <http://www.oitchile.cl/pdf/publicaciones/ser/ser007.pdf>
- EUROFOUND (2012). *Fifth European Working Conditions Survey*, Publications Office of the European Union, Luxemburgo. Disponible en: <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2011/82/en/1/EF1182EN.pdf>
- Eyraud, F. y Vaughan-Whitehead, D. (2007). *Employment and working conditions in the Enlargement European Union: innovations and new risks*. En F. Eyraud and D. Vaughan-Whitehead (eds.), *The evolving world of work in the Enlarged European Union*. OIT, Ginebra.
- Felipe, J. y Kumar, U. (2011). *Unit labor costs in the Eurozone: The competitiveness debate again*. Working Paper 651. Nueva York: Levy Economics Institute,.
- Fina Sanglas, L. (2001). *El Reto del Empleo*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Gallie, D. (2007). Production Regimes and the Quality of Employment in Europe. *Annual Review of Sociology*, nº 33, pp. 85-104.
- Ghai, D. (2005). *Decent work: universality and diversity*. Discussion Paper Series. International Institute for Labor Studies, OIT, Ginebra. Disponible en: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/inst/publications/discussion/dp15905.pdf>
- (2003). Decent work: Concept and indicators. *International Labour Review* nº 142, pp. 113-145.
- González, S. y Guillén, A. M. (2009). La calidad del empleo en la Unión Europea. Debate político y construcción de indicadores. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, nº 81, pp. 71-88.
- Gorz, A. (1998). *Misérias del presente. Riqueza de lo posible*. Buenos Aires: Paidós.
- Korpi, W. (1983). *The democratic class struggle*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
- Lucifora, C. (2001). *Wage inequalities and low pay: The role of labour market institutions*. En M. Gregory, W. Salverda y S. Bazen (eds.), *Labour Market Inequalities*. Oxford: Oxford University Press.
- Natali, D. (2008). *Pensions in Europe, European Pensions. The evolution of Pension Policy*. National and Supranational Level, Bruselas: PIE-Peter Lang.
- OIT (2009). The global jobs crisis and beyond. *World of Work Report*, Instituto Internacional de Estudios Laborales, Ginebra.
- Peña-Casas, R. y Latta, M. (2004). *Working poor in the European Union*. Luxemburgo: Office for Official Publications of the European Communities. Disponible en: <http://www.eurofound.europa.eu/>

pubdocs/2004/67/en/1/ef0467en.pdf

Pérez, C. y González, I. (2005). *Salario Mínimo y Mercado de Trabajo*, Madrid: Punto de vista, Instituto de Estudios Económicos.

Recio, A. (2009). Tangentópolis Hispania SA. Cuadernos de crisis/11, *Mientras tanto*. Disponible en: <http://mientrastanto.org/boletin-74/notas/cuaderno-de-crisis-11>

- (2002). Paro, precarización laboral e ideologías económicas. *Sistema*, nº 168-169, pp. 53-69.

Rifkin, J. (1996). *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de Trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Barcelona: Paidós Ibérica.

Sen, A. (1999). *Alocución en la 87ª Reunión de la OIT*. Conferencia Internacional del Trabajo, OIT, Ginebra. Disponible en: <http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc87/a-mumuni.htm>

Sola, J. (2010). La desregulación del mercado de trabajo en España (1984-1997): un programa de investigación. *Revista de Economía Crítica*, nº 9, pp. 4-30.

Somavia, J. (2004). Working for a Fair Globalization. *World Bank Presidential Fellows Lecture*. Verbatim transcript of speech, questions and responses by Miller Reporting Company Inc., Washington.

Stockhammer, E. (2011). Wage-led growth: An introduction. *Economics Discussion Papers 2011-1*. School of Economics. Londres: Kingston University.

Vasapollo, L (2006). *El trabajo atípico y precario como elemento determinante estratégico del capital en el paradigma del devenir postfordista*. En J. Tafalla y J. Bel (coord.), *Miradas sobre precariedad: debate y propuesta para una "encuesta sobre el trabajo y la reconstrucción del sindicalismo de clase*. Madrid: El viejo topo.



DESEMPLEO Y PRECARIEDAD: LOS MOTORES DE LA NUEVA ERA DE LA AUSTERIDAD³⁷

João Camargo

Miembro de Precários Inflexíveis

La Asociación Contra el Trabajo Precario – Precários Inflexíveis, es una organización de trabajadores precarios con sede en Lisboa y Porto, Portugal. Este movimiento surgió del movimiento internacional “Mayday” del primero de mayo, para visibilizar las nuevas tendencias en el trabajo asalariado que han surgido desde los años 70, y especialmente entre la juventud a partir de principios de la década de los 2000. Desde el año 2007, este movimiento ha evolucionado junto al incipiente movimiento social portugués, contribuyendo decisivamente a la lucha social masiva que ha surgido a partir del año 2011, y en especial desde la llegada de la troika y el régimen de austeridad en Portugal, participando en las protestas “Que se joda la Troika”, que llenaron las calles el 15 de septiembre de 2012 y el 2 de marzo de 2013, cuando más de un millón de personas estuvieron manifestándose en todo el país.

Precariedad Laboral

En este momento de crisis, las contradicciones estructurales del sistema capitalista han salido a la luz y son percibidas por la población. El debilitamiento de las organizaciones de los trabajadores desde los años 70 y la caída del muro de Berlín, junto con la desorientación y burocratización de gran parte de las luchas obreras, apuntan a la necesidad de reformulaciones pragmáticas que den cuenta de las nuevas realidades, y poder así relanzar la disputa por la hegemonía en la sociedad occidental de la era post-soviética. La decadencia de las luchas y organizaciones obreras es el resultado de un ataque explícito hacia los trabajadores por parte de los poderes neoliberales, con el objetivo de ampliar su margen de beneficio mediante la devaluación del trabajo y la intensificación de la explotación. Esta ofensiva ha tenido muchas derivadas, pero quizás la más relevante socialmente, y en términos de clase, sea el surgimiento del precariado. De realidad incipiente, el precariado ha pasado a convertirse en la parte predominante de la clase trabajadora en el sur de Europa. Este proceso está siendo especialmente sentido por las nuevas generaciones, al ver frustradas sus expectativas de mejorar sus condiciones de vida en relación a las de sus mayores. La precarización del trabajo y el surgimiento del precariado han venido de la mano de la introducción de premisas económicas como la competitividad, el emprendimiento, la meritocracia y la flexibilidad.

La esencia de la flexibilidad es la capacidad del capital de modificar la división del trabajo de forma rápida y sin coste; cambiando las tareas, posiciones y lugares de trabajo de los obreros casi instantáneamente.

³⁷ Artículo traducido por Lucas Vidal-Folch y Lorenzo Vidal-Folch. Agradecimientos por su colaboración en este libro.

Es un proceso nacional, y sobretodo internacional, que se basa en la deslocalización y externalización de tareas y lugares de trabajo. La lógica de la maximización de la explotación utiliza las diferencias y desigualdades entre países para promover, a través de la panacea de la competitividad, una igualación salarial a la baja. La crisis del 2008 ha reforzado la amenaza del desempleo, subempleo y la sub-ciudadanía, y ha sido funcional para la imposición de condiciones laborales precarias.

A menudo, el precariado está formado por una clase de sub-ciudadanos, desposeídos de sus derechos más básicos: derechos laborales, derechos sociales, económicos y civiles, y sobre todo, derechos políticos. La difusión de contratos individuales y la destrucción de convenios colectivos promueven además una renovada mercantilización del trabajo y la vida.

En Europa, esta nueva realidad conlleva la masificación de contratos a tiempo parcial o de corta duración y la extensión de “falsos autónomos”. A nivel global las condiciones laborales también se están deteriorando. El núcleo del nuevo precariado reside en China, de mano del proceso migratorio más grande de la historia, con 200 millones de trabajadores rurales migrando a las fábricas industriales. Contratistas chinos e internacionales trabajan de intermediarios para las multinacionales que deslocalizan su producción a China. En las zonas industriales, estos trabajadores, llamados “hukou”, no tienen los mismos derechos que los ciudadanos urbanos: sin derecho a organizarse, sin salarios ni horas de trabajo preestablecidas y sin permiso de residencia, están forzados a vivir en contenedores o en la calle. Estas condiciones facilitan además la proliferación del precariado en todo el mundo. El Ministro de Economía alemán propuso recientemente que, siguiendo el ejemplo chino, los países del sur de Europa creasen zonas especiales para la atracción de inversiones extranjeras, suprimiendo las regulaciones laborales y ambientales para reducir costes.

El precariado necesita de organización y representación. De consciencia. De la creación de una identidad común. En los últimos años hemos propuesto legislación al Parlamento en contra del trabajo precario, mediante una Iniciativa Legislativa Ciudadana. También hemos gestionado una página web con decenas de miles de visitas mensuales, hemos expuesto condiciones de trabajo precarias e ilegales, hemos intervenido de forma directa en decenas de lugares de trabajo, creado piquetes de trabajadores precarios en días de huelga general, proveído de ayuda legal a trabajadores y participado en todas las manifestaciones importantes de los últimos años. Esta organización no fue concebida en oposición a los sindicatos sin embargo, sino como intermediaria entre los movimientos sociales y los sindicatos, actuando como un puente entre ambos cuando ha sido posible.

El precariado es altamente volátil y ha sido combustible para las protestas en Portugal, España, la Primavera Árabe, el movimiento Occupy y otras, debido a que es la principal víctima de las crisis y contradicciones del sistema. Pero las insuficiencias en su organización han sido dañinas para los movimientos de protesta en España y Portugal. El resultado ha sido la victoria de la derecha y la intervención de la troika. Aun siendo actores principales de las protestas masivas, se han decantado por la abstención electoral, tanto en Portugal en Marzo de 2011 como en España tras las acampadas. Esto refleja el recurrente individualismo



y la aversión al pensamiento y a la acción colectiva; la oposición o desconfianza hacia la política; la falta de comprensión de su posición en la economía y en la sociedad (sobre todo en cuanto a pertenecer o no a la clase trabajadora) y su preferencia por eslóganes políticos abstractos. Pero si el precariado no se construye, será construido por otros, con la posibilidad de que vire hacia el nacionalismo, el racismo, el sexismo y/o la resignación.

La tarea más importante del momento es construir la idea de una clase subalterna masiva y diversa, con aspiraciones comunes por un mundo mejor y con la fuerza necesaria para trazar un nuevo camino para la sociedad. Las aspiraciones del precariado tienen que desarrollarse e imponerse en el discurso público. Estas incluyen el fin de su propia situación de explotación y opresión, como estadio intermedio. Las protestas recientes han sido de carácter internacionalista, progresivo y abierto, reivindicando mejoras sociales y cambios positivos. Esta tendría que ser la tónica general del precariado. Se debe rechazar el populismo y desarrollar una lucha colectiva para derrotar a la austeridad y a la crisis del capitalismo.

Las recientes protestas “Que se joda la Troika” en Portugal han sido aún más masivas y amplias que las anteriores, involucrando a la sociedad entera y no sólo al precariado (que además ha incrementado rápidamente en número en los últimos dos años). Esto es una señal del colapso de la hegemonía del discurso y del régimen de la austeridad. Es la señal de una marea que ya ha subido dos veces en Portugal, y que sin duda volverá a subir.

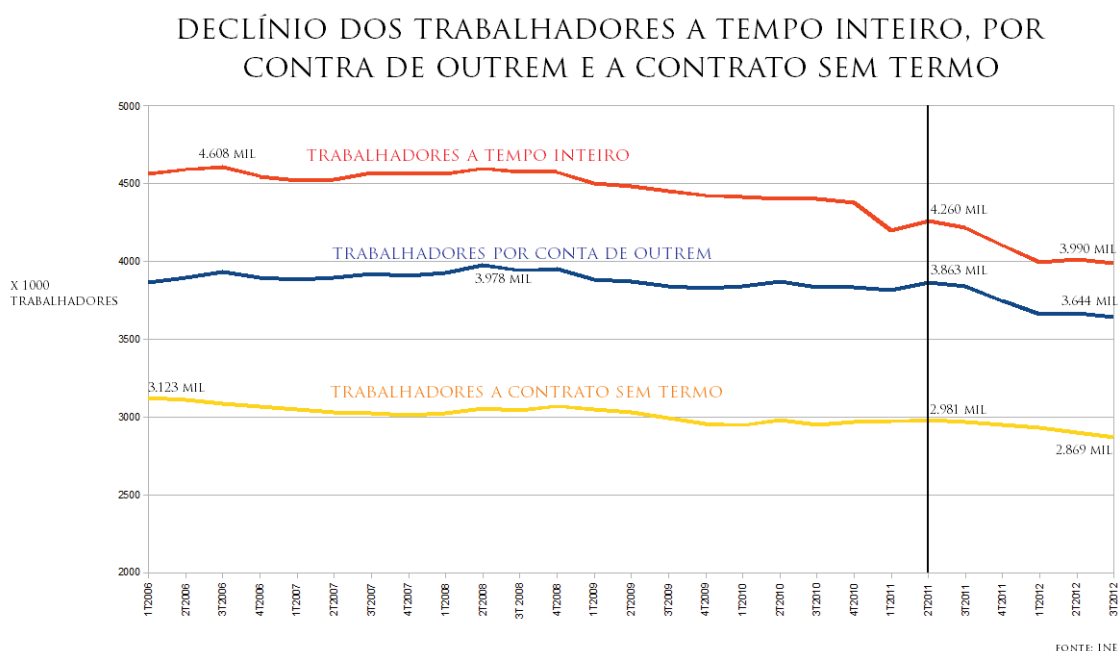
Tendencias Actuales

Hemos analizado las estadísticas oficiales sobre el mercado de trabajo en Portugal en los últimos 6 años (28 trimestres y 81 meses); desde el primer trimestre de 2006 al cuarto trimestre de 2012. Los datos son claros y los resultados aterradores: los desempleados y trabajadores precarios suman la mayoría de la población activa. Hay un declive continuo del número de trabajadores con plenos derechos y contratos estables, e incluso en el universo de trabajadores precarios, hay un descenso del empleo y un desplazamiento hacia formas más extremas de precariedad como el sub-empleo o los contratos a tiempo parcial involuntarios. La tendencia hacia el desempleo y la precariedad contradicen la teoría económica oficial y al discurso político. Como hemos estado repitiendo sin cesar: el trabajo precario no disminuye las cifras del paro, sino que las aumenta. El análisis del cuarto trimestre de 2012 apunta a una novedad: una espiral descendente incontrolable en el mercado de trabajo, con pérdidas masivas de empleo tanto para trabajadores precarios como no. Ha habido una pérdida abrupta de puestos de trabajo, lo que confirma que esta recesión económica no responde a ningún patrón de “normalidad”, sino que el desmantelamiento de los derechos laborales ha empujado al mercado de trabajo hacia el caos. En este contexto, la situación en Portugal se está asemejando cada vez más a la española en cuanto al desempleo masivo. La acción de la troika y el gobierno ha sido decisiva en acelerar el desmantelamiento del poder del trabajo organizado y su capacidad de resistencia tradicional.

Las principales conclusiones de nuestro análisis son:

- Los datos oficiales confirman que los desempleados y los trabajadores precarios son ahora mayoría entre la población trabajadora (54,1%), constituyendo la norma en el mercado de trabajo portugués.
- Todos los cambios en la legislación laboral apuntan a un deterioro de derechos y de salario, creando condiciones insuficientes para garantizar la subsistencia (72% de la población no llega a final de mes), conformando una población masiva de *working poor*.
- La destrucción de trabajo estable se ha acelerado desde la llegada de la troika al país.

GRAFICO 1: DECLIVE DE LOS TRABAJADORES A TIEMPO COMPLETO, POR CUENTA AJENA Y CONTRATOS INDEFINIDOS

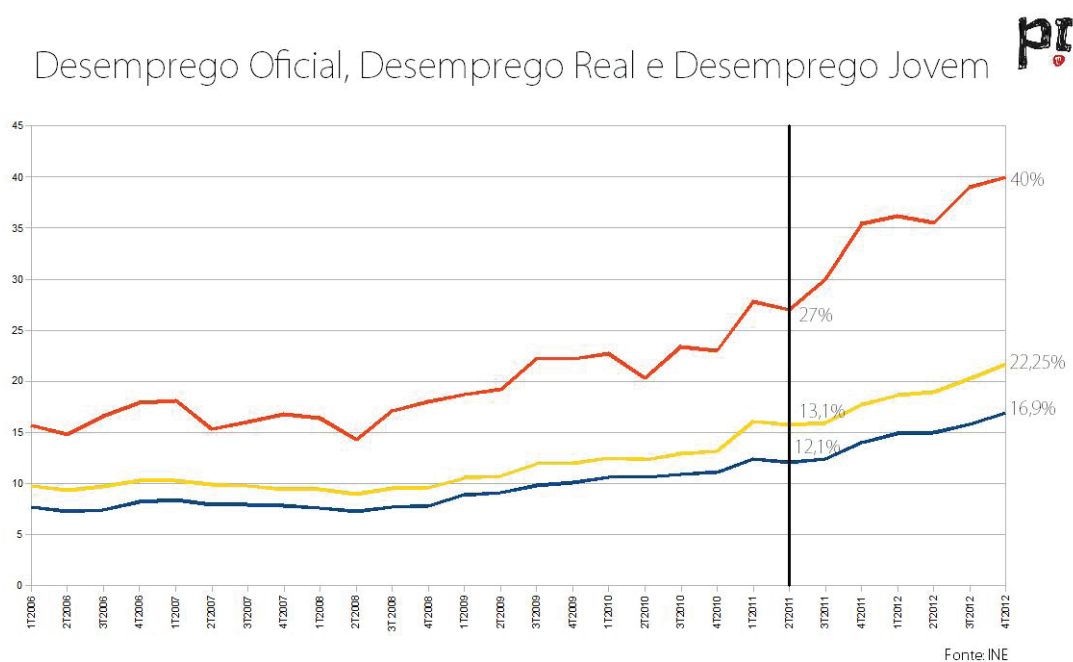


Leyenda: Rojo: Trabajos a tiempo completo; Azul: trabajadores por cuenta ajena; Amarillo: contratos indefinidos

- El desempleo y la precariedad inciden en mayor medida sobre la población femenina. Esta desigualdad sin embargo se está atenuando debido a la división sexual del trabajo y los despidos masivos en sectores predominantemente masculinos, como el de la construcción. En el tercer trimestre de 2012, el 50,7% de trabajadores precarios y el 55,8% de desempleados eran mujeres.
- Solamente en el cuarto trimestre de 2012, la pérdida de puestos de trabajo supuso la desaparición de 54 mil contratos temporales, 30 mil trabajadores independientes y 20 mil contratos a tiempo parcial. El desempleo oficial ha llegado al 15,9% (con un 40% de desempleo juvenil), pero el desempleo real llega por lo menos hasta el 22,5%, lo que significa que 1 millón 213 mil personas se encuentran sin trabajo.



GRÁFICO 2: DESEMPLEO OFICIAL, DESEMPLEO REAL Y DESEMPLEO JOVEN



DESEMPLEO OFICIAL (AZUL), DESEMPLEO REAL (AMARILLO) Y DESEMPLEO OFICIAL JOVEN (ROJO)

- En cuanto a los trabajadores precarios, desde la llegada de la troika (mayo 2011), han desaparecido 144 mil contratos temporales, el subempleo se ha incrementado en 86 mil y los contratos a tiempo parcial en 12,6 mil (incluyendo la pérdida de 20 mil en el último trimestre).
- Desde la llegada de la troika, se han destruido en total 337,6 mil puestos de trabajo, lo que representa 18.755 nuevos desempleados cada mes, 4.689 nuevos desempleados cada semana y 625 nuevos desempleados cada día.
- Las predicciones del gobierno apuntan a un aumento del paro en los próximos años.

Los datos muestran que la precarización del trabajo es una de las dos principales tendencias del nuevo régimen de austeridad (junto a la privatización de recursos naturales): reforzando el desempleo y disminuyendo el salario directo (acompañado también por los recortes masivos en el salario indirecto vía la privatización de la salud, la educación, el agua y la energía pública). El trabajo precario y el desempleo son los pilares del nuevo régimen de austeridad.





LA INSERCIÓN LABORAL DE LOS JÓVENES EN ESPAÑA

M^a Eugenia Ruiz-Gálvez Juzgado

Investigadora del Grupo de Economía Política de la Mundialización

Introducción

Estas páginas resumen la intervención que tuvo lugar en el Encuentro Internacional “Juventud, periferia económica europea y fractura social”, celebrado en Madrid el pasado 22 y 23 de noviembre de 2012. El objetivo se centra en identificar los principales elementos que caracterizan el mercado de trabajo y la inserción laboral de los y las jóvenes en España, así como ofrecer una visión que trasciende la actual coyuntura de crisis económica y que tiene como objeto de estudio el binomio *mercado laboral y juventud*. Si bien ambas temáticas por separado ofrecen un interés *per se*, la conjunción de éstas es especialmente pertinente por las implicaciones socioeconómicas que supone para la población joven la incorporación al trabajo productivo. Una etapa sujeta a complejos cambios que determinan la vida laboral y personal de una generación futura. Un periodo de aprendizaje y transición hacia una independencia económica en el que se construyen las identidades y los patrones básicos en los que se sustenta una sociedad (Carrasquer, 1997)

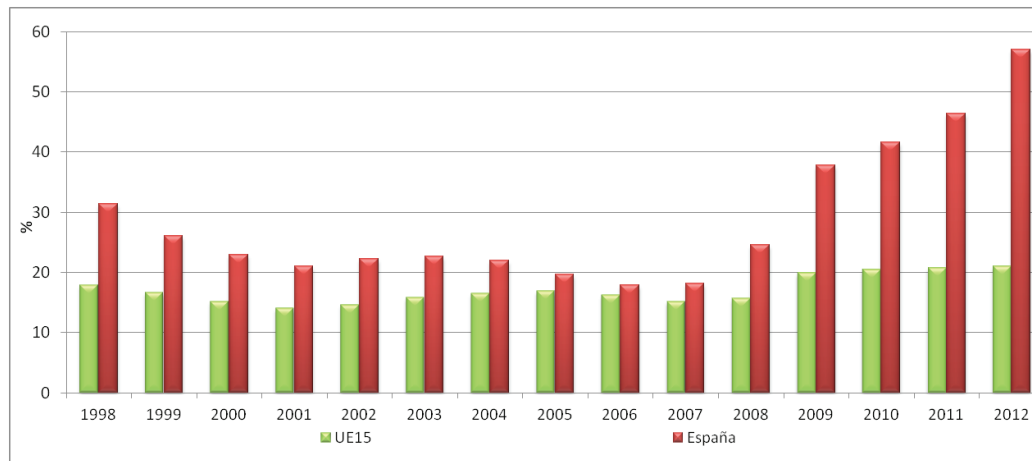
La situación laboral que afronta España actualmente ha puesto de manifiesto la necesidad de priorizar dicha problemática en la agenda política. Los datos más actuales sobre el desempleo han ocupado, lamentablemente, el centro mediático tanto a nivel nacional como internacional, adquiriendo un triste protagonismo el caso del desempleo juvenil.

Un proceso de ajuste estructural: desregulación laboral y normalización de la precariedad.

Es evidente que la realidad a la que está expuesta la población joven se ha visto tremendamente agravada a raíz del estallido de la crisis internacional, pero es significativo resaltar que, las condiciones laborales de éstos y la problemática que hoy en día está latente en la sociedad, tiene una larga trayectoria. Como podemos observar en el siguiente gráfico, la evolución de la tasa de desempleo muestra el carácter estructural de la problemática, lo que nos obliga a ampliar el horizonte temporal de análisis.

Comparando con los datos que ofrece el promedio comunitario de la Unión Europea 15 (UE15), vemos como la tasa de desempleo de la economía española es significativamente mayor que la de nuestros vecinos europeos. Si bien ésta se redujo durante los años de mayor crecimiento económico, la panorámica global desvela la incapacidad de creación de empleo en los segmentos de población más joven y los tremendos efectos de la crisis sobre éstos.

GRÁFICO 1: DESEMPLEO JUVENIL EN ESPAÑA Y LA UE (1998-2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos ofrecidos por Eurostat

Existen múltiples factores políticos, sociales y económicos que han configurado la estructura del mercado de trabajo, especialmente a partir de la década de los noventa, cuando comenzó a gestarse el modelo de crecimiento actual. Un modelo apoyado en el desarrollo de la construcción, el sector inmobiliario y una fuerte tendencia a la terciarización de la actividad económica, con especial protagonismo del sector turístico. Desde el punto de vista industrial, se consolidó un patrón de especialización en segmentos de bajo valor añadido y escaso contenido tecnológico, un posicionamiento sectorial que adquirimos tras la incorporación a la Unión Económica y Monetaria (UEM) como vía para mejorar la competencia externa (Gracia, 2011).

A pesar de los distintos estudios que muestran la relación directa entre la estructura productiva y modelo de crecimiento con el funcionamiento del mercado laboral (Recio, 1997; Ruesga, 2010), las principales propuestas impulsadas en los últimos años defienden que el núcleo del problema reside en la excesiva rigidez de las relaciones laborales y del marco regulatorio. Amparadas por el *main-stream*, este modelo neoliberal ha permitido impulsar un plan de ajuste estructural sometiendo a las relaciones laborales a un cambio permanente. Un agregado de políticas y estrategias centradas en la desregulación laboral, entendiendo ésta no sólo como la forma de adaptar el mercado de trabajo a las necesidades del capital, sino suponiendo también un cambio importante en la correlación de fuerzas dentro del proceso de negociación entre capital y trabajo (Sanabria, 2012).

La senda de estas reformas, forman parte de una tendencia global impulsora de una mayor flexibilización del mercado laboral, entendiendo ésta como la capacidad de adaptación de la fuerza de trabajo a los cambios en el ambiente económico. Un recetario único que no sólo actúa sobre la protección del empleo y la organización del trabajo, sino que además influye sobre la estructura de protección social, afectando las condiciones de vida de trabajadores, parados e inactivos (Recio, 2007).

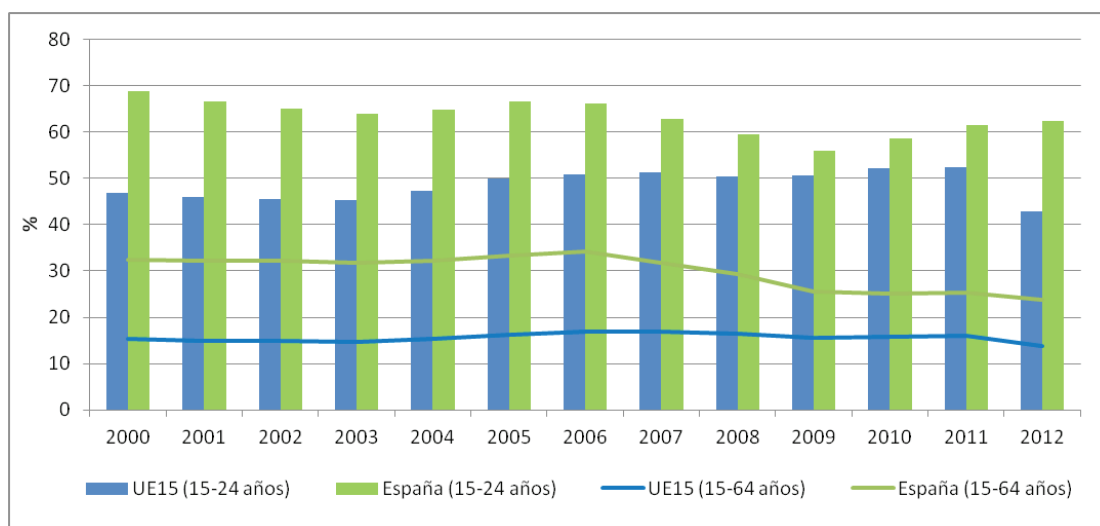


La forma más visible de plasmar este plan de ajuste ha sido mediante los cambios en la legislación laboral. Desde 1984 hasta hoy en día, el Estatuto de los Trabajadores ha estado sometido a numerosas reformas y decretos laborales, que han permitido adaptar la estructura del mercado laboral a las necesidades del capital, sin tener en cuenta las necesidades de la clase trabajadora.

En el caso de la población joven, este plan de ajuste ha tenido serias repercusiones en su inserción laboral. A pesar de presentar la flexibilización del mercado de trabajo como la principal herramienta para la creación de empleo, los datos muestran lo contrario. Además del creciente desempleo juvenil, según las estadísticas de Eurostat y las Encuestas de Población Activa (EPA), asistimos a un fuerte incremento del paro de larga duración y del nivel de cualificación de la población desempleada entre 16-25 años³⁸. Si bien la formación y el nivel educativo suponían una garantía para acceder a un trabajo y de calidad, hoy en día asistimos a una realidad muy diferente. Los últimos datos de Eurostat 2012 sitúan a España en el segundo país europeo, por debajo de Grecia, con más trabajadores subempleados. Un problema que convierte a un amplio grupo de mujeres y hombres jóvenes en la denominada *generación perdida*.

Por otro lado, la desregulación laboral permanente también ha ejercido un fuerte impacto sobre la población trabajadora. El aumento de las formas contractuales precarias -entendiendo éstas como aquellas que sitúan al trabajador en una posición de vulnerabilidad e inestabilidad laboral- como es la temporalidad y la parcialidad, suponen un empeoramiento tanto del ingreso, como de los derechos y condiciones laborales (Vicent, L. 2012).

GRÁFICO 2: PORCENTAJE DE CONTRATOS TEMPORALES SOBRE EL TOTAL DE CONTRATOS EN ESPAÑA Y LA UE15 (2000-2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos ofrecidos por Eurostat

³⁸ A partir de la Encuesta de Población Activa que ofrece el Instituto Nacional de Estadística, en 2000 el 25% de los parados jóvenes tenían nivel formativo superior, mientras que en 2011 se incrementó hasta el 36% de éstos.

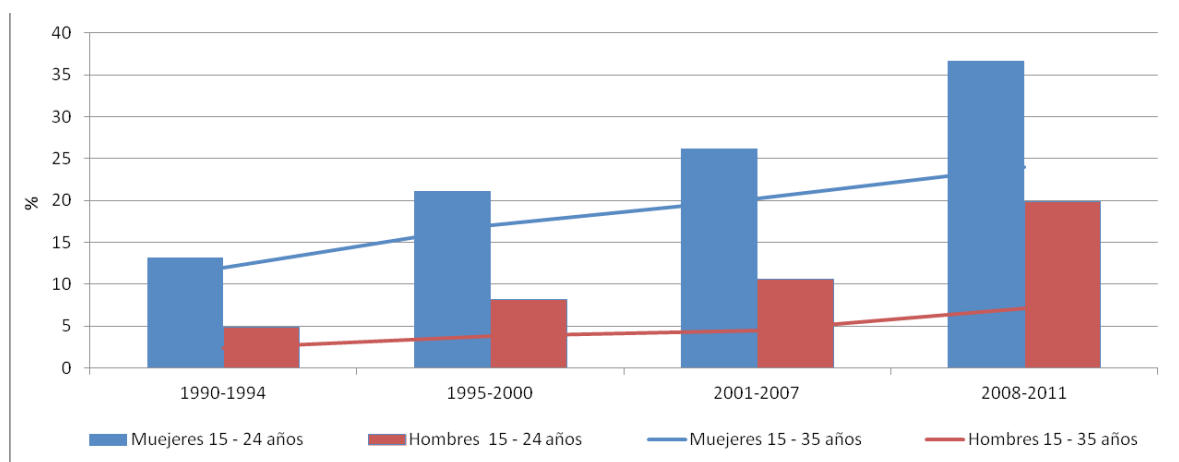
Como podemos observar en el gráfico 2, la temporalidad total de la economía española supera en más de un 10-15% las tasas del promedio de la UE15, siendo aún más preocupante la temporalidad en el caso de la población activa con edades comprendidas entre 16 y 25 años. La estrategia basada en el fomento de la temporalidad, desde la reforma del 1984, se ha convertido en una estrategia básica para el modelo de crecimiento de la economía española.

Casualmente, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), los sectores con mayor temporalidad fueron el turismo y las ramas vinculadas a la construcción, siendo ambos los motores de la economía española durante los años de auge económico. Una muestra de la inseguridad laboral que suponen estas formas contractuales es el *efecto crisis* que se produce en 2008. La caída de la temporalidad laboral respondió a la destrucción de este tipo de trabajos. El bajo coste de despido y la posibilidad de no renovar un contrato de estas características puso de manifiesto la vulnerabilidad a la que está expuesta la clase trabajadora, especialmente para los y las jóvenes ya que más de un 60% de éstos se encuentran bajo esta modalidad contractual. La pérdida de derechos laborales y de capacidad de negociación asociada a la temporalidad afecta al conjunto de la población trabajadora, no sólo por su rápida normalización en el mercado de trabajo, sino también por la amenaza constante de despido.

Otra de las modalidades que ha ido ganando protagonismo en los últimos años es la parcialidad. Según datos ofrecidos por Eurostat, en 2011 el 14% de los contratos eran a tiempo parcial mientras que el caso de los y las jóvenes alcanzaba el 32,7%. Si bien es cierto que en Europa son más frecuentes, en muchos de los países vecinos, éstos son complementados con ayudas públicas sociales. En el caso de la economía española, las bajas remuneraciones y la imposibilidad de acceder a ayudas públicas, no permite considerar la contratación parcial como una relación laboral voluntaria que favorece la conciliación de la vida laboral y familiar. Desgraciadamente en 2011 el 51% de los y las trabajadoras a tiempo parcial afirman que están en esa situación de forma involuntaria. Asimismo, diversos estudios centrados en analizar la segmentación y las diferencias salariales, identifican este tipo de contratos como una fuente de segregación ocupacional entre hombres y mujeres, ya que son éstas últimas las receptoras de la mayor parte de este tipo de contratos (Carrasco y Mayordomo, 1997). Desgraciadamente, las diferencias estadísticas nos confirman este hecho, como podemos observar en el siguiente gráfico. Es relevante destacar el gap existente en el caso la población entre 15 y 35 años, ya que la etapa entre los 27 y 35 años es determinante para la vida personal y profesional de las mujeres.



GRÁFICO 3: CONTRATOS PARCIALES, MUJERES Y HOMBRES JÓVENES EN ESPAÑA (% DEL TOTAL DE CONTRATOS). (PROMEDIOS 1990-2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos ofrecidos por Eurostat

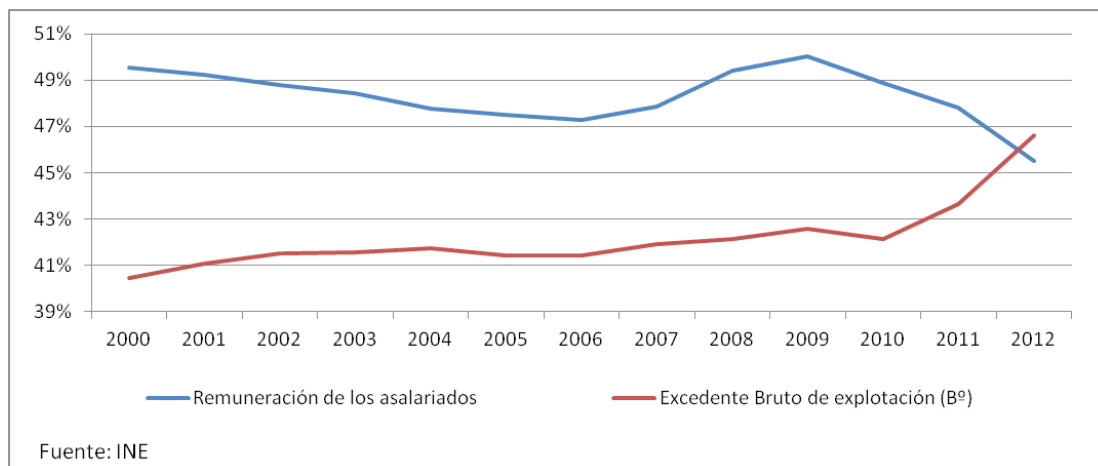
La tendencia hacia la flexibilización laboral va más allá de la legislación y las formas contractuales establecidas. Como hemos señalado, la desregulación del mercado de trabajo ha supuesto nuevas formas de precariedad, afectando a la totalidad de los y las trabajadoras. El subempleo, la subcontratación, la intensificación de trabajo mediante prolongadas jornadas, trabajos denominados como “socialmente desfavorables³⁹” y la debilitación de la negociación colectiva entre otras, son prácticas habituales que se han visto incrementadas y normalizadas en la sociedad. Posiblemente, mucho tenga que ver la evolución del papel de los sindicatos y su creciente lejanía con los y las trabajadores jóvenes. Causa, pero también consecuencia, de una desaparecida cultura sindical necesaria para fortalecer la presencia de la clase trabajadora en los centros de trabajo.

El ataque constante a la negociación colectiva, especialmente a partir de la última reforma laboral, ha sido determinante para la actual configuración de las relaciones laborales. La ruptura de los convenios pactados, el incremento de Expedientes de Regulación de Empleo (ERE) por causas injustificadas y el predominio de las negociaciones individualizadas, entre otras, han supuesto un debilitamiento del poder de los y las trabajadoras. Uno de las formas de ver el este conflicto entre ambas clases es a través de la evolución de la distribución del PIB entre beneficios y salarios (gráfico 4). Según los datos ofrecidos por el INE en el último trimestre de 2012, hemos asistido a un suceso inédito en la historia, la participación de los beneficios superó la participación salarial, con 46,6% y un 45,5% respectivamente. Si tenemos en cuenta la tendencia histórica del descenso de la participación de los salarios en el PIB, a comienzos de los años 80 superaba el 70% frente al 30% de los beneficios. Una lucha permanente entre capital y trabajo la cual demuestra que el problema va más allá de la crisis y no reside en la falta de riqueza, más bien en la

³⁹ Son considerados trabajos socialmente desfavorables aquellos puestos estructurados por turnos, trabajos de tarde, nocturnos o los fines de semanas, así como las horas extras (contabilizadas y no contabilizadas). Ver Vicent, 2012.

mala distribución de la renta.

GRÁFICO 4: PARTICIPACIÓN DE LOS SALARIOS Y BENEFICIOS EN EL PIB EN ESPAÑA. (2000-2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos ofrecidos por INE

Asimismo, siguiendo los datos ofrecidos por la EPA, los salarios reales se han reducido en los últimos 20 años. Una pérdida de capacidad adquisitiva impulsado por este proceso en el que el salario se ha convertido en la variable fundamental del ajuste. Resulta aún más preocupante la evolución de las remuneraciones en el caso de los y las trabajadoras jóvenes, principales receptores de contratos precarios (temporales, en prácticas, parciales...), con una retribución un 43% menor que el salario medio anual. Esta inestabilidad económica y laboral ha caracterizado la tardía emancipación de la población joven en España, pues la edad media entre éstos se encuentra entre los 29-30 años, cuando en Francia, Alemania, Holanda o Reino Unido se sitúa en menos de 25 años.

Es evidente que la flexibilización laboral y el ajuste salarial⁴⁰ permanente han demostrado no ser las herramientas más adecuadas para crear empleo y mejorar la situación laboral. Los supuestos neoliberales que amparan dicha estrategia defienden que la excesiva rigidez del mercado laboral, la fijación de salarios por encima de la productividad y el nivel de equilibrio son la principal causa del desempleo estructural de la economía española. Las medidas aplicadas en términos laborales no sólo no han solucionado el problema del desempleo sino que también han sido impulsoras de de la precarización laboral y debilitamiento de la clase trabajadora.

⁴⁰ Entendemos el salario en sentido amplio como una relación social que comprende el salario directo (retribución monetaria por un trabajo determinado), el salario indirecto (subvenciones y gasto social destinado a un servicio o bien determinado) y el salario diferido (pensiones, bajas laborales y subsidios por desempleo)



Los costes y consecuencias del ajuste

En consecuencia, los costes sociales y económicos derivados son preocupantes. El retroceso en materia de derechos laborales y sociales hace que la etapa de la juventud se haya convertido en una carrera de obstáculos con graves repercusiones para el futuro de ésta. A raíz de la normalización de la precariedad e inestabilidad laboral, el trabajo productivo ya no ofrece una garantía de independencia económica como suponía años anteriores. Muestra de ello es la aparición y crecimiento de los denominados *working poor*, -trabajadores que se encuentran por debajo del umbral de pobreza- o el incremento continuado del índice de pobreza relativa. En 2012, cerca del 25% de la sociedad y el 28%, en el caso de la población joven, se encontraban en riesgo de pobreza. En base al estudio del informe sobre Desigualdad que ha presentado la Fundación Alternativas, entre 2007 y 2010 la tasa de pobreza laboral ha aumentado del 10,8% al 12,7%. Desgraciadamente los últimos datos ofrecidos por el INE no nos permiten augurar una mejora al respecto ya que los salarios en el último trimestre de 2012 cayeron un 8,5% con respecto al mismo periodo del año anterior, y la desigualdad funcional parece continuar en la senda de crecimiento.

Otra de las consecuencias que se derivan de este proceso es la división de la clase trabajadora. La fuerte segmentación laboral que presenta la estructura del mercado de trabajo ha sido fundamental para consolidar la segregación horizontal y vertical por motivos de género y debilitar el poder de negociación como herramienta fundamental de la acción sindical. Una pérdida del espacio colectivo dentro de los centros de trabajo que podemos interpretarlo como causa y consecuencia de la situación actual. Las últimas reformas y decretos laborales han estado centradas en crear los mecanismos necesarios para menguar la fuerza de la clase trabajadora y amparar las estrategias empresariales impulsoras de la segmentación y la negociación individual. Asimismo, la poca formación sindical de los jóvenes y la posición de los sindicatos ante las nuevas realidades que la juventud sufre, han derivado en una situación difícilmente reversible. La ruptura e incumplimiento de los convenios colectivos, los Expedientes de Regulación de Empleo injustificados pero amparados por ley, el encadenamiento de contratos laborales precarios, así como la amenaza constante al despido, son algunos de los costes originados a raíz de las últimas reformas legislativas en materia laboral.

La presente generación de jóvenes se ha visto tremendamente golpeada por las consecuencias resultantes del proceso de desregulación laboral. Muchos de éstos se han visto condenados a vivir bajo una incertidumbre permanente que imposibilita desarrollar un horizonte laboral y personal en el futuro y empujándoles a salir del país en busca de nuevas oportunidades. Según los últimos datos que publica el Centro regional de Información de las Naciones Unidas para Europa Occidental⁴¹ (UNRIC), más de 300.000 jóvenes abandonan el país cada año desalentados por la falta de trabajo, pero también, por las pocas posibilidades de encontrar un empleo de acuerdo con la formación adquirida. Una realidad que complica la conciliación de la vida personal y profesional especialmente a raíz de la crisis internacional. Los

⁴¹ Para más información: <http://www.unric.org/es/desempleo-juvenil/279-los-espanoles-vuelven-a-ser-emigrantes>

recortes en bienes y servicios públicos básicos que estamos padeciendo en estos últimos meses ha sido una forma de reducir el gasto mediante el traspaso de las cargas del Estado a los hogares, con especial repercusión en la intensificación del trabajo de cuidados. Desempeñado mayoritariamente por mujeres, este hecho las convierte en las amortiguadoras del impacto de la crisis sobre los hogares (Vicent, 2012). Un retroceso sobre los derechos de la mujer que dificulta, aún más, el camino hacia la equidad e igualdad de condiciones en cuestión de género.

Por otro lado, el hecho de que un amplio número de mujeres y hombres jóvenes trabajen en condiciones precarias -como los contratos de prácticas, sujetos a proyectos, por servicios o becarios- o se encuentren en situación de desempleo, no sólo supone un conflicto a nivel personal, como hemos visto a lo largo de todo el artículo, también genera un profundo y complejo problema para el sistema de pensiones futuro, el acceso a la vivienda, consumo, entre otras. A pesar de la gravedad de la situación, las soluciones que se plantean son una huída hacia delante que parece obviar las consecuencias presentes y futuras que amenazan la economía española.

Conclusiones

El contexto actual en el que nos encontramos ha puesto de manifiesto las contradicciones y las insostenibilidad del sistema en todas sus dimensiones. Si bien la situación ha empeorado a raíz de la crisis, el escenario en el mercado laboral no se puede explicar únicamente a partir de los factores coyunturales surgidos a partir del estallido de ésta. La desregulación laboral y la tendencia hacia una flexibilización de las relaciones laborales no han sido más que una estrategia de ajuste salarial permanente ante los desequilibrios y el agotamiento del sistema capitalista.

Como hemos podido observar a partir de los datos expuestos, la economía española presenta un complejo problema que difícilmente podría arreglarse con planteamientos neoliberales como los que se defienden. La precarización de las relaciones laborales y la vulnerabilidad a la que está expuesta la clase trabajadora ante las estrategias del capital son elementos determinantes que afectan al conjunto de la sociedad. La tendencia hacia la parcialidad y temporalidad, así como el resto de fórmulas laborales que nos han llevado a la creciente desigualdad y pobreza, no han sido más que una estrategia para defender los intereses del capital. A pesar de existir múltiples ejemplos que muestran las tremendas consecuencias que se derivan de las políticas de ajuste -América Latina, África o Europa del Este-, éstos siguen defendiendo la eficacia de este recetario único. Son evidentes las consecuencias presentes y futuras, continuar por este camino, sin considerar que la problemática laboral en España es estructural y está estrechamente relacionada con el modelo de crecimiento, el sistema productivo, las estrategias políticas y empresariales, sólo profundizará en la herida en vez de curarla. *A pesar de todo, a los jóvenes les queda hacer futuro; a pesar de las ruinas de pasado y los sabios granujas del presente*⁴².

⁴² Una de las frases del poema de Mario Benedetti "Qué les queda a los jóvenes"



Bibliografía

Aguinaga, J. (2005). “Las desigualdades de género entre los y las jóvenes”. INJUVE.

Albarracín, D. (2003). “La sociedad salarial de servicios a debate: ciclo de capital, estructura social y subjetividad obrera”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, nº 2, pp 191-213.

Álvarez, I. y Medialdeda, B. (2005). “Ajuste neoliberal y pobreza salarial: Los “working poor” en la Unión Europea”, *Viento Sur*, nº 82 septiembre, Madrid, pp. 56-64.

Carrasco, C. y Mayordomo, M. (1997). “La doble segmentación de las mujeres en el mercado laboral español”, *Información comercial española*, nº 760, pp. 43-59.

Carrasquer, P., (1997). “Jóvenes, empleo y desigualdades de género”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, nº 111.

Estrada, A., González-Calbet, L. y Kessler, A. (2011). “Evaluando los efectos a largo plazo de la reforma laboral en España”, *Documento de Trabajo Ministerio de Economía y Hacienda*, nº 2011/2.

Fundación Alternativas, (2013). 1º Informe sobre la desigualdad en España, *Fundación Alternativas*.
<http://www.falternativas.org/la-fundacion/documentos/libros-e-informes/1er-informe-sobre-la-desigualdad-en-espana-2013>.

Garmendia, J. (1996). “Efectos de la flexibilidad laboral en los salarios, en la distribución de la renta y en el consumo privado. Análisis para la Comunidad Autónoma Vasca”. *V Jornadas de Economía Crítica*, Santiago, 17-18 de mayo de 1996.

Gracia, M., (2011). *Crisis y asimetrías estructurales en la Unión Europea: el caso de Alemania y España*. Trabajo Fin de Máster de Economía Internacional y Desarrollo.

Lago Peñas, I., (2002). “Discriminación salarial por razones de género: un análisis empírico del sector privado en España”, *REIS: Revista española de investigaciones sociológicas*, Nº 98, pp. 171-196.

Miguélez, F. (2004). Flexibilidad laboral, *Trabajo*, nº 13

- Naredo, J. (2009). “La cara oculta de la crisis. EL final del boom inmobiliario y sus consecuencias”. *Revista Economía Crítica*, nº 7, 1er Semestre, pp. 313-340.
- OECD Employment Outlook (2005). “Lisbon Strategy evaluation document”, *Commission Staff Working Document*, nº 507.
- Recio, A. (1997). Trabajo, personas, mercados. Manual de Economía Laboral, Barcelona, Editorial Icaria.
- Ruesga, S.(2010). Fortalezas y debilidades del mercado de trabajo español ante la expectativa de nuevo modelo productivo, *CIm. economía*, nº16, pp 153-198.
- Ruiz-Gálvez, M., (2011). Políticas de ajuste estructural y sus efectos en el Mercado de trabajo español, *Eumed*, octubre 2012.
- Sanabria Martín, A. (2009). “La naturaleza salarial del ajuste”, en VVAA, *Ajuste y salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.
- Vicent, L., (2012). *Precariedad laboral y trabajo decente en la UE*. Trabajo Fin de Máster de Economía Internacional y Desarrollo.
- Vicent, L., (2012). (2013): Familia: ¿amortiguador o amortiguadoras? , *FUHEM ECOSOCIAL*, Boletín Marzo
-



PROPUESTAS ECOFEMINISTAS PARA UN SISTEMA CARGADO DE DEUDAS

Yayo Herrero

Directora de FUHEM

Hoy, una buena parte de los recursos y procesos que sostienen la vida van a menos. Las reservas pesqueras disminuyen de forma alarmante en todo el planeta debido a un modelo extractivo incompatible con la regeneración de los caladeros; el petróleo, base energética de nuestra organización productiva y económica, empieza a dar muestra de agotamiento y siembra dudas sobre la continuidad y el alcance de un sistema social y económico altamente consumidor de energía; el incremento de gases de efecto invernadero en la atmósfera causada por la enorme dimensión del transporte motorizado o los cambios de usos del suelo, entre otros factores, está alterando el proceso dinámico que regula el clima en la Tierra; los ecosistemas se fraccionan y se simplifican debido al exceso de cemento y hormigón; el agua, el aire y el suelo se envenenan a causa del uso enorme y creciente de productos químicos; las desigualdades sociales, económicas y ecológicas se profundizan; la articulación social que garantizaba la reproducción social en las sociedades patriarcales también sufre importantes tensiones que amenazan con agravar las diferencias entre hombres y mujeres cara a asumir las contradicciones que se producen entre el capital y la sociedad; muchos de los derechos sociales y laborales conquistados desaparecen rápidamente sin que, por el momento, se haya articulado una respuesta social que pueda confrontar con la ofensiva que el neoliberalismo ha desatado contra los territorios y las personas.

En los últimos siglos, y de forma más intensa durante los últimos decenios, el tamaño de la esfera económica ha crecido como un tumor a costa de la biosfera y de las personas. La desconexión entre la economía capitalista y las bases materiales que permiten la vida, la ignorancia de la dependencia radical que tenemos los seres humanos, tanto de la naturaleza como de otras personas que cuidan nuestros cuerpos vulnerables, una tecnociencia enormemente poderosa que posibilita el incremento físico de la dimensión económica, y la disponibilidad de energía fósil barata han conducido a conformar una forma de habitar el planeta profundamente incompatible con la lógica que organiza todo lo vivo.

Configurar una salida alternativa y justa que no reconozca y no asuma la naturaleza ecodependiente e interdependiente de la vida humana es misión imposible. Sólo la consciencia de aquello que sostiene materialmente la vida puede ayudar a perfilar políticas, instrumentos, procesos e instituciones compatibles con esa doble dependencia.

La alfabetización ecológica y el estudio de las pautas y procesos que organizan la biosfera señalan premisas insoslayables que limitan y orientan la transición hacia un modelo de producción, distribución y consumo que tenga como prioridad proporcionar una vida buena para todas las personas.

Aprender de la lógica de la vida

Un ecosistema está constituido por el conjunto de seres vivos que habitan en él y por el medio físico en el que éstos viven y se desarrollan. Un bosque, un lago o un arrecife de coral es un ecosistema.

Los diferentes ecosistemas de nuestro planeta se relacionan entre sí a través de flujos de energía, de agua, de gases, de partículas y de seres vivos. Estos flujos incesantes constituyen la verdadera trama de la vida. Podemos, por tanto hablar de un ecosistema global, la biosfera, en la que se integran y relacionan los diferentes organismos y ambientes que existen en la Tierra.

En su conjunto, la biosfera constituye un enorme sistema dinámico que posibilita la existencia de un equilibrio físico y químico óptimo para la vida en la Tierra. Este sistema se organiza alrededor de una serie de pautas, algunas de las cuales se enuncian a continuación, que ningún subsistema que se integre en la biosfera puede obviar sin que al cabo de un tiempo emerjan importantes desajustes.

Nada puede crecer indefinidamente en un planeta con límites

El planeta Tierra cuenta con una cantidad finita de materiales y, por tanto, la extracción y uso de los mismos no puede ser ilimitada. Los sumideros que degradan los desechos y residuos que genera cualquier actividad, también presentan límites.

Los llamados recursos no renovables (o renovables sólo en tiempo geológico) están limitados por la cantidad total disponible. Los renovables presentan el límite de la velocidad a la que se regeneran.

La energía solar no está limitada por la cantidad total ni por la tasa de uso, pero sí lo está por el hecho de que las estructuras que permiten captar la energía del sol, ya sean los seres que realizan la fotosíntesis o las placas solares, son finitas.

Si el planeta está sujeto a límites, tanto desde el punto de vista de las fuentes de recursos como de las posibilidades de degradar residuos, en su seno nada puede crecer indefinidamente, ya sea una persona, un encinar, un arrecife coralino,... El ineludible hecho de que el sistema económico se encuentre dentro de la biosfera y requiera materiales y energía, así como emitir residuos implica que no puede ignorar la condición limitada del medio físico.

Todo está relacionado con lo demás

En los ecosistemas se producen interacciones continuas entre las especies, y entre éstas y su medio. Los ecólogos al centrar su atención en la organización de las poblaciones de seres vivos articularon, entre otros, el concepto de *red*, señalando que el patrón común a todo lo vivo sigue siempre una estructura reticular.

Lo que una especie desecha es el alimento de otra; la materia se recicla constantemente a través de la trama de la vida; la diversidad natural asegura la recuperación; la vida humana se mantiene gracias a



redes de cuidados que nos alimentan en la infancia y nos apoyan en la vejez; etc. La vida, desde sus inicios, hace varios miles de millones de años, se ha extendido por el planeta creando una red.

Muchas intervenciones humanas sobre los sistemas naturales no consideran su funcionamiento en red. Con frecuencia se actúa sobre unas partes del sistema sin tener en cuenta las perturbaciones que sufre el conjunto y se destruyen las estructuras de relaciones que permiten que se regenere la vida.

La vida: una trama ligada por flujos de energía y ciclos de materiales

El mantenimiento de las funciones de los sistemas ecológicos depende de los intercambios de energía, biomasa, nutrientes o agua con el entorno. Si este constante flujo de energía y materiales se interrumpe, en muy poco tiempo los sistemas vivos se desorganizan y alcanzan una situación de equilibrio estático (muerte).

Esta dinámica de incorporación de energía y materiales y de expulsión de residuos se da en todos los niveles de organización de la vida. En los ecosistemas y en la biosfera en su conjunto la vida se basa en los flujos de energía y en la movilización de los materiales en ciclos cerrados.

El sistema productivo actual vive de espaldas a los principios de la termodinámica y constituye más bien un verdadero acelerador entrópico. Consume cantidades ingentes de energía fósil de baja entropía que ya nunca más estará disponible; “desordena” las complejas estructuras de los suelos y de los ecosistemas destruyendo la arquitectura natural que asegura la reproducción de la vida; simplifica las cadenas tróficas que aseguran el flujo de la energía solar antes de que se pierda irremediablemente por disipación; rompe los grandes ciclos biogeoquímicos impidiendo el reciclado de los materiales finitos y alterando las bases reguladoras del clima.

En buena parte, la crisis ecológica, de nuestro tiempo viene dada por el funcionamiento de un enorme dispositivo tecnológico que opera a espaldas de las leyes de la termodinámica y que debilita o destruye los mecanismos de reducción de la entropía de la propia vida, tal como ocurre con la pérdida de biodiversidad, la erosión de suelos o las deforestaciones.

El sistema productivo industrial celebra cada artefacto que construye porque ignora los principios que organizan la vida. Es fundamental pensar muy bien qué cosas se fabrican, cuáles se necesitan realmente y cómo se distribuyen. El despilfarro de las últimas décadas perpetrado por una pequeña parte de la humanidad ha creado ya unos problemas gravísimos. De seguir por la misma senda, puede que llegue un momento en el que la dinámica y la compleja estructura de la biosfera que durante los últimos cientos de miles de años ha sido favorable para la vida de la especie humana, deje de serlo.

La crisis ecológica

La actual crisis ecológica se refleja en una gran cantidad de fenómenos interrelacionados que amenazan con transformar las condiciones biofísicas a las cuales la especie humana está adaptada. En la base de todas esas manifestaciones de la crisis ecológica se encuentra un elemento común: la incompatibilidad esencial que existe entre un planeta físicamente limitado y una forma de organización socioeconómica basada en la expansión continuada de la producción y el consumo.

El cambio climático

En las últimas décadas, las concentraciones de los gases de efecto invernadero se han disparado debido, fundamentalmente, a la combustión de energías fósiles y a los cambios de uso del suelo. La cantidad de calor que retiene la atmósfera es mucho mayor y en consecuencia la temperatura global terrestre aumenta.

Este calentamiento está desencadenando un cambio climático que se traduce en una alteración global de los regímenes de precipitaciones, de las dinámicas de las aguas marinas (nivel, temperatura, corrientes), de las interacciones que se dan en los ecosistemas, además de una diferente distribución de tierras y mares por el ascenso del nivel del mar.

La subida rápida de la temperatura media del planeta influye en los ciclos de vida de muchos animales y plantas, que, sin tiempo para la readaptación, serán incapaces de alimentarse o de reproducirse. También supone la reaparición de enfermedades ya erradicadas de determinadas latitudes. La alteración del régimen de lluvias implica sequías y lluvias torrenciales que dificultan gravemente la supervivencia de las poblaciones que practican la agricultura y ganadería de subsistencia. El deshielo de los polos derivará en la inundación progresiva de las costas y la pérdida de hábitat de sus pobladores. La reducción de las poblaciones de determinadas especies animales y vegetales repercute en la supervivencia de otras especies dependientes de estas, y la cadena de interdependencias arrastra a todo su ecosistema. Estos cambios dificultan la producción de alimentos para los seres humanos (Moreno, 2005 y Duarte, 2006).

De no reducir de una forma significativa las emisiones de gases de efecto invernadero la situación puede ser dramática. Pero una reducción significativa de emisiones en los países más ricos, que son los que más emiten y mayor responsabilidad histórica tienen, significa un cambio importante en los modos de producción, las tasas de ganancia, el consumo, el comercio y la movilidad en estos países.

El agotamiento de los recursos naturales

Nos encontramos ante lo que hace años Hubbert denominó el “pico del petróleo” (Hubbert, 1949), es decir, el momento en el que no se reponen con nuevos hallazgos las cantidades extraídas, al menos en las mismas condiciones de calidad y eficiencia energética. La propia Agencia Internacional de la Energía (AIE) ha manifestado que el pico del petróleo convencional se alcanzó en 2006. Cada vez se va agrandando



más la brecha entre una demanda creciente y unas reservas que se agotan y, cuya dificultad y coste de extracción, aumenta.

Muchos de los yacimientos actuales obligan a hacer prospecciones más profundas, a crear plataformas en medio del mar o a procesos de depuración muy costosos y arriesgados. Ante este horizonte de declive incluso las empresas petroleras empiezan a sopesar y poner en marcha fuentes de energía alternativas que permitan mantener el creciente consumo de energía, recurriendo por ejemplo a la energía solar, la eólica o a la biomasa. Sin embargo, ninguna de ellas tiene el poder energético de las energías fósiles. Sus tasas de retorno (la relación entre la energía que se invierte para producirla y la energía finalmente producida) son mucho menores. Eso sin contar con el sustrato físico de materiales, también finitos, necesario para fabricar los aparatos que permiten la captación y acumulación de energía (Ballenilla y Ballenilla, 2007).

La economía capitalista ha crecido a expensas de la energía barata y aparentemente inagotable que proporcionaba el petróleo (Naredo, 2006). Éste ha servido para mover máquinas e impulsar vehículos de automoción, para producir electricidad. Ha permitido que las personas puedan trabajar a decenas de kilómetros de su lugar de residencia y que se alimenten a diario con productos baratos cultivados en territorios lejanos. El petróleo es imprescindible en la agricultura intensiva y en la producción de insumos agrícolas, lo es también en la fabricación de ropas, casas, muebles, carreteras, envases, etc. Las grandes urbes son inviables sin energía abundante y barata. Vivimos en un mundo construido con petróleo y su agotamiento, queramos o no, modificará todo el modelo de vida.

No sólo se trata de la energía fósil, ya que a la velocidad a la que se están consumiendo, también otros recursos naturales, es incompatible con los ritmos que requiere la naturaleza para regenerarlos, por lo que ya ha comenzado a manifestarse la progresiva escasez de otros recursos imprescindibles para la vida como son el agua dulce, los bosques, la pesca, los suelos fértiles, la fauna salvaje o los arrecifes de coral.

La crisis social

El sistema económico basado en el crecimiento continuado se ha mostrado incapaz de satisfacer las necesidades vitales de la mayoría de la población. Hasta el presente los sectores sociales con más poder y más favorecidos han podido superar los límites de sus propios territorios recurriendo a la importación de biodiversidad y “servicios ambientales” de otras zonas del mundo poco degradadas y con abundancia de recursos. Pero esto está dejando de ser así, y estas áreas también se comienzan a deteriorar, agravando la situación de las poblaciones más empobrecidas del mundo que llevan ya décadas sufriendo esta guerra ambiental encubierta.

Son muy conocidos los datos que muestran las enormes desigualdades sociales entre el centro y la periferia en términos de renta. pero las diferencias en términos físicos son también enormes. Según el Informe Planeta Vivo (WWF, 2010: 38-39), se calcula que a cada persona le corresponden alrededor de 1,8 hectáreas globales de terrenos productivos por persona. Pues bien, la media de consumo mundial supera las 2,2 hectáreas y este consumo no es homogéneo. Mientras que en muchos países del Sur no se llega a

las 0,9, la ciudadanía de Estados Unidos consume en promedio 8,2 hectáreas per cápita, la canadiense 6,5, y la española unas 5,5 hectáreas.

Si toda la población del planeta utilizase los recursos naturales y los sumideros de residuos como la media de una persona española, harían falta más de tres planetas para poder sostener ese estilo de vida. Es la tónica de cualquier país desarrollado y pone de manifiesto la inviabilidad física de extender este modelo a todo el mundo.

El deterioro de los territorios que han habitado una buena parte de los pueblos del Sur durante miles de años y de sus condiciones básicas de existencia, han expulsado a las personas, obligando a unos movimientos migratorios sin precedentes. Muchos pueblos han sido desposeídos de su derecho a permanecer y se ven obligados a seguir la misma ruta que siguen las materias primas y los frutos de los monocultivos que se extraen de los lugares donde antes vivían: el viaje del Sur al Norte.

Además, las desigualdades dentro del propio Norte y el Sur son también relevantes. Las crisis y los planes de ajuste del FMI aplicados en Grecia, Italia, Portugal o España están creando enormes bolsas de pobreza, de exclusión y de privación de bienes básicos como la vivienda o la salud.

El deterioro ambiental impacta de lleno en las comunidades humanas y sus modos de vida. Martínez Alier (2004) muestra cómo en todos los lugares del mundo la irracional y creciente explotación de los recursos naturales no sólo da origen a problemas ambientales, sino también a numerosos y gravísimos conflictos sociales.

Una buena parte del bienestar que crea un modelo económico que ignora las dinámicas naturales y la equidad entre personas es engañoso. El progreso y el éxito económico en nuestro sistema cultural se suele medir por la cantidad de actividad económica en el mercado que tiene un país, ignorando los costes físicos y sociales reales de la producción y de la reproducción.

Esta forma de contabilizar la riqueza hace que se sumen en el lado positivo, y que cuenten como riqueza, cualquier producción y gasto, incluso los que son perjudiciales y los que se producen para paliar el deterioro. A la vez, se ocultan muchas producciones valiosas pero no monetizadas, al mismo tiempo que no resta lo que se destruye.

Las guerras, las enfermedades y el gasto farmacéutico, el incremento de tráfico motorizado o la construcción de infraestructuras suman en el PIB, mientras que la destrucción irreversible asociada a estos procesos no resta en ningún sitio.

Se podría esperar que esa sexta parte de la población mundial que vive en las zonas favorecidas del planeta a costa de los recursos de territorios lejanos disfrutara de la máxima calidad de vida. Sin embargo, después de algunas décadas de fuerte consumo de energía y materiales se observan numerosos problemas: impermeabilización del territorio, contaminación en las ciudades, incremento de las enfermedades



depresivas, estrés y ansiedad, fuerte simplificación de los ecosistemas, falta de seguridad alimentaria, dificultad de acceso a la vivienda, etc.

La creación de riqueza para las personas durante los períodos de crecimiento económico también tiene mucho de espejismo. Durante el periodo de mayor crecimiento económico del estado español, entre 1994 y 2007, mientras las personas tenían la percepción subjetiva de que prosperaban y aumentaba la riqueza, en realidad los salarios medios bajaban y el acceso a más bienes y servicios de consumo se producía a partir de endeudamiento de personas y empresas. Durante ese periodo de crecimiento, una ola de cemento sepultó buena parte del litoral dejando las costas plagadas de casas adosadas que tienen un nivel de ocupación de 22 días al año.

Una vez que la burbuja estalla, las reacciones de los gobiernos al servicio de los grandes capitales es favorecer el expolio de lo poco público que queda. Se recortan servicios públicos básicos para el bienestar de las personas y se transfieren esos servicios, que no se pueden dejar de hacer, al entorno de los hogares y, dadas las relaciones de poder que se dan en las familias, es muy probable que la mayor parte de la tensión y del ajuste caiga mayoritariamente sobre las mujeres.

Una economía en guerra con los territorios y los cuerpos

Naredo (2006) señala que, hasta la llegada de la Revolución Industrial, los hombres y las mujeres, al igual que el resto del mundo vivo, vivieron de los recursos que proporcionaba la fotosíntesis y de los materiales que encontraban en su entorno más próximo.

Los seres humanos aseguraban su supervivencia imitando el funcionamiento de la biosfera. La economía se basaba en el mantenimiento de la diversidad que existía. Todo era objeto de un uso posterior, en una cadena, un ciclo, que aseguraba la renovación de los materiales empleados. Los ritmos de vida eran los marcados por los ciclos de la naturaleza y éstos eran dinamizados por la energía del sol.

Las sociedades se alejaron del funcionamiento de la biosfera al comenzar a utilizar la energía de origen fósil para acelerar las extracciones y las producciones. La disponibilidad, primero de carbón, y luego de gas natural y petróleo, posibilitó un cambio profundo en el metabolismo económico y la posibilidad de superar los límites del territorio en el que se vivía mediante un sistema de transporte que permitía obtener energía, materiales y alimentación procedente de territorios lejanos.

Este crecimiento masivo, sin consideración de límites, apoyado en el manejo a gran escala de los stocks de los materiales contenidos en la corteza terrestre, conduce al deterioro del patrimonio natural que ha legado la evolución, tanto por la extracción de recursos no renovables, como por la generación de residuos, resultando en el extremo globalmente inviable.

Pero, además, el modelo socioeconómico capitalista no se ha expandido sólo a costa de los sistemas naturales, sino también a partir de la incautación de los tiempos de las personas para ponerlos al servicio

del mercado. Es evidente en el caso de las personas empleadas en el mercado laboral en el que venden su fuerza de trabajo a cambio de un salario. Sin embargo, la apropiación ha sido menos visible o totalmente invisible en lo referente a los tiempos dedicados a la reproducción social y mantenimiento de la vida cotidiana.

El cuidado de los cuerpos vulnerables constituye un elemento profundamente material e insoslayable para la supervivencia humana. Desde que nacemos somos radicalmente interdependientes. En la infancia más temprana, durante los períodos de enfermedad o en la vejez, nuestras vidas dependen materialmente de una gran cantidad de trabajo que otras personas dedican a cuidar y mantener nuestros cuerpos. En realidad somos interdependientes a lo largo de todo el ciclo vital, aunque sea en estos períodos cuando lo advertimos con más claridad. Por el hecho de vivir en sociedades patriarcales, son las mujeres las que asumen en mucha mayor medida este trabajo y lo realizan mayoritariamente en el ámbito privado de los hogares.

La larga concatenación de procesos complejos necesarios para que exista la vida humana ha recibido varios nombres: “trabajos reproductivos”, “trabajo doméstico”, “trabajo de cuidados”, “sus labores”, etc. Hemos optado por el término “trabajo de cuidados” porque incorpora, junto a los aspectos más materiales relacionados con el cuidado de los cuerpos vulnerables, una dimensión relacional y afectiva, que tienen que ver, de forma directa con el bienestar humano (Carrasco, 2009). Podríamos definir trabajo de cuidados como aquéllos destinados a satisfacer las necesidades del grupo, su supervivencia y reproducción.

Cuidar es hacerse cargo de los cuerpos sexuados y de las relaciones que los atraviesan (Precarias a la Deriva, 2004). Incorporar miradas feministas sobre la economía convencional, como vemos introduce dificultades de valoración que exigen la articulación de nuevos instrumentos de análisis y medida.

Aunque los economistas clásicos no concedieron a este esfuerzo ningún valor económico, al menos reconocieron la importancia del trabajo familiar doméstico y formularon el salario como el coste de reproducción histórico de la clase (Carrasco, 2009). Para ellos, existía una tensión al reconocer el valor del trabajo doméstico aunque no llegasen a incorporarlo en los marcos analíticos de la ciencia económica.

Esta contradicción desaparece, casi completamente, con la economía neoclásica que institucionaliza definitivamente la separación entre el espacio público y privado, entre la producción mercantil y la producción doméstica, quedando ésta última marginada e invisibilizada. Se apuntala así una noción de lo económico que no se ocupa de la división sexual del trabajo, ni reconoce el papel crucial del trabajo doméstico en relación con la reproducción del sistema capitalista.

Entre la sostenibilidad de la vida humana y el beneficio económico, nuestras sociedades patriarcales capitalistas han optado por éste último (Carrasco, 2009). La actividad mercantil se sitúa en el centro de la estructura socioeconómica, pero no considera ningún tipo de responsabilidad social en el mantenimiento de la vida. Esta responsabilidad, que no puede dejar de ejercerse si se quiere que la vida continúe, ha sido relegada a las esferas invisibilizadas de la economía del cuidado, donde se absorben las tensiones y el



conflicto permanece oculto (Pérez Orozco, 2006).

Una crisis de reproducción social

Del mismo modo que los materiales de la corteza terrestre son limitados y que la capacidad de los sumideros para absorber residuos no es infinita, los tiempos de las personas para trabajar tampoco lo son. Si la ignorancia de los límites biofísicos del planeta ha conducido a la profunda crisis ecológica que afrontamos, los cambios en la organización de los tiempos que aseguraban la atención a las necesidades humanas y la reproducción social, también ha provocado lo que desde algunos sectores del feminismo se ha denominado “crisis de los cuidados”.

Por crisis de los cuidados entendemos «el complejo proceso de desestabilización de un modelo previo de reparto de responsabilidades sobre los cuidados y la sostenibilidad de la vida, que conlleva una redistribución de las mismas y una reorganización de los trabajos de cuidados» (Pérez Orozco, 2007).

En las últimas décadas se han dado una serie de cambios estructurales que han alterado profundamente el modelo previo de reparto de las tareas domésticas y de cuidados que configura la base sobre la que se sostienen las estructuras económicas, el mercado laboral y el mantenimiento de la vida humana.

En primer lugar destaca el acceso de las mujeres al empleo remunerado dentro de un sistema patriarcal. La transformación de la identidad social femenina tendencialmente, ya no privilegia forzosamente a la familia como ámbito de autoreconocimiento y legitimación de su papel social. La posibilidad de que las mujeres sean sujetos políticos de derecho se percibe como algo vinculado a la consecución de independencia económica a través del empleo. El trabajo doméstico pasa a verse como una atadura del pasado de la que hay que huir lo más rápidamente que se pueda y la entrada de las mujeres en el espacio público del empleo no se ha visto acompañado de la “corresponsabilización” de los hombres en el trabajo de cuidados. Paralelamente a la disminución de los tiempos que se pueden dedicar a los cuidados, se han operado algunas transformaciones sociales que complican de forma importante la gestión de los mismos.

En primer lugar, el envejecimiento de la población y mantenimiento de la vida hasta edades muy avanzadas, en muchos casos en situaciones de fuerte dependencia física, exige una mayor dedicación a las personas mayores. En segundo lugar, aunque el número de niños y niñas ha disminuido, la destrucción de espacios públicos para el juego y la transformación de la calle en un lugar agresivo invadido por los coches, obligan a cuidar de una forma mucho más intensiva.

El modelo de ciudad y de progreso es concebido por personas que no comprenden la importancia del trabajo de cuidados ni la necesidad de realizar varias funciones simultáneamente en el mismo espacio que les caracteriza. Por ello la ordenación de territorio gestada dificulta el mantenimiento de esta actividad esencial y profundiza la “desresponsabilización” de los hombres como colectivo, poniendo la maquinaria de la edificación y del urbanismo al servicio del sistema económico. Con estas premisas, la ordenación del territorio se convertía en una nueva forma de agresión a las mujeres (Vega, 2004).

Muchas de las propuestas de las mujeres urbanistas son coincidentes con las que se realizan desde el movimiento ecologista. Aquel modelo de ciudad que se perfila como más adecuado para mantener el bienestar de las personas y garantizar la reproducción social, es también mejor para el conjunto de los ecosistemas urbanos.

En el marco de la crisis actual, la precarización laboral y la amenaza del paro obligan a plegarse a los ritmos y horarios que impone la empresa. La pérdida de redes sociales de apoyo mutuo fuerza a resolver los asuntos cotidianos de una forma mucho más individualizada con las dificultades añadidas que eso supone.

La crisis del sistema de cuidados que hasta el momento garantizaba el mantenimiento de las condiciones básicas de bienestar humano (que recaía fundamentalmente en las mujeres) se hace especialmente grave ante el progresivo desmantelamiento y privatización de los servicios sociales que trataban de paliar algunos de estos problemas. La reproducción social se relega al ámbito invisible del hogar en donde son mayoritariamente las mujeres quienes cargan con el peso del ajuste.

La lógica de los beneficios contra la lógica de una vida digna

En las sociedades capitalistas aquello que produce beneficio económico es prioritario frente a lo que beneficia a las personas. Y muchas veces ambas cosas no coinciden. La lógica que subyace al funcionamiento de lo vivo fricciona con la organización de un modelo económico que pretende ser hegemónico, y que se basa en la expansión y crecimiento permanente. La una pretende el mantenimiento de los procesos vitales y puede contribuir a la resolución de las necesidades humanas, mientras que la otra busca la concentración de poder y el beneficio desvinculados de criterios éticos. Existe un planteamiento paralelo si hablamos del mantenimiento del bienestar de las personas en el marco de éste sistema económico. Estamos de acuerdo con Piccio (1992) cuando afirma que existe una honda contradicción entre el proceso de reproducción de personas y el proceso de acumulación de capital. Los objetivos de ambas lógicas y las estrategias para lograrlos no son sólo diferentes, sino que muchas veces son difícilmente conciliables porque obedecen a prioridades muy distintas.

El hecho llamativo de que los seres humanos vivamos de espaldas a nuestra propia supervivencia tiene que ver con dos elementos articuladores de nuestra cultura: la desvalorización del trabajo de reproducción social que promueve el orden social patriarcal y el tratamiento que la cultura occidental y el capitalismo dan a la naturaleza como recurso susceptible de apropiación (Federeci, 2010).

La invisibilización de los trabajos sobre los que se asientan la supervivencia y la vida buena son herramientas que el patriarcado y el capitalismo moderno, dos sistemas que actúan de forma sinérgica, usan en su provecho.

El mercado se nos presenta como protagonista de la actividad humana, aunque su aportación a nuestra supervivencia es mucho menor que la que tiene el trabajo asociado a la reproducción social y las producciones de la naturaleza.



La economía de mercado se desentiende de las necesidades básicas de la sociedad. Entre la sostenibilidad de la vida humana y el beneficio económico, las sociedades occidentales han optado por este último. Esto significa que las personas no son el objetivo social prioritario, sino que están al servicio de la producción (Carrasco, 2009).

La valorización del cuidado lleva a la economía feminista a acuñar la idea de “sostenibilidad de la vida humana” (Carrasco, 2009:183) bajo un concepto que representa un proceso histórico complejo, dinámico y multidimensional de satisfacción de necesidades, que debe ser continuamente reconstruido y que requiere de recursos materiales, pero también de contextos y relaciones de cuidado, proporcionados, éstos, en gran medida por el trabajo no remunerado realizado en los hogares.

En nuestra opinión, este concepto se incluye dentro de la idea más amplia de sostenibilidad ecológica y social. Sostenibilidad supone, pues, una relación armónica entre humanidad y naturaleza, y entre humanas y humanos (Bosch et al., 2005).

El camino hacia la sostenibilidad

Nuestro modelo económico, al amparo del paradigma económico neoclásico, ha sido capaz de generar un enorme desarrollo industrial y abundancia de mercancías, pero lo ha hecho a costa de poner en peligro el futuro de la humanidad y de generar situaciones de miseria en gran parte del planeta.

Reducir el tamaño de una esfera económica que ha crecido sobre la extracción de minerales finitos y la generación de residuos crecientes no es una opción que podamos o no escoger. El agotamiento del petróleo y de los minerales, el cambio climático y los desórdenes en los ciclos naturales, van a obligar a ello. La humanidad va a tener que adaptarse en cualquier caso a vivir extrayendo menos de la Tierra, plegándose a lo que su producción cíclica puede dar y generando menos residuos. Esta adaptación puede producirse por la vía de la pelea feroz por el uso de los recursos decrecientes o mediante un proceso de reajuste decidido y anticipado con criterios de equidad.

Una reducción de las extracciones de la biosfera obliga a “descolonizar el imaginario económico” (Latouche, 2008) y a cambiar la mirada sobre la realidad; así como, obliga a promover una cultura de la suficiencia y de la autocontención en lo material, a cambiar los patrones de consumo, a reducir drásticamente la extracción de materiales y el consumo de energía, a apostar por las economías locales y los circuitos cortos de comercialización, a restaurar una buena parte de la agricultura campesina, a disminuir el transporte y la velocidad, a aprender de la sabiduría acumulada en las culturas sostenibles y a situar el cuidado de las personas en el centro del interés. Todo ello son algunas de las líneas directrices del tránsito desde la sociedad del crecimiento hacia otro modelo, en el que la vida humana digna se reconozca como parte de la biosfera.

En definitiva, se trata de salir de la lógica androcéntrica y situar a la actual economía hipertrofiada en un plano diferente, a la vez que se obliga a responder a las preguntas que realiza la economía feminista: ¿qué

necesidades hay que satisfacer? ¿Cuáles son las producciones necesarias para que se puedan satisfacer? ¿Cuáles son los trabajos socialmente necesarios para ello? No hay recetas para responder a ello, pero sí existe un conjunto de criterios claros; de caminos posibles para superar muchas de las contradicciones. Ello, implica cambiar la mirada sobre la realidad y desprenderse de un modo de vida incompatible con el planeta. Es decir, se trata de buscar nuevas formas de socialización, de organización social y económica que permitan librarse de un modelo de desarrollo que prioriza los beneficios monetarios sobre el mantenimiento de la vida.

Cambiar el modelo de producción

Para convertir a la producción en una categoría ligada al mantenimiento de la vida y no a su destrucción, es preciso repensar qué se produce, cómo y cuánto se produce. Desde esta perspectiva es posible promover aquellas actividades y sectores que generen bienes y servicios que no sean incompatibles con la salud de los ecosistemas. La agroecología, la pesca sostenible, la rehabilitación energética de la edificación, las energías renovables, el transporte público o los servicios sociocomunitarios públicos pueden ser algunos de estos sectores a impulsar.

Sobre los modelos de producción, Riechmann expone que la naturaleza nos proporciona el modelo para una economía sostenible y de alta productividad. Él escribe, la economía de la naturaleza es «cíclica, totalmente renovable y autorreproductiva, sin residuos, y cuya fuente de energía es inagotable en términos humanos: la energía solar en sus diversas manifestaciones (que incluye, por ejemplo, el viento y las olas). En esta economía cíclica natural cada residuo de un proceso se convierte en la materia prima de otro: los ciclos se cierran. » (Riechmann, 2005b:98)

Así, de cara a favorecer el cierre de ciclos de materiales en el proceso económico-productivo, Naredo plantea que, además de registrarse los costes de la extracción y del manejo de los minerales de la corteza terrestre, también deben *consignarse los costes de reposición*, es decir de transformación de los residuos en recursos naturales ya que, de lo contrario, se favorece el deterioro del patrimonio natural (Naredo, 2006).

Es también una cuestión importante la extensión de la vida útil de todos los bienes producidos y la eliminación de las prácticas de obsolescencia programada.

Además de estas propuestas se podría intervenir en otras esferas de cara a favorecer el cambio del modelo de producción. Una línea de cambio sería la de la *fiscalidad ecológica*, con el fin de cambiar la base de unos impuestos que tributan en base al valor añadido mercantil, hacia unos que fiscalizarán el flujo material de producción: el que se produce desde la extracción de recursos hasta su posterior vuelta como residuos, pasando por su uso como insumos productivos.

Otras líneas de cambio serían, la promoción de los mercados locales y regionales, pues en un mundo con las fuentes energéticas de origen fósil en declive y con una urgente necesidad de reducir emisiones



de gases de efecto invernadero, la producción y la distribución de proximidad serán una necesidad. Además, en este ámbito, también resulta esencial exigir el *principio de precaución*, de forma que ni se comercialicen ni se difundan tecnologías o productos, sin que se haya demostrado, de forma convincente, que no son nocivos para el medio y para las personas. En la actualidad más bien ocurre lo contrario, ya que las “innovaciones” que se imponen, se presuponen inocuas, hasta que no se demuestre lo contrario.

No sólo basta saber qué y cómo producir. Es preciso también fijarse en cuánto es posible producir. En este sentido, es importante introducir políticas de gestión de la demanda, sobre todo encaminadas a reducir el consumo en los países del Norte (y en aquellos focos y sectores sociales que sobreconsumen en el Sur), de forma que se logre una reducción neta de la cantidad de materiales y residuos que, hoy, pone en juego el metabolismo económico. En este sentido, existen, ya, algunas iniciativas encaminadas a estudiar la puesta en marcha la regulación de una huella ecológica de consumo máximo por persona en forma de “tarjeta de débito de impactos”.

Todas estas propuestas encaminadas hacia la mejora de ecoeficiencia son condición necesaria para la sostenibilidad, pero no suficiente. Es por ello, preciso combinarla con otras medidas, como son las propuestas de los párrafos que siguen.

Poner límites a la creación de dinero

Cara a limitar la acumulación y a reducir gradientes de desigualdad es fundamental modificar el sistema monetario internacional, para establecer regulaciones que limiten la expansión financiera globalizada. Se debería lograr regular la dimensión de los bancos, controlar su actividad, aumentar su coeficiente de caja, limitar las posibilidades de creación de dinero financiero y dinero bancario y suprimir los paraísos fiscales, con el fin de que no constituyan vías de escape para que los oligarcas sitúen su patrimonio y negocios fuera de las leyes estatales.

Se trata de re-vincular la oferta monetaria a su base económica real, con el fin de que esta oferta ayude a incrementar la ecoeficiencia. Es decir, articular una política monetaria, que más allá de ser instrumento de estímulo o freno a la demanda, fuera también gestora de esa demanda. Existen algunos trabajos que se están desarrollando para proponer el anclaje de las monedas a valores físicos como una bolsa de materias primas (Riechmann coord., 2012).

Reconfiguración del modelo de trabajo

El gran escollo que se suele plantear al hablar de transición hacia un estilo una vida mucho más austero es el del empleo. Históricamente, la destrucción de empleo ha venido en los momentos de recesión económica y son éstos los peores momentos para hablar de actividades económicas no deseables. Sin embargo, si atendemos a los límites del planeta, e incluso al bienestar humano, algunas actividades deben decrecer porque son dañinas para el conjunto de la vida. El mantenimiento de los puestos de trabajo no puede ser el único principio a la hora de valorar los cambios necesarios en el tejido productivo.

Los empleos en sectores o actividades que no son socialmente deseables, como son la fabricación de armamento, las centrales nucleares, el sector del automóvil o los empleos que se han creado alrededor de las burbujas financiera e inmobiliaria, no deben mantenerse. Las que sí son necesarias son las personas que desempeñan esos trabajos y, por tanto, el progresivo desmantelamiento de determinados sectores tendría que ir acompañado por un plan de reestructuración y fuertes coberturas sociales públicas que permitan transiciones justas hacia otro modelo productivo.

Pero, cara a reconfigurar el modelo de trabajo, es sobre todo preciso incorporar, visibilizar y dar valor a todos los trabajos, también a los no remunerados e imprescindibles para el bienestar humano. Es preciso reconocer como trabajo aquel que permite la reproducción social en el ámbito de los hogares, y no basta que este trabajo se reconozca como importante, sino que debe trastocar el modelo de división sexual del trabajo propio del patriarcado y repartirse entre mujeres y hombres.

Si relacionamos los diferentes trabajos con su aportación al bienestar de las personas, nos encontramos con que el trabajo de cuidados ocupa uno de los lugares prioritarios. Poniendo la conservación de la vida en el centro, la esfera de la reproducción social y el ámbito de las “producciones del hogar” dejan de ser invisibles y se convierten en núcleos económicos de primer orden.

El trabajo de cuidados muchas veces es penoso. Como es inevitable e imprescindible, lo justo sería su reparto. Los hombres y la sociedad en su conjunto se tienen que hacer responsable de sostener la vida humana.

Igualdad y distribución de la pobreza

En un planeta físicamente limitado, en el que un crecimiento económico ilimitado no es posible, el bienestar para todas las personas se relaciona directamente con la distribución y reparto de la riqueza. Si no es posible extender los niveles de consumo material medio de las personas del Norte global a todas las que habitan el mundo, el acceso a niveles de vida dignos de una buena parte de la población pasa, tanto por una reducción drástica de los consumos de aquellos que más presión material ejercen sobre los territorios con sus estilos de vida, como por una redistribución justa de la riqueza.

Rentas mínimas, rentas máximas, una fiscalidad progresiva, etc. La política económica ha desarrollado múltiples instrumentos para repartir la riqueza (tierra, trabajo y capital) que están absolutamente vigentes en el momento actual.

Reducir las desigualdades, cuando no es deseable ni posible ampliar la esfera material de la economía, nos sumerge en el debate sobre la propiedad. Nos encontramos en una sociedad que defiende la igualdad de derechos entre las personas y, sin embargo, asume con naturalidad enormes diferencias en lo relativo a la propiedad que impiden que haya personas que accedan a los mínimos vitales. En una cultura de la sostenibilidad habría que diferenciar, por ejemplo, entre la propiedad ligada al uso de la vivienda o el trabajo de la tierra, de la ligada a la acumulación y poner coto a la última.



La exploración de propuestas como la renta básica de ciudadanía o los sueldos complementarios se hace urgente. Igualmente sería interesante considerar la posibilidad de establecer una renta máxima. Del mismo modo que existen muchos empleos precarios e insuficientemente remunerados, hay personas que podrían disminuir el salario neto sin que se viesan afectadas sus condiciones de vida.

Mimar las experiencias alternativas

Trabajar por el cambio del modelo actual hacia otro que sitúe la sostenibilidad de la vida humana y natural como eje central no es incompatible con la puesta en práctica de experiencias e iniciativas alternativas.

Durante los últimos años han proliferado múltiples experiencias que intentan ensayar modos alternativos de producir, cuidar o distribuir, de gestionar la propiedad, de financiar proyectos y a colectivos, etc.

Las personas organizadas en cooperativas de consumo agroecológico en todo el Estado se cuentan por miles; existen cooperativas de servicios financieros como Coop 57, que ya cuentan con más de 15 años de vida y con unas cantidades de dinero prestado nada despreciables; existen redes de cuidados compartidos que resuelven necesidades de atención a niños y niñas; residencias de mayores autogestionadas basadas en el apoyo mutuo; proyectos de cooperativas integrales y mercado social; medios de comunicación alternativos; software libre que ha sido capaz de plantarle cara a Microsoft, etc.

Estas experiencias constituyen verdaderos laboratorios sociales, a la vez que satisfacen las necesidades concretas de quienes participan en ellas. Cuidar y mimar estos proyectos, aunque sean pequeños y no supongan una alternativa global, es importante. No es incompatible apoyarlas y además seguir haciendo propuesta en los niveles más macro.

Las dimensiones ecológica y feminista son imprescindibles en la economía política. Sin ellas, es casi imposible alumbrar un modelo compatible con la biosfera y que trate de dar respuesta a todas las diferentes formas de desigualdad. Ambos enfoques propugnan una producción ligada al mantenimiento de la vida y un modelo de organización económica que coloque a esa misma vida en el centro.

Desde múltiples ámbitos de pensamiento crítico hay elaboradas propuestas viables, quizás no bien interconectadas, pero con posibilidad de hacerlo. Ahí tenemos una importante tarea: la de superar las visiones parciales, integrándolas en un relato común.

Sin embargo, el gran reto reside en afrontar la desigual correlación de fuerzas entre la ofensiva neoliberal y una, aún, insuficiente respuesta social. El gran problema, a nuestro juicio, es el enorme desnivel que hay entre la dureza de los ajustes que vivimos y la capacidad para hacerles frente. Hoy nos falta poder político para forzar el cambio.

La clave está en poder articular un movimiento social que sume, aglutine y sea capaz de frenar la apisonadora neoliberal y construir otro modelo alternativo. Esa es, a nuestro juicio, la única salida. En los últimos años estamos asistiendo a una importante emergencia de movimientos sociales e iniciativas

que van en esta dirección. Impulsar y alentar desde donde cada cual se encuentre mejor, ya sea una cooperativa de consumo, una asociación de vecinos, el movimiento de estudiantes o un colectivo de mujeres es el gran reto. Ahí es donde ya están, ya estamos, muchas personas.



Bibliografía

Ballenilla, M. y Ballenilla, F. (2007). *La Tasa de Retorno Energético. El Ecologista*, nº 55, pp. 24-28.

Bosch, A., Carrasco, C. y Grau, E. (2005). *Verde que te quiero violeta. Encuentros y desencuentros entre feminismo y ecologismo*. En E. Tello, *La historia cuenta*. Madrid: Ediciones El Viejo Topo, pp. 321-346.

Carrasco C. (2009). Tiempos y trabajo desde la experiencia femenina. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, nº 108, pp. 45-54.

Duarte, C. (coord.) (2006). *Cambio Global. Impactos de la actividad humana sobre el sistema Tierra*. Madrid: CSIC.

Federeci, S. (2010) *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Madrid: Traficantes de Sueños.

Fernández Durán, R. (2010). *El Antropoceno: la crisis ecológica se hace mundial. La expansión del capitalismo global choca con la Biosfera*. Madrid: Virus y Libros en Acción (Coeditores).

García, E. (2005). *El Cambio más allá de los límites al crecimiento: un nuevo referente para el realismo en la sociología ecológica*. Universidad de Valencia: Tilde.

García E. (2004). *Medio ambiente, y sociedad: la civilización y los límites del planeta*. Madrid: Editorial Alianza Ensayo.

Hubbert, K. (1949). Energy from Fossil Fuels. *Science*, vol. 199, pp. 103-109.



Latouche, S. (2008). *La apuesta por el decrecimiento*. Barcelona: Icaria.

Margulis L. y Sagan D. (1995). *Microcosmos: Cuatro mil millones de años de evolución desde nuestros ancestros microbianos*. Barcelona: Tusquets Editores.

Martínez Alier J. (2004). *El ecologismo de los pobres: conflictos ambientales y lenguajes de valoración*. Barcelona: Icaria.

Meadows, D. H. (1972). *Los límites al crecimiento: informe al Club de Roma sobre el predicamento de la humanidad*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Meadows, D., Randers, J. y Meadows, D. (2004). *Limits to growth: the 30 years update*. White River Junction (UT) Chelsea: Green.

Moreno, J. M. (coord.) (2005). *Principales conclusiones de la evaluación preliminar de los impactos en España por efecto del cambio climático*. Madrid: Ministerio de Medio Ambiente.

Naredo J. M. (2006). *Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas*. Madrid: Siglo XXI.

Oberhuber, T. (2004). Camino de la sexta gran extinción en Ecologista. *Ecologistas en Acción*, nº 41.

Pérez Orozco, A. (2006). *Perspectivas feministas en torno a la economía: el caso de los cuidados*. Madrid: Consejo Económico y Social, Colección Estudios, 190.

— (2007). Amenaza tormenta: la crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico. *Revista de Economía Crítica*, nº 5, pp. 7-37.

Picco (1992). *Social Reproduction: the political economy of Labour*. Market Cambridge: University Press

Precarias a la deriva (2004). *A la deriva por los circuitos de la precariedad femenina*. Madrid: Traficantes de Sueños.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo en México (2008). *Guía de Recursos de género para el cambio climático*. México: PNUD.



Riechmann, J. (2005). *Biomímesis. Ensayos sobre imitación de la naturaleza, ecosocialismo y autocontención*. Madrid: La Catarata.

— (2005b) *Sobre biomímesis y autolimitación*. ISEGORÍA nº 32, pp. 95-118.

— (coord.) (2012). *Meter al dinero en cintura. Propuestas para una moneda internacional basada en materias primas*. Barcelona: Icaria

Vega, P. (2004). Las mujeres y el deterioro ecológico provocado por el actual modelo territorial. *¿Cómplices o víctimas? El Ecologista*, nº 39, pp. 29-31.

WWF (2010). *Planeta Vivo. Informe 2010. Biodiversidad, biocapacidad y desarrollo*. Madrid: WWF España.



CRISIS, RECORTES, MÁS CRISIS

Nuria Alonso y David Trillo

EconoNuestra y Universidad Rey Juan Carlos de Madrid

Introducción

Con la crisis que estamos sufriendo en los últimos seis años se ha recuperado el protagonismo de la deuda pública y su sostenibilidad, de hecho, numerosos foros y medios de comunicación han ido sustituyendo los titulares sobre la crisis económica por los de “la crisis de la deuda soberana europea”. El hecho es que esta crisis sin precedentes en décadas está teniendo consecuencias devastadoras en la calidad de vida y de empleo de la ciudadanía y ha traído consigo el cuestionamiento del statu quo de derechos constitucionalmente reconocidos, como la sanidad o la educación. A través de este trabajo queremos mostrar una vez más la incongruencia de las medidas planteadas para combatir la crisis, como el recorte de gastos sociales o la reforma de los sistemas de seguridad social y de otros bienes preferentes, que están conduciendo a la economía a un camino de difícil retorno y que se basan en afirmaciones interesadamente falsas.

Debemos recordar que la crisis actual es la consecuencia de la crisis financiera que se produjo a mediados de 2007 en Estados Unidos y que se trasladó al resto del mundo desarrollado a lo largo de 2008, especialmente en el último tercio del año después de la quiebra de Lehman Brothers. La realidad actual de estancamiento y aumento de la desigualdad social queda como prueba histórica del estrepitoso fracaso de las recetas de liberalización y autorregulación de los mercados que caracterizan a la economía neoliberal.

La crisis vino precedida de un aumento de las desigualdades económicas, fruto de la acumulación de riqueza financiera y de las reducciones de impuestos en los sectores de mayor renta de la población, y del estancamiento en el crecimiento de la productividad, ligado tanto a la disminución de incentivos como a los intensos procesos de deslocalización industrial al calor de la globalización. Al mismo tiempo, el consumo privado y parte de la inversión se han sostenido con el aumento del crédito a las familias y a las empresas. Este modelo de crecimiento se ha revelado insostenible, dado que la acumulación de deuda ha terminado poniendo en dificultades a las mismas entidades financieras que se han beneficiado de la burbuja financiera.

No podemos olvidar que el origen de la crisis y de las políticas actuales se encuentra en los años ochenta, cuando las ideas neoliberales impregnaron las estrategias de gobierno de las economías desarrolladas; la fe ciega en los mercados se impuso y una ola de privatizaciones recorrió Europa. En el caso del sistema financiero, la desregulación permitió a las entidades ampliar tanto su dimensión espacial como el abanico de operaciones de bancos comerciales y bancos de inversión, sentando las bases para la crisis actual. En los años noventa, el objetivo de conseguir la unificación monetaria sacrificó el crecimiento en aras

de los objetivos de inflación, deuda pública y tipos de interés, que se hicieron gravitar en torno a los registros de Alemania. El corsé monetario para conseguir la unificación de las divisas en el euro ejerció una contracción sobre el crecimiento, dado que todo se sacrificó para conseguir los objetivos de Maastricht. A partir de 1995, la gran reducción de los tipos de interés, convergiendo con los alemanes, consiguió un efecto balsámico, por el efecto riqueza que supuso. La euforia financiera se desató con espectaculares subidas de las bolsas y el crédito comenzó su escalada.

Durante 2009 la recesión fue generalizada en la mayor parte de las economías más avanzadas. En aquel momento, la opinión pública y la mayor parte de los agentes y responsables políticos tenían claro que el origen de la crisis se encontraba en el mal comportamiento del sistema financiero y de los reguladores y supervisores, llegando incluso a plantearse una reforma drástica en de la arquitectura financiera internacional, del Fondo Monetario Internacional (FMI) e, incluso, se llegó a hablar de refundar el capitalismo.

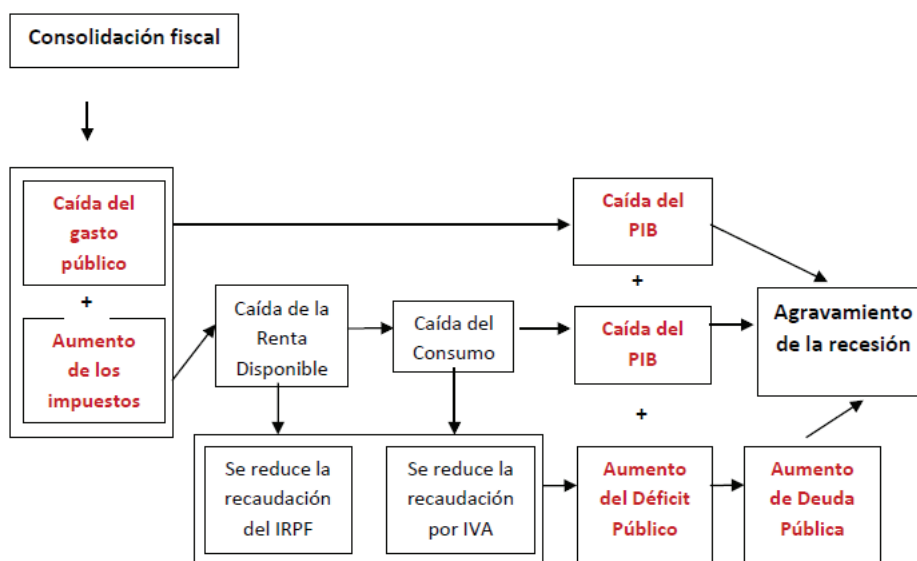
Sin embargo, a finales de 2009 las noticias que llegaban de Grecia facilitaron la excusa perfecta para dar un giro a los argumentos sobre la crisis que se habían manejado hasta ese momento y centrarlos en la problemática de los déficit públicos de los países. En el principio de 2010 se comenzó a generar una crisis de confianza sin precedentes con ataques especulativos a los bonos públicos de varios países, turbulencias en sus mercados financieros y bursátiles, etc.

La consecuencia de todo esto ha sido que los países se han visto forzados reducir su déficit público con drásticas reducciones del gasto público y aumento de los impuestos en un momento en el que no se había iniciado o consolidado la recuperación económica. En el Cuadro 1 se recoge un esquema del efecto contractivo de la consolidación fiscal y que se adapta con bastante fidelidad a lo que ha ocurrido en España en la “segunda etapa de la crisis”, especialmente en 2011, 2012 y el momento actual.



CUADRO 1. EFECTOS NEGATIVOS DE LA CONSOLIDACIÓN FISCAL.

Figura 1. Efectos negativos de la consolidación fiscal



Fuente: Fundación IDEAS

Fuente: Fundación Ideas

Las políticas de austeridad han puesto de manifiesto las contradicciones entre los grupos que las respaldan. Por un lado, permiten romper la barrera de contención de los movimientos ciudadanos a favor de servicios universales de calidad. Pero, por otro lado, conducen a alargar el periodo de recesión o de estancamiento económico, con la consiguiente pérdida de oportunidades de negocios empresariales o expectativa de beneficios. La posible recuperación de las bolsas ayudará a no continuar deteriorando la situación patrimonial de muchos inversores, pero no será sostenible a largo plazo sino no se recupera el crecimiento del empleo. En cualquier caso no debería ser un factor para el entusiasmo, puesto que la distribución de la renta y el empleo continúan empeorando.

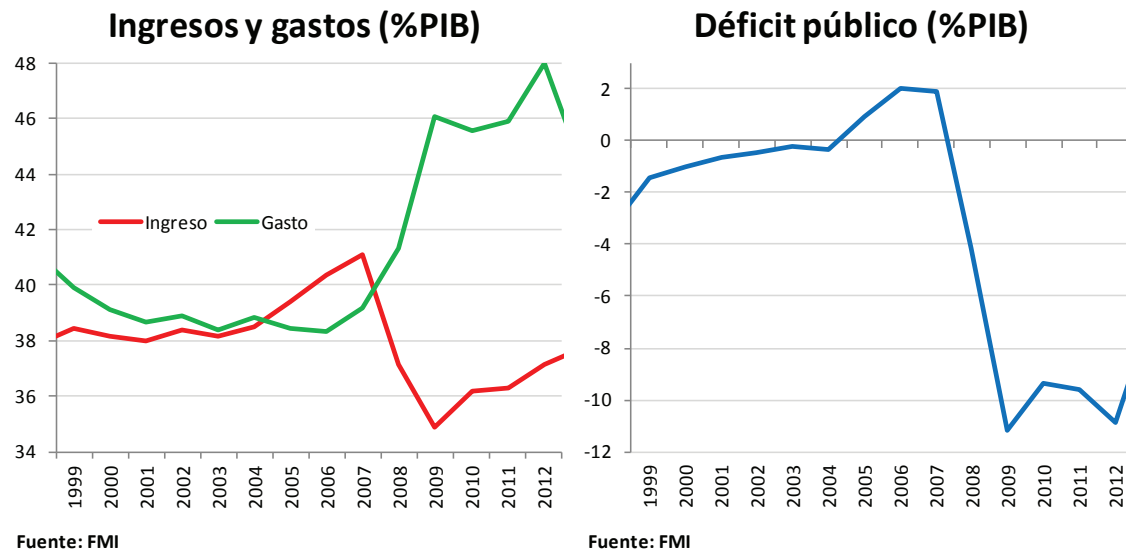
Origen del déficit público

El estallido de la crisis financiera en Estados Unidos fue el catalizador de la crisis en Europa; la reacción de los bancos siguió el guion establecido, similar al de otras crisis. A una burbuja de crédito le sigue una contracción violenta de la oferta crediticia. Las empresas y familias, fuertemente apalancadas, reaccionan también siguiendo el guión. Las familias, reduciendo el gasto, y las empresas, reduciendo la actividad y despidiendo a millones de trabajadores.

La crisis económica estaba servida. La contracción económica originó la caída de los ingresos fiscales, que, con el mantenimiento del gasto público corriente, más el gasto adicional para los desempleados y las enormes ayudas para las diferentes fórmulas de rescate de las entidades financieras, disparó las necesidades de financiación de los gobiernos. En los gráficos 1 y 2 se muestra este fenómeno de grandes

movimientos en sentido opuesto de ingresos y gastos que traen consigo que en 2007 se registrara una capacidad de financiación del 2% del PIB y se pasara en 2009 a una necesidad de financiación de más de un 11% del PIB.

GRÁFICOS 1 Y 2. INGRESOS Y GASTOS PÚBLICOS



La cuestión es que se ha generalizado en la opinión pública y en foros de diferente órbita ideológica la idea de que no hay otra opción que las políticas de ajuste, que tenemos un nivel de deuda insostenible, fruto del despilfarro, de que hemos “vivido por encima de nuestras posibilidades” y de que es imposible mantener el nivel de protección social porque el gasto es elevado porque el sector público lo gasta de manera ineficiente.

El que se ha producido déficit público elevado es incuestionable, pero es imprescindible analizar el origen del déficit público, es decir, analizar si se debe a una reducción de los ingresos o a un exceso de gasto (o a ambos) y qué componente cíclico tiene. Respecto a los ingresos, habrá que tener en cuenta el efecto cíclico en los ingresos y si existe una debilidad del sistema fiscal; ver cuál es la influencia del poder económico sobre los gobiernos; si hay una elevada evasión fiscal, paraísos fiscales y economía sumergida; si hay una política fiscal favorable a la inversión extranjera, a los beneficios empresariales, a los rendimientos de instrumentos financieros.

Cuando se analiza el exceso de gasto es preciso ver si es un gasto de “calidad” que se dedica a mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos o a mejorar la capacidad productiva del país, esto es, por inversiones infraestructuras de contrastada utilidad pública, centros públicos de I+D+i, sanidad, enseñanza, reformas institucionales, etc. o por gastos improductivos o dedicados a favorecer los beneficios del sector privado más que el bien común o, peor aún, por gastos que tienen su origen en un alto nivel de corrupción. También es necesario identificar la carga financiera por la existencia de una elevada deuda pública o de una alta remuneración de la misma.

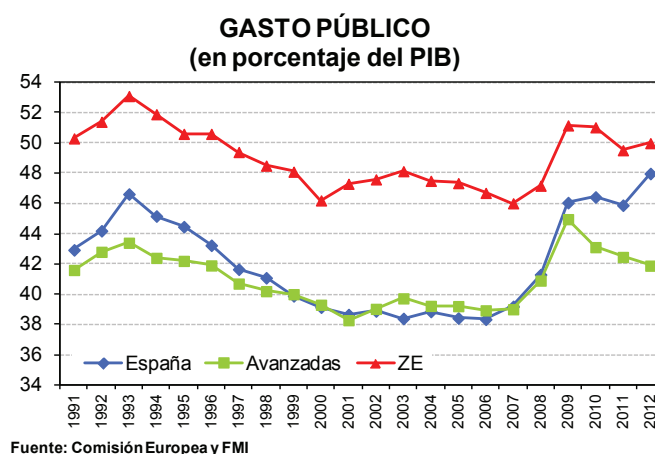


¿Es cierto que gastamos mucho?

España inició su andadura democrática con una estructura económica y de funcionamiento del sector público y otras instituciones completamente anacrónica y alejada de los países de nuestro entorno. A lo largo de la década de los 80, especialmente a partir de 1984, se produce un despegue económico que lleva aparejado un importante cambio en la estructura de ingresos y gastos públicos. La consecuencia fue que en el inicio de la década de los 90 (véase el Gráfico 3) habíamos conseguido un tamaño del sector público similar al de la media de las economías más avanzadas⁴³, aunque todavía muy alejado del nivel de prestaciones de los países europeos con mejor cobertura del Estado del Bienestar.

A partir de ese momento, el gasto público en España se ha situado en niveles similares a la media de las economías más avanzadas. Sólo se separa de dicho nivel, para superar la media de los países más avanzados, a partir del inicio de la segunda etapa de la crisis, cuando paradójicamente se están produciendo recortes de gasto social de importante cuantía. Una parte de esta explicación se encuentra en la propia dinámica de los indicadores: en una etapa de recesión tan grave el crecimiento del PIB corriente (debido a la caída de la producción y al estancamiento de los precios que incluso han llegado a registrar tasas de crecimiento negativas) registra tasas negativas⁴⁴, por lo que el indicador crece aunque se produzca una contracción del gasto, siempre que sea inferior a la caída del PIB.

GRÁFICO 3: GASTO PÚBLICO EN PORCENTAJE DEL PIB



Por otra parte, pese a que la percepción de los ciudadanos (informados o no) es que se está produciendo un imprescindible recorte del gasto no es cierto que se estén reduciendo todos los componentes del gasto. De hecho, en 2012 el gasto en porcentaje del PIB sube 2,1 puntos porcentuales y crece un 2,8%, lo que supone una ruptura de la contracción de los años anteriores. Si analizamos los componentes de gasto nos encontramos con una partida como la de “otro gasto de capital” cuyos datos se recogen en la Tabla 1.

⁴³ El agregado de las economías más avanzadas es el que establece en FMI que, según el último World Economic Outlook de 2013 está compuesta por 35 países.

⁴⁴ Según los datos del FMI, en España se han registrado tasas de crecimiento del PIB corriente negativas en el período 2009-2012 e, incluso, en la previsión de crecimiento de 2013.

TABLA 1: PARTIDA DESTINADA A "OTRO GASTO DE CAPITAL"

TABLA 1: PARTIDA DESTINADA A "OTRO GASTO DE CAPITAL"

	2008	2009	2010	2011	2012
m.m.euros	15,9	15,2	12,8	13,9	45,8
Crecimiento	8,9%	-4,4%	-15,8%	8,6%	229,5%
En % PIB	1,5	1,5	1,2	1,3	4,4

Fuente: Comisión Europea. GENERAL GOVERNMENT DATA 2013

En el año 2012 se han destinado más de 45 mil millones de euros a esa partida (con un incremento prodigioso), lo que supone aproximadamente el gasto en educación pública en España, un 4,4% del PIB. Dicha partida no es inversión pública, sino que recoge gastos teóricamente residuales como la variación de existencias, las transferencias de capital entregadas, adquisición de activos no financieros como tierra, activos intangibles como patentes o licencias y activos como metales o piedras preciosas, antigüedades, etc. La primera idea es que aquí se pueden estar recogiendo transferencias de financiación del FROB del Sareb para la adquisición de inmuebles, pero la dotación inicial del FROB fueron 9.000 millones de euros que se amplió en 6.000 millones adicionales por el Decreto-Ley 2/2012⁴⁵. Lo que está claro es que el gobierno ha gastado más de 45 mil millones de euros en alguna de las partidas anteriormente señaladas⁴⁶ que no parecen haber surtido ningún efecto favorable para la sociedad. Se trata de una partida inusualmente alta, con un crecimiento desproporcionado y cuyo contenido debería aclararse.

¿Es insostenible el gasto en bienes preferentes y prestaciones sociales?

Por otra parte, si analizamos los principales componentes del gasto relacionado con el Estado del Bienestar vemos que no hay un gasto excesivo o desproporcionado. Los gastos en bienes preferentes, es decir, bienes con unas determinadas características que justifican la intervención pública debido a que la asignación de los mismos por el mercado da lugar a un volumen de provisión insuficiente. El Estado asume la provisión pública del servicio, la garantía de su prestación, porque generan externalidades positivas no "internalizadas" en las estructura de los costes y beneficios o por problemas de información asimétrica; la sanidad y la educación son bienes preferentes por excelencia. Los argumentos de equidad también respaldan su provisión puesto que implican renta en especie para la población que no puede costearlo y favorecen la igualdad de oportunidades. En los gráficos 4 y 5 tenemos el gasto en sanidad y educación en porcentaje del PIB al inicio de los recortes y se ha señalado el dato correspondiente a España en rojo. Los datos hablan por sí solos, la sanidad española era entonces uno de los sistemas sanitarios con mayor

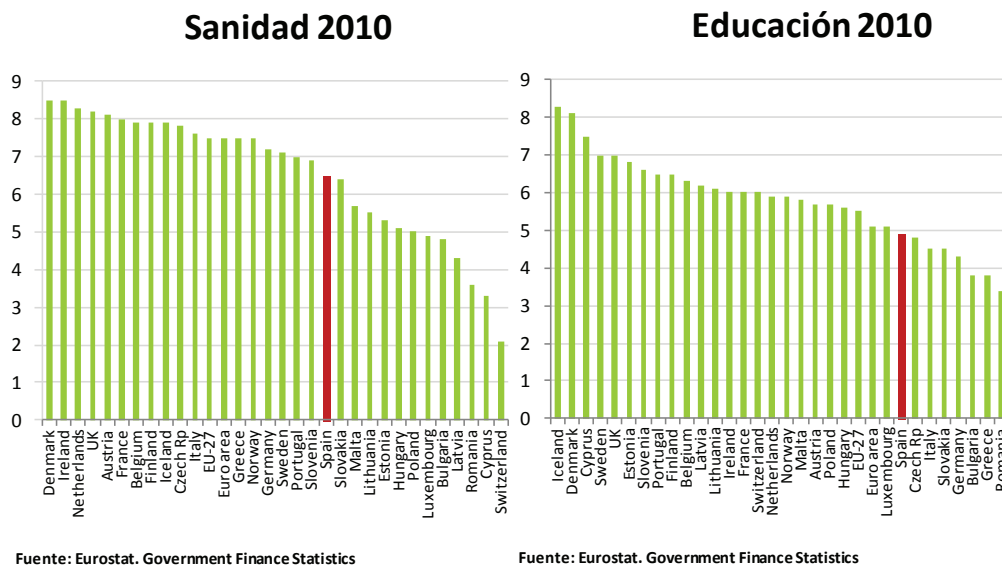
⁴⁵ No hay información sobre las cuentas de ninguna de las dos entidades, tan sólo algún comentario o nota de prensa sobre las cuentas anuales imprecisos en los que no aparecen cuentas.

⁴⁶ A nuestro juicio, un hecho como este justificaría una pregunta parlamentaria al gobierno pidiéndole explicaciones sobre el incremento de 31,9 m.m.€ de esta partida de gasto (prácticamente todo el recorte).



cobertura de la UE y tenía un nivel de gasto muy por debajo de la media, lo que en principio no indica que la gestión sea ineficiente⁴⁷; y en el caso de la educación España era el octavo país con menor gasto en educación e igualmente gastaba menos que la media de la UE.

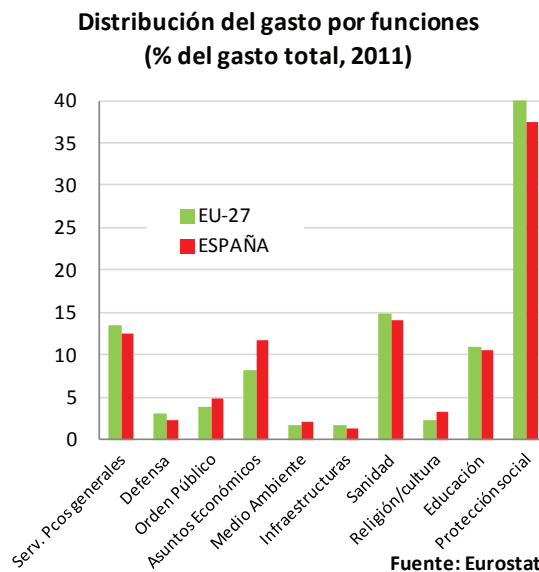
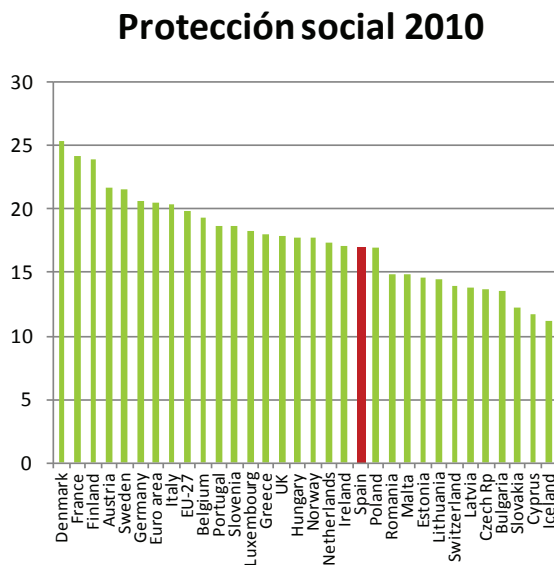
GRÁFICOS 4 Y 5: GASTO EN BIENES PREFERENTES



En el Gráfico 6 tenemos el gasto en protección social, que recoge las prestaciones monetarias de sustitución de rentas o de lucha contra la pobreza y la exclusión social, es decir, pensiones de jubilación, de enfermedad e incapacidad, prestación por desempleo, ayudas a familia e hijos, a obtención de vivienda, etc. También es este caso España se encuentra con un nivel de gasto en prestaciones sociales en porcentaje del PIB claramente por debajo de la media de la UE a pesar de que en 2010 ya se había producido una fuerte elevación del gasto en prestación por desempleo y el subsidio una vez extinguida la prestación.

⁴⁷ De hecho es un sistema de los más eficientes según Bloomberg. <http://www.bloomberg.com/visual-data/best-and-worst/most-efficient-health-care-countries>

GRÁFICO 6: GASTO EN PROTECCIÓN SOCIAL GRÁFICO 7: DISTRIBUCIÓN DEL GASTO TOTAL



Por último, en el Gráfico 7 se muestra la distribución porcentual de las distintas partidas de gasto en 2011⁴⁸. España dedica aproximadamente la misma proporción de gasto, pero hay algunas pequeñas diferencias como una proporción ligeramente inferior en servicios públicos generales (en este grupo se encuentra la investigación básica), defensa, sanidad o protección social y superior en orden público, asuntos económicos⁴⁹ y cultura, deportes y religión; en esta última partida sería interesante disponer de la información desagregada.

Debilidad de los ingresos

Si analizamos los ingresos públicos hay que destacar dos hechos: en primer lugar, el bajo nivel de ingresos públicos totales en España en el inicio de la crisis (el 41% del PIB frente al 45% de media de la eurozona) y, en segundo lugar, que la caída de la recaudación impositiva ha sido mucho más pronunciada en España que en el resto de los países. En el Gráfico 8 se recogen los ingresos impositivos en porcentaje del PIB en 2012 (la columna roja) y en 2007. No es casual que los países con mayores dificultades de financiación del déficit público son los que registren una debilidad impositiva mayor, tanto en términos absolutos como en la pérdida de ingresos en el período de crisis. Este hecho es lógico puesto que estamos hablando de los países con recesiones más profundas y prolongadas y, en consecuencia, con una mayor caída de recaudación impositiva; pero también es importante señalar que al menos Grecia, España e Irlanda (no tanto Portugal, Chipre o Italia) han llevado a cabo reformas impositivas que han reducido la capacidad de

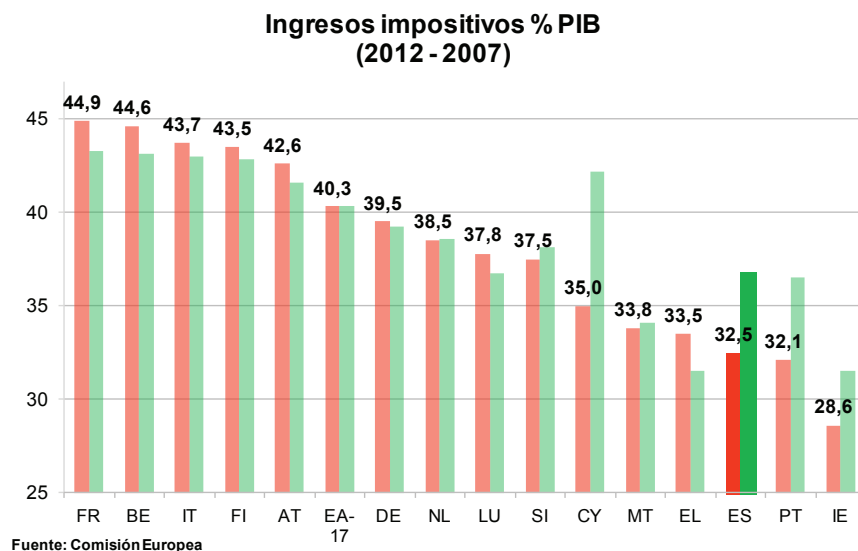
⁴⁸ Los datos que proporciona la Comisión Europea si llegan hasta 2011 en este caso.

⁴⁹ Esta partida recoge: Asuntos económicos, comerciales y laborales en general; agricultura, silvicultura, pesca y caza; combustibles y energía; minería, manufacturas y construcción; transporte; comunicaciones; otras industrias, etc.



ingreso y han aumentado el peso recaudatorio en la imposición indirecta dependiente del comportamiento del consumo.

GRÁFICO 8: INGRESOS IMPOSITIVOS



Impuesto de Sociedades

Una de las figuras impositivas que más repercusión ha tenido en la caída de los ingresos ha sido el Impuesto sobre Sociedades (IS). La gran acumulación de beneficios empresariales en los últimos años de la burbuja había traído consigo una recaudación del IS de un 4,8% del PIB en 2007. Con la crisis, en 2010 la recaudación cayó al 1,8% del PIB, una de las más bajas de la UE y ha supuesto una pérdida de recaudación respecto al nivel máximo de 2007 más de 20.000 millones de euros⁵⁰.

El motivo de una caída tan significativa de la recaudación no es tan sólo la caída de los beneficios empresariales, sino que se encuentra en una estructura del impuesto, en la que la cuota líquida se está muy alejada de lo que supondría la aplicación del tipo impositivo al resultado contable de la empresa. Los cambios normativos durante la crisis, que introducen entre otros supuestos la libertad plena de amortizaciones, han añadido gastos fiscalmente deducibles que minoran la capacidad recaudatoria del impuesto. Además, esta configuración normativa del impuesto favorece especialmente a las grandes empresas de tal modo que, como se muestra en la Tabla 2, en 2010 el tipo efectivo del IS sobre el resultado contable de las grandes empresas (grupos consolidados) fue un 5% y en las empresas individuales algo más del 15%⁵¹.

⁵⁰ Y según datos del Consejo General de Colegios de Economistas o del REAF (Registro de Economistas Asesores fiscales) la pérdida de recaudación en 2012 ha llegado a los 30.000 mill.€.

⁵¹ Lago (2012).

TABLA 2: TIPOS EFECTIVOS DEL IS, 2010.

TIPOS EFECTIVOS SEGÚN TIPO DE EMPRESA			
	Grupos Consolidados	Empresas Individuales	Total
Resultado contable	89.490	66.895	156.385
Correcciones resultado contable	-16.881	-3.879	-20.760
Ajustes consolidación	-40.440	—	-40.440
Compensación B. I. negativas anteriores	-3.983	-10.812	-14.795
Bases imponibles a tipo cero	—	-3.988	-3.988
Base imponible	28.186	48.216	76.402
Tipo íntegro (nominal)	30%	25%	—
Cuota íntegra	8.449	13.170	21.619
Deducciones	-3.953	-2.911	-6.864
Cuota líquida	4.496	10.259	14.755
Tipo efectivo sobre base imponible	16%	21,3%	19,3%
Tipo efectivo sobre resultado contable	5%	15,3%	9,4%

Elaboración propia con datos de la Agencia Tributaria. En millones de euros

Fraude fiscal, economía sumergida y paraísos fiscales

Uno de los elementos que en nuestra opinión más contribuyen a la fragilidad fiscal de la economía española es la existencia de una importante bolsa de economía sumergida y fraude fiscal. Según estimaciones del Consejo Económico y Social, el fraude fiscal alcanzó en España el 6% del PIB en 2012, a partir de los datos de la OCDE sobre economía sumergida, que para el caso español cifra en el 19,2% del PIB.

La cifras oscilan en ese orden de magnitud y “se puede establecer un consenso entre los distintos estudios para estimar la economía sumergida en España en un intervalo del 20% al 25% del PIB, compartiendo habitualmente los primeros puestos del ranking tras Grecia e Italia. En el lado opuesto figuran países como USA, Reino Unido, Japón, Austria y Suiza con cifras inferiores al 10% y Francia y Holanda, por debajo del 12%”⁵².

El fraude fiscal tiene “fuertes efectos distorsionadores” en la equidad, la progresividad y la distribución de la riqueza ya que, cuando mayor sea la cantidad defraudada, mayor será la carga fiscal para el resto de contribuyentes. Dado el esquema de funcionamiento de la estructura impositiva española y de la administración tributaria, los trabajadores por cuenta ajena cuentan en media con ingresos más bajos que los procedentes de otras fuentes de renta y tienen menos posibilidad de defraudación fiscal.

Es imprescindible, por tanto, una política decidida de lucha contra el fraude que mejore la capacidad

⁵² GESTHA (2011).



recaudatoria y de gestión de la Agencia Tributaria. El Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda (GESTHA) explica que el “uso intensivo y preeminente de las tecnologías de la información y la comunicación como paradigma exclusivo del sistema de gestión, a cuyos dictados se pliega toda la actividad” está limitando la inspección directa, la calidad de las actuaciones inspectoras y la investigación del fraude complejo.

La lucha contra el “desvío de fondos” hacia paraísos fiscales tiene una importante dimensión económica, por ser de un importe muy elevado para un gran número de empresas grandes y de grandes fortunas; financiera, porque el desvío de fondos se hace a través del sistema financiero y de instrumentos financieros⁵³; y política, porque su lucha requiere un esfuerzo político y la voluntad y coordinación internacional y multilateral de los gobiernos.

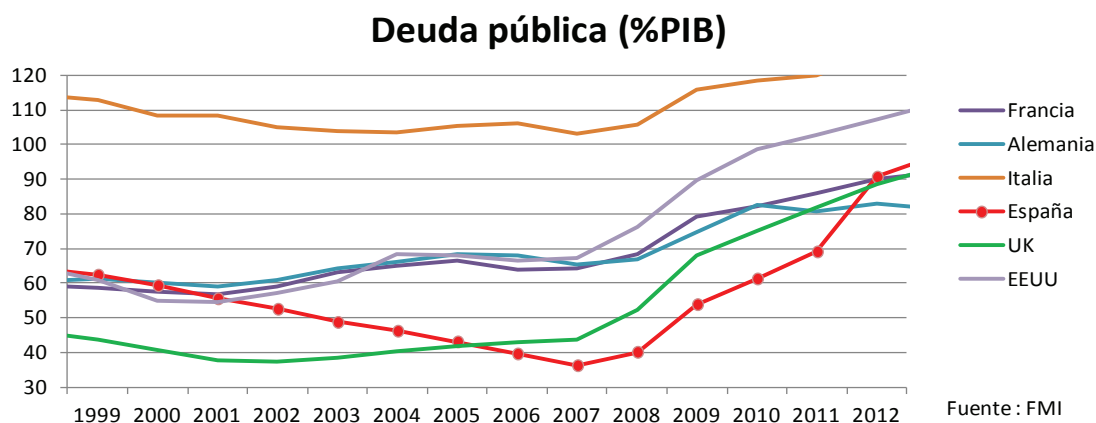
Deuda pública

Por último, aunque de manera muy breve, no queríamos finalizar este capítulo sin hacer una referencia a las afirmaciones sobre la “excesiva deuda pública y su insostenibilidad” que han sido claves para justificar las políticas de recortes que estamos sufriendo. En el Gráfico 9 se muestra el nivel de endeudamiento público en porcentaje del PIB en varios países de nuestro entorno y puede observarse cómo el nivel de deuda en España era el más bajo en el inicio de la crisis y, aunque ha sufrido un drástico aumento, en el momento actual está al nivel del Reino Unido, Alemania o Francia.

La idea de que los países con elevados niveles de deuda crecen menos parte del trabajo de Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff de mayo de 2010, en el que creen ver “evidencias” de que los elevados niveles de deuda pública —concretamente, una deuda pública bruta equivalente al 90% o más de la producción económica anual de un país— se asociaban con unos índices de crecimiento considerablemente más bajos. Un estudiante de Economía de la Universidad de Massachussets descubrió errores en la tabla de datos que los citados autores utilizaron en su estudio. Pero no solo era ese el problema, Krugman encendió la polémica señalando que el estudio no sirve para concluir exactamente que a mayor deuda menos crecimiento.

⁵³ En el artículo <http://econonuestra.org/es/actualidad/item/351-amnist%C3%ADa-fiscal-y-oficina-internacional-dos-caras-de-una-pol%C3%ADtica-marcadamente-regresiva.html> se analiza la problemática de los precios de transferencia vinculados a los paraísos fiscales.

GRÁFICO 9: DEUDA PÚBLICA



Conclusiones

A lo largo del capítulo se ha analiza el origen de las necesidades de financiación de las AAPP en España. El aumento del déficit y de la deuda pública es una consecuencia de la crisis, no es causa de la crisis, de manera que las políticas de ajuste presupuestario han conseguido múltiples efectos a cuál peor: ahogar aún más una demanda interna absolutamente deprimida y profundizar en la recesión y en la desigualdad económica y llevar a la pobreza y al sufrimiento a ciudadanos que tampoco disfrutaron de la bonanza anterior; y, por último, aprovechar el colapso para, con el manido argumento de la “ineficiencia del gasto público”, ceder la gestión de la prestación de servicios públicos a empresas que dudosamente conseguirán mejorar las condiciones del servicio y abaratar los costes. Las mal llamadas “políticas de austeridad” han conseguido que los gobiernos que aplican los ajustes hayan acabado en tiempo record con el principio de universalidad de los servicios públicos, aumentar el copago sanitario, incrementar exponencialmente las matrículas universitarias, introducir una reforma laboral agresiva a favor de los empresarios.

En consecuencia, en estos momentos se da la contradicción de que el empleo, la inversión y la solvencia de los bancos sólo pueden recuperarse a partir de una reactivación del crecimiento económico, pero ese proceso de crecimiento es imposible con la política de recortes de los gobiernos dictada bajo la obsesión de reducir drásticamente el déficit público. Al contrario, los recortes de gasto público lo que generan es una reducción de la demanda agregada, menos renta y menores ingresos fiscales, que merman la efectividad de los recortes y empujan más a la economía a la depresión y al aumento del paro. La reforma tributaria, basada en la imposición sobre el consumo, además de su regresividad inherente, actúa igualmente como catalizador procíclico de la recesión.



Bibliografía

Alonso, N. y Trillo, D. (2012) “Una visión de economía política de la gestión de la crisis”. *En ¿Otra política económica es posible? Dossieres EsF nº 7, octubre 2012.*

Comisión Europea (2013). *Report on Public finances in EMU. European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs, European Economy 4|2013.*

Díez, J.C. (2013). *Hay vida después de la crisis. Plaza&Janés Editores, 2013.*

GESTHA (2011). *Reducir el fraude fiscal y la economía sumergida. Una medida vital e imprescindible para superar la crisis. Informe publicado en <http://www.gestha.es/archivos/informacion/monograficos/2011/reducir-el-fraude-fiscal-y-la-economia-sumergida.pdf>*

Krugman, P (2012) *¡Acabad ya con esta crisis! Crítica 2012.*

Lago, M. (2012). *El Impuesto de Sociedades, principal responsable de la crisis fiscal española. Estudios de la Fundación 1º de Mayo, nº 59, noviembre de 2012.*

Martínez González-Tablas, A. (2011). “Contexto y dimensión financiera de la crisis”. *Revista de Economía Crítica nº 11, primer semestre de 2011.*

Stiglitz, J. (2012). *El precio de la desigualdad. Ed. Taurus.*

Vilariño, A. (2011). “Derivados”. *Revista de Economía Crítica nº 11, primer semestre de 2011.*

Vilariño, A. (2012). “La crisis financiera: orígenes y desencadenantes” en Gómez, P.J. (2011). *Economía política de la crisis, Editorial Complutense.*





¿CÓMO ESCAPAR DE LA TRAMPA DE LA AUSTERIDAD?⁵⁴

José Castro Caldas

Investigador del Centro de Estudios Sociales. Universidad de Coimbra

En diciembre de 2012, Eurostat anunció oficialmente que la Eurozona había vuelto a entrar en recesión, algo que era de esperar. Desde el punto de vista sur-Europeo, la recesión se veía venir desde mucho antes. Ya en el primer cuatrimestre de 2009, Grecia fue el primer país en volver a entrar en recesión, seguido por Portugal en el primer cuatrimestre de 2011. Chipre e Italia se unieron al grupo en el cuarto cuatrimestre del 2011 y España inmediatamente después, durante el primer cuatrimestre del 2012.

Esta recaída, causada por las políticas de austeridad en el sur, se está expandiendo a toda la eurozona. Pero, ¿convencerá esto a los partidarios de la austeridad, para cambiar de política? No lo creo. Y, aunque se diera este cambio, posiblemente después de las elecciones en Alemania, ya sería demasiado tarde para algunos países del sur de Europa. El tejido social de nuestras sociedades se está rompiendo y las instituciones políticas democráticas están debilitadas y puestas al límite de sus capacidades. Desde un punto de vista económico, social y político, lo peor aún está por venir y es nuestra responsabilidad intentar alertar a todo el mundo de ello.

La palabra “austeridad” se introdujo al debate público como sinónimo de conservadurismo fiscal y responsabilidad. Aplicar austeridad era la única actitud sensata ante el déficit presupuestario, la deuda pública que se había descontrolado y consecuentemente había desincentivado la compra de bonos públicos por parte de los inversores. Supuestamente, los gobiernos endeudados se volverían a ganar la confianza de “los mercados” a través de la austeridad.

En Portugal, sin embargo, la palabra “austeridad” ha perdido toda la connotación positiva que podía tener. En la actualidad, se ha convertido en sinónimo de aumento de impuestos, recorte de los salarios, de las pensiones y de las prestaciones sociales en general; de políticas que en definitiva están causando más desempleo y recesión. La experiencia ha llevado a la opinión pública a entender que la austeridad, aparte de ser cruel, es inútil, incluso para conseguir la consolidación fiscal y el control de la deuda pública. Parece ser que estamos atrapados en la “trampa” de la austeridad simplemente porque no existe ninguna otra salida fácil posible.

¿Cómo escapar de la “trampa” de la austeridad? Es el tema que abordaremos en este artículo. Para

⁵⁴ Artículo traducido por Lucas Vidal-Folch y Lorenzo Vidal-Folch. Agradecimientos por su colaboración en este libro.

poder responder a esta pregunta, es necesario revisar las explicaciones que se han dado con anterioridad sobre las causas de la crisis portuguesa, las consecuencias de la austeridad y las razones por las cuales ha fracasado en el cumplimiento de sus promesas de recuperación económica.

Se argumentará que la crisis portuguesa no es una simple crisis de la deuda soberana, sino una crisis de la deuda externa que principalmente involucra al sector privado. La raíz del problema del endeudamiento, iniciado a mediados de los años 90, es una combinación de crecimiento lento y de crédito barato, consecuencias de la exposición de la economía del país a la competencia a escala mundial y a los flujos globales de capital. También se argumentará que la estrategia de “devaluación interna”, presente en los paquetes de austeridad que se vienen implementando desde el primer cuatrimestre del 2010 y en el memorándum de la Troika, está condenando a la economía y sociedad portuguesa al subdesarrollo y la dependencia, y no a la recuperación a largo plazo.

Finalmente, la perspectivas para revertir esta tendencia, presente en toda la eurozona, pasan por escenarios de ruptura con la disciplina neoliberal y con el euro.

Las causas

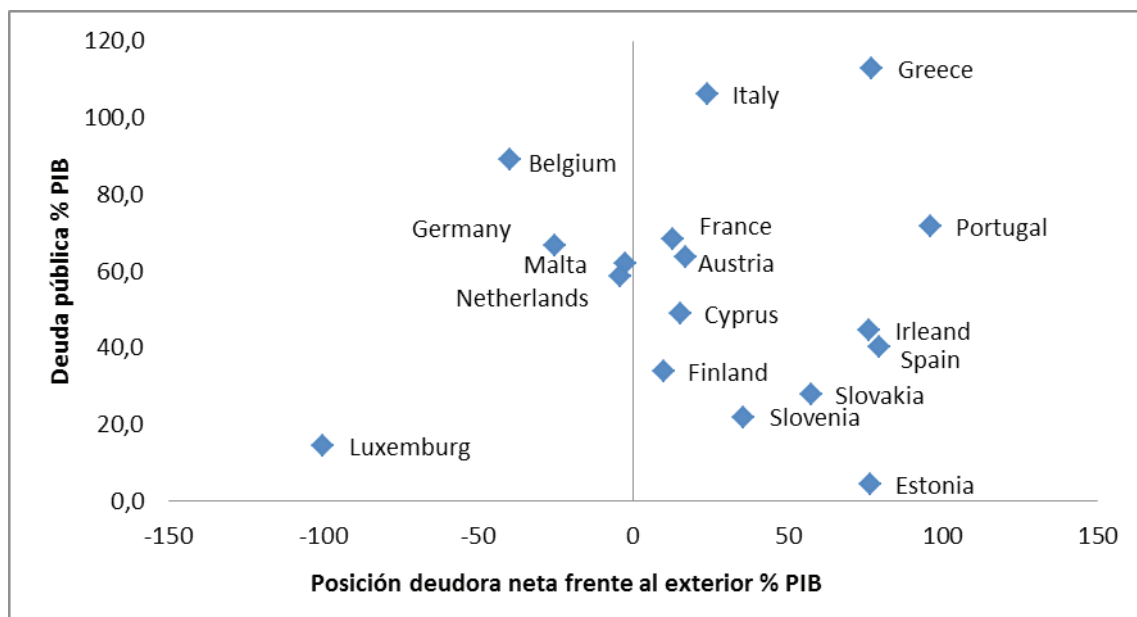
La entrada en la UE y en el euro fue recibida, por parte de la mayoría de los portugueses, como una promesa de prosperidad y de convergencia con los países del centro y norte de Europa, en cuanto al nivel de renta y a los patrones de consumo. Hasta principios del nuevo milenio, la realidad parecía confirmar estas perspectivas. Las primeras señales de alarma, sin embargo, ya se percibían en el año 2000. La economía portuguesa no crecía y el desempleo y el déficit por cuenta corriente subían. Hasta la irrupción de la crisis financiera del 2008, esta situación había sido relegada a un segundo plano la disponibilidad de crédito abundante y barato.

En retrospectiva, el fenómeno más relevante de la primera década del euro para Portugal no fue la convergencia con los patrones de los países del centro de Europa, sino el crecimiento lento, la inversión insuficiente, el endeudamiento y el desempleo.

Como podemos ver en el *Gráfico 1*, en el año 2008 Portugal era un país muy endeudado. Pero lo que más resalta no es la deuda pública sino la deuda externa pública y privada. La deuda pública como porcentaje del PIB de Portugal se acercaba a la media de la eurozona, sin embargo, la deuda externa se situaba primera en el *ranking*.



GRÁFICO 1: PAÍSES DE LA EUROZONA 2008, DEUDA PÚBLICA Y POSICIÓN DEUDORA NETA FRENTE AL EXTERIOR COMO % DEL PIB



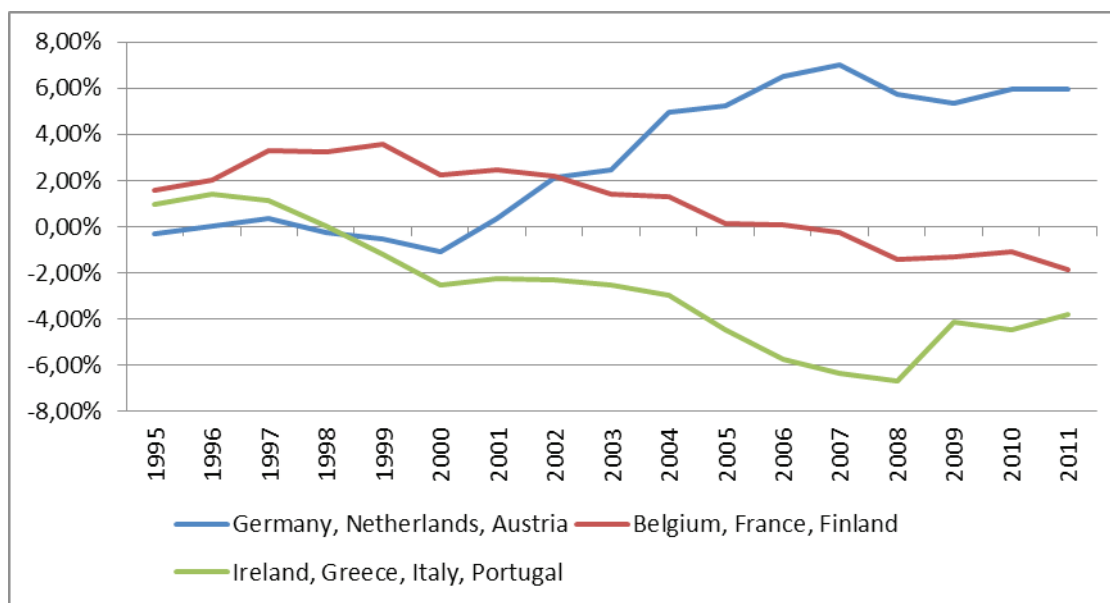
Fuente: Eurostat.

Lo que podría haber causado el creciente endeudamiento de la economía portuguesa desde mediados de los años 90, es la combinación de un rendimiento económico débil con la entrada de abundantes cantidades de crédito barato. A partir de la segunda mitad de los años 90, la economía portuguesa tuvo que asimilar de forma simultánea y repentina un tipo de cambio exageradamente alto, una exposición de la débil industria, agricultura y sector pesquero portugués a la competencia mundial, y la ampliación de la UE a los países del este. El resultado, que se notó de inmediato y a lo largo de la siguiente década, fue la paulatina destrucción de puestos de trabajo y de la capacidad productiva, además de una creciente dependencia de las importaciones.

La modernización que se dio en nuevos sectores y en los sectores tradicionales, fue totalmente insuficiente para compensar la decadencia de la antigua industria. El resultado no fue una recesión, sino un estancamiento, ya que la gran inyección de crédito barato permitió sostener la demanda interna y expandir los sectores que estaban protegidos de la competencia internacional. Esto tuvo lugar en detrimento del equilibrio de la balanza por cuenta corriente.

Este proceso, tal como resalta el *Manifiesto de Econonuestra*, fue similar en toda la “periferia” de la eurozona.

GRÁFICO 2: CUENTA CORRIENTE COMO % DEL PIB



Fuente: Eurostat

De hecho, la Unión Monetaria Europea (UME) produjo una gran división en la eurozona. Partiendo de una posición relativamente equilibrada en la segunda mitad de los años 90, a principios del milenio la eurozona ya estaba fracturada; una zona de moneda única con un grupo de países con economías excedentarias – Alemania, Los Países Bajos y Austria –, otro de países con economías deficitarias – Irlanda, Grecia, Italia y Portugal - y un tercer grupo intermedio de países que pasaban de una posición positiva a una negativa – Bélgica, Francia y Finlandia – (ver *Gráfico 2*).

Esto fue el resultado de unas decisiones políticas a nivel de la UE, es decir, el euro, acompañado por su estructura deficiente, la apertura de la UE a flujos globales de bienes y capitales, y la ampliación de la UE hacia los países del este. Además de las políticas neo-mercantilistas de Alemania y de otros países con economías excedentarias.

El rol de las políticas mercantilistas en el marco de la UME es un elemento crucial para entender la fractura de la eurozona entre países excedentarios y deficitarios. El neo-mercantilismo, entendido como “la búsqueda de políticas económicas y un marco institucional adecuado a la creencia de que los superávits externos netos son una fuente esencial de beneficios” (Bellofiore et al., 2011:120), fue seguido primero y con más ímpetu por parte de Alemania bajo la moneda única. Internamente, fue responsable de ahondar la brecha entre las mejoras de productividad y los salarios directos e indirectos. Externamente, habilitó la deslocalización de algunos segmentos de la producción a países con menores costos, especialmente al este de Europa y a Asia, y la apertura del mercado interno europeo a productos de países con bajos costes,



además de la apertura de los mercados internacionales a la exportación alemana. Por consiguiente, esto implicó una depresión de la demanda interna que tenía que ser compensada por grandes beneficios y excedentes por cuenta corriente en las exportaciones y en los sectores financieros.

Estas políticas neo-mercantilistas sólo prosperaron bajo la UME porque la moneda única excluía los ajustes compensatorios en el tipo de cambio, que de no ser por esto, sí se hubiesen dado.

Una condición esencial para que triunfasen las políticas neo-mercantilistas fue la facilidad con la que se mueven los flujos de capital dentro de la UE, y disponibilidad de oportunidades por lo tanto, para reciclar los excedentes en cuenta corriente (Lapavistas et al., 2012).

Teniendo en cuenta que las políticas neo-mercantilistas se basan en la contracción de los salarios y en un consumo interno bajo, las oportunidades para que se produzca una inversión interna real son muy bajas dentro del marco de esta estrategia. Consecuentemente, el proceso de reciclaje se debía hacer bien a través de inversiones extranjeras directas, de instrumentos financieros o de crédito. Durante buena parte de la década de los 2000, había buenas oportunidades para la inversión directa en el este de Europa o en Asia, las inversiones financieras en derivados en EEUU, y, el factor más importante para entender la relación entre las políticas neo-mercantilistas y el endeudamiento en la “periferia” Europea, la demanda de crédito en las economías deficitarias.

Las economías deficitarias consiguieron mantenerse a flote gracias a las cantidades abundantes de crédito barato procedente de las economías excedentarias, formando grandes burbujas inmobiliarias, exceptuando el caso de Portugal.

Durante un tiempo, este arreglo parecía ser beneficioso para ambas partes, tanto para las economías deficitarias como para las excedentarias. Mientras que para los países excedentarios, los flujos de crédito mantenían la demanda externa y los beneficios financieros, los flujos de crédito para los países deficitarios no sólo mantenían la demanda interna sino que también evitaban la recesión. Sin embargo, el precio a pagar para los países deficitarios era una apreciación del tipo de cambio real y un mayor deterioro de la balanza por cuenta corriente. Cuando llegó la contracción de crédito del 2008, el edificio se derrumbó. Repentinamente, los mercados monetarios dejaron de financiar a los bancos sobre-endeudados y el rendimiento de los bonos soberanos, expuestos a la crisis bancaria, se disparó.

Lo que en realidad fue una crisis sistémica de la eurozona, se encuadró como una simple crisis de la deuda soberana causada por unos niveles de gasto público irresponsables. La crisis se tenía que abordar país por país con disciplina fiscal y austeridad. La provisión de liquidez por parte de la UE y el FMI, necesario durante el periodo de “ajustes” estructurales para devolver la confianza y el acceso a los “mercados”, se recibió a condición de adoptar medidas de consolidación fiscal, privatizaciones y de flexibilizar el mercado laboral.

Mientras tanto, estaba previsto que la UE llevase a cabo una reforma para “completar” la construcción de la UME, dotándola de un “gobierno económico”, es decir, unas políticas fiscales estrechamente coordinadas que correspondiesen con las políticas del BCE. Se reconocía por lo menos, que el proceso de construcción de la UME había sido imperfecto y estaba incompleto.

La eurocrisis no fue el simple resultado de un “choque externo” por la crisis financiera que se inició en los EEUU. El choque fue el detonante, pero las condiciones se venían gestando desde mucho antes.

El proyecto europeo pos-Maastricht y la UME fueron producto del compromiso entre la “fracción dominante del capital transnacional”, que perseguía la expansión del mercado y un avance en la integración, y las fuerzas socialdemócratas europeas, que pretendían contrarrestar la expansión del mercado con “elementos de protección social y la promoción deliberada, por parte del Estado, de la inserción favorable en la economía internacional” (Rodrigues y Reis, 2012). El concepto “Neoliberalismo arraigado”, acuñado por Van Apeldoorn (2002), captura la esencia de la hegemonía neoliberal europea, es decir, del pacto entre las élites económicas y políticas de Europa, acordado en los años 90 y mantenido hasta el año 2010. Debido a este origen mixto, la integración monetaria europea ha contado con defensores tanto desde la “derecha” como desde la “izquierda”. Sin embargo, desde sus inicios también ha tenido opositores de “derechas” y de “izquierdas”.

En retrospectiva, podemos ver como los oponentes fueron los que mejor supieron entender los fallos del proyecto y con antelación advirtieron sobre cuáles serían sus consecuencias.

Las discusiones sobre la unificación monetaria se deben remontar hasta, al menos, el año 1969. En diciembre de ese mismo año, los gobiernos de los entonces seis países se pusieron de acuerdo sobre la creación de la unión económica y monetaria, y designaron a un comité (Comité Werner) para que preparase un anteproyecto. Este intento de 1969 fracasó y no fue hasta los años 90 que la idea de la unión monetaria reviviese en Maastricht. El proyecto de la UME es en muchos aspectos diferente al antecedente de 1969, pero coincide plenamente con la idea de que la integración monetaria es posible sin la unión política.

Una crítica temprana a tal proyecto desde la “izquierda” ya se dio en 1971 por Nicholas Kaldor (Kaldor, 1971). En este artículo de 1971, Kaldor anticipó que bajo un sistema que:

“presupone la plena convertibilidad de la moneda y tipos de cambio fijos entre los países miembros, mientras que deja la política fiscal al criterio de cada miembro individual... algunos países tenderán a generar excedentes crecientes (e indeseados) en sus relaciones comerciales con otros países, mientras que los otros se enfrentarán a crecientes déficits”.

Esto, añadía, “transmite tensiones inflacionarias que emanan de unos miembros y se transmiten a otros,



lo que conlleva que los países excedentarios empiecen a proveer de financiamiento automáticamente, y de una forma creciente, a los países con déficit”.

Kaldor admitió que los ajustes en los tipos de cambio o los “tipos de cambio variables” entre miembros eran incompatibles con el objetivo básico de conseguir la integración económica y consideraba que la unificación monetaria era razonable. Sin embargo, señaló que sólo con los pre-requisitos que se encontraban en el Informe Werner, la armonización fiscal y un control comunitario sobre los presupuestos nacionales, no era suficiente para conseguir tal unificación. En su lugar, pensaba que:

“es imposible conseguir una unión monetaria y económica completa sin una unión política; lo que significa y presupone una *integración* fiscal y no sólo *armonización* fiscal. Esto requiere la creación de un Gobierno Comunitario y un Parlamento que sean responsables de al menos la mayor parte del gasto que ahora gestionan los gobiernos nacionales y de financiarlo con tipos impositivos uniformes en toda la Comunidad. Con un sistema integrado de este tipo, las zonas más prosperas subsidiarían automáticamente a las más pobres, y las zonas con unas exportaciones en declive obtendrían un apoyo al pagar menos y recibir más del tesoro público. Las tendencias acumulativas de progreso y declive se mantienen a raya por un estabilizador fiscal integrado que hace que las áreas excedentarias provean automáticamente de ayuda fiscal a las áreas deficitarias.”

Y advirtió:

“es un grave error creer que la unión monetaria y económica pueda *preceder* a la unión política o que actuará (tal como dice el Informe Werner) ‘como levadura de una unión política, de la cual en el largo plazo tampoco podría prescindir’. Esto se debe a que si la creación de la unión monetaria y del control Comunitario sobre los presupuestos nacionales crea tensiones que provocan el desmantelamiento de todo el sistema, no se fomentará el desarrollo de una unión política, sino que se obstaculizará.”

La oposición de “derecha”, principalmente de EEUU y en especial Feldstein (1992, 1997), temía que la integración monetaria “cambiaría el carácter político de Europa de una forma que podría llevar a conflictos dentro de Europa y a una confrontación con los EEUU” (Feldstein 1992, 1997).

En un artículo de 1992 en *The Economist*, argumentó que las (inciertas) ventajas económicas de la moneda única – el incremento del comercio como resultado de la eliminación de las fluctuaciones en los tipos de cambio – no eran suficientes como para compensar la inconveniencia que suponía perder los mecanismos nacionales de control sobre la política monetaria, que se utilizaban para fijar el tipo de interés, en caso de crisis cíclicas asimétricas, o el tipo de cambio, en caso de desequilibrios de la balanza por cuenta corriente.

En particular, apuntó a que “pueden esperarse grandes cambios estructurales en el tipo de cambio real durante las próximas dos décadas, especialmente para algunos de los países europeos más pobres” y

que bajo la UME sólo se podían abordar a través de una reducción de los precios y salarios locales “que probablemente necesite de un periodo de aumento del desempleo”.

Querer contrarrestar la creación de desequilibrios en la balanza por cuenta corriente por otros medios, como en los EEUU, implicaría una política fiscal y un presupuesto “federal”, es decir “la pérdida de la soberanía nacional sobre los impuestos y el gasto”. Dadas las desventajas económicas, Feldstein sólo encontró una explicación para la defensa de una unión monetaria: la UME estaba orientada hacia la creación de una unión política.

Tal y como elaboró en su informe de 1997, cabía temer que la unión política incrementase los conflictos entre estados miembros, especialmente entre la “aspiración francesa por la igualdad” y las “expectativas de hegemonía por parte de Alemania”. También incentivaría a la UE perseguir “una política exterior y una estrategia militar independientes” que podría debilitar la “actual hegemonía global de los EEUU” y “complicar la relaciones militares internacionales en general”.

Aunque reflejasen preocupaciones diversas, estos críticos de la UME tanto de la “derecha” como de la “izquierda”, coincidían en dos puntos: (1) no existe una unión monetaria viable sin una unión política; (2) los intentos de construir una unión política de forma gradual podría incrementar los conflictos dentro de la UE, comprometiendo la unificación política, o tal como lo expresa Feldstein: amenazando la paz y la cooperación.

Desde el punto de vista de estos críticos, la eurocrisis no fue una sorpresa. Las imperfecciones de la UME eran aparentes para muchos y la probabilidad de un colapso ya había sido prevista.

Tal como apuntan Cafruny y Ryner (2007:150), la UME produjo un “efecto de compartimentalización auto-limitante” dentro de la eurozona, generando una “reestructuración <defensiva> de la economía europea”, que puede ser considerada en términos de neo-mercantilismo o de “austeridad competitiva”⁵⁵. Tal y como percibieron con agudeza antes de la crisis, la UME “no era una construcción estable”: una “recesión en los EEUU podría conmocionar la economía mundial y presentar nuevos problemas para Europa, debido a su falta de cohesión interna para poder abordarlos adecuadamente” (Cafruny and Ryner, 2007 159).

La austeridad y sus consecuencias

Cuando la crisis financiera estadounidense golpeó a Europa, el sistema financiero y la economía portuguesa, ambos altamente endeudados, eran de los puntos más frágiles. En el periodo 2008 - 2009, las autoridades portuguesas, siguiendo las pautas de la UE, permitieron operar a los estabilizadores automáticos,

⁵⁵ “[Situación en la que] cada país reduce su demanda interna y adopta una estrategia orientada a las exportaciones de su producción excedentaria [manteniendo los salarios por debajo de los incrementos de productividad y presionando los costes internos a la baja], al haber menos consumidores en su economía nacional.” (Greg Albo citado por Cafruny y Ryner, 2007: 150).



incrementaron el gasto público de una u otra manera, e intentaron impedir que las instituciones financieras “sistémicas” hiciesen fallida. Esto evitó un colapso repentino pero le pasó factura a las finanzas públicas.

Durante este periodo, el déficit del gobierno creció del 3.6% del PIB en el 2008 hasta el 10,2% en el 2009 y el 9,8% del PIB en el año 2010. Entre el primer cuatrimestre del 2008 hasta el primer cuadrimestre del 2010, la deuda pública portuguesa se incrementó del 67% hasta el 84% del PIB (fuente: Eurostat).

Cuando, en Marzo de 2010, la política de la UE pasó del estímulo fiscal a la promoción de la austeridad, el gobierno socialista portugués se adaptó inmediatamente a este cambio con un paquete de austeridad (PEC I), seguido por otros dos (PEC II y III).

Fue entonces cuando la recuperación, que había comenzado en el 2010, se interrumpió. A partir del último cuatrimestre del 2010, se instaló la recesión. En mayo de 2011, el rendimiento de los bonos públicos llegó a niveles insostenibles y el sistema bancario quedó excluido de los mercados de capitales. A instancia del gobierno socialista, la troika intervino con su Programa de Ajuste Económico.

El Programa de Ajuste Económico, actualmente en vigencia, es en realidad una continuidad de los PECs anteriores, siendo su lógica exactamente la misma. Forman parte de la misma receta neoliberal concebida por el FMI para ser aplicada en toda Europa después de la “Gran Recesión”, sin tener en cuenta las diferentes circunstancias nacionales.

Al examinar las recomendaciones del FMI para la UE para el periodo 2008-2011, Weisbrot y Jorgensen (2013: 5) identifican un patrón común: “(1) una política macroeconómica, a menudo aplicada independientemente de su conveniencia, o que pueda implicar agravar aún más la recesión, que se centra en la reducción del gasto público y del volumen de la administración pública; y (2) una insistencia en políticas encaminadas a reducir las prestaciones sociales para amplias capas de la población (incluyendo las pensiones públicas, la sanidad, y las prestaciones por desempleo) y a reducir la participación de la renta del trabajo en el ingreso nacional, con el aumento de la pobreza, la exclusión social y las desigualdades económicas y sociales, como probable efecto secundario”.

Son particularmente reveladoras sus recomendaciones de “consolidación fiscal” para todos los 27 miembros de la UE; su preferencia por recortar al gasto público frente al aumento de los ingresos, y su énfasis en recortar las pensiones públicas, subir la edad de jubilación e “incrementar la eficiencia” de la sanidad pública. Asimismo, también es revelador el enfoque de las recomendaciones en materia de reformas laborales, medidas encaminadas “bien a reducir directamente los salarios...o a presionarlos a la baja” así como a “atenuar la negociación colectiva y recortar las prestaciones por desempleo” (Weisbrot y Jorgensen, 2013:5).

Dos de la características universales de la disciplina neoliberal del FMI, la contracción de los salarios y

la “consolidación fiscal”, además de las privatizaciones, estaban incorporadas con especial severidad en el memorándum portugués, como parte de la estrategia de “devaluación interna” que supuestamente obtendría de forma simultánea, la “consolidación fiscal”, un equilibrio en la balanza por cuenta corriente, y el acceso a los mercados financieros.

Según esta estrategia, elaborada para Portugal antes de los hechos por Blanchard (2006), la única solución para un país en el euro que sufre un gran déficit por cuenta corriente y alto endeudamiento externo, como Portugal, es una reducción rápida de los salarios nominales. La “devaluación interna”, la deflación de los salarios y de otros precios, se percibía “equivalente esencialmente a una devaluación exitosa” que “reduciría substancialmente los costes, en materia de desempleo, del ajuste” (Blanchard, 2006: 24).

Esta terapia que se viene aplicando en Portugal desde el año 2010, reforzada por el rescate de la troika, resulta cada vez más errónea. La “devaluación interna” está contrayendo la economía y a la vez corrigiendo los desequilibrios en la balanza por cuenta corriente, pero está llevando a una profunda recesión que evita la consolidación fiscal. Como consecuencia, el ratio deuda pública / PIB está deteriorándose, y lo que en principio era una crisis de liquidez se está convirtiendo en una crisis de solvencia.

Las devastadoras consecuencias económicas y sociales producidas por la austeridad se pueden resumir en un puñado de cifras. Desde el principio de la recesión, es decir desde el cuarto cuatrimestre del 2010 hasta finales del 2012, el PIB decreció un 7% en términos reales, el consumo final de los hogares se redujo en un 11,5%, la tasa de desempleo incrementó del 11,7% al 17,8%, y el empleo se redujo en un 8,4% (Fuente: Eurostat).

Mientras tanto, se recortó la protección social a los pobres y a los desempleados (actualmente, un 60% de los desempleados no percibe ningún ingreso). La provisión de recursos públicos para la sanidad, educación y el transporte también se vio deteriorada. La subida de precios en los servicios públicos y la introducción del copago en diferentes sectores, privaron a muchos de acceso a productos básicos, a la sanidad y a la educación. Los salarios de los funcionarios y las pensiones fueron recortados. Los salarios reales y nominales del sector público también se redujeron. Los tipos impositivos directos e indirectos se incrementaron. Los ingresos reales se desplomaron y las pequeñas y medianas empresas, dependientes del mercado interno, están desapareciendo a un ritmo alarmante.

A pesar de todos los recortes e impuestos, el déficit presupuestario se mantuvo alto (del 6,6% en el año 2012 según Eurostat). La deuda pública se incrementó de un 84% del PIB durante el primer cuatrimestre del 2010 a un 120,3% en el tercer cuatrimestre del 2012 (Fuente: Eurostat).

Sin embargo, como ya hemos mencionado anteriormente, la terapia de la “devaluación interna” que defiende el FMI, sí que ha producido algunos de los resultados que buscaba: un declive de las importaciones causado por la reducción del consumo y de las inversiones, y un crecimiento estable de las exportaciones.



En consecuencia, hacia el final de 2012 el déficit por cuenta corriente (un 10,5% del PIB en el cuarto trimestre de 2010) pasó a ser un 2,1% de superávit en el tercer trimestre de 2012 (Fuente: Eurostat). Aun así, el resultado es muy precario. La deriva de la eurozona hacia una nueva recaída en la recesión está debilitando las exportaciones, y las autoridades se ven obligadas a replantear sus previsiones optimistas.

Sin duda, la austeridad es una trampa. Una vez se aplica, desata una espiral de recesión. Debido a la reducción del empleo, la contracción de los salarios y el aumento de los impuestos (todos impactando sobre los ingresos disponibles), los ingresos fiscales declinaron y fue imposible alcanzar los objetivos de déficit fijados por el gobierno a pesar de todos los recortes presupuestarios. Al inducir la recesión y la deflación, los ratios de deuda pública y deuda externa respecto al PIB han aumentado constantemente, haciendo mucho más difícil, e incluso imposible, detener el incremento de tales ratios.

Mientras tanto, la emigración está privando al país de los jóvenes mejor formados y la inversión baja está reduciendo la capacidad productiva de la economía. Las expectativas no apuntan a una crisis coyuntural sino a un declive a largo plazo.

Con la experiencia de la austeridad sobre las espaldas, cualquier persona razonable llegaría a la conclusión de que, siendo la austeridad tan inútil como cruel, debería ser abandonada. Esto, sin embargo, no parece que vaya a ocurrir.

Hay una explicación para esta insistente defensa de una receta tan tóxica: “las políticas de austeridad que se están aplicando de forma tan intransigente actualmente en Portugal, son una oportunidad para reestructurar la política económica nacional de tal forma que se vayan erosionando todas las políticas de protección social que se heredaron del periodo revolucionario de 1974-75 y de las movilizaciones posteriores” (Rodrigues y Reis, 2012:189).

Ciertamente, la austeridad crea el contexto ideal para implementar un programa político de privatizaciones y de contra-reformas sociales que nunca contarían con el apoyo de la aprobación o el voto popular.

De hecho, el gobierno de derechas de Portugal está a punto de concluir la privatización de lo que queda del sector público y ha admitido públicamente que “el país no se puede permitir” un Estado del Bienestar – sanidad, educación y pensiones públicas – insinuando que estos sectores deben convertirse en negocios privados.

Al mismo tiempo, hay una gran desafección entre las bases electorales de los partidos políticos que tradicionalmente han gobernado el país. Pero a pesar de las grandes movilizaciones populares contra la austeridad que se han estado produciendo, no está emergiendo ninguna alternativa política clara.

Mientras vemos como la crisis degenera rápidamente en una crisis de todo el sistema político, resulta

cada vez más evidente que no sólo peligran las transformaciones democráticas conseguidas en Portugal a raíz de la Revolución del 1974, sino las propias pre-condiciones para una sociedad decente y en definitiva, para la propia democracia.

Escapando de la trampa de la austeridad

Cada vez se percibe más, y con más urgencia, entre un creciente número de portugueses, la necesidad de escapar de la trampa de la austeridad y de preservar las expectativas de una recuperación económica, política y social. La posibilidad de un “ajuste” dentro del marco del memorándum es percibido como algo desesperado. La perspectiva de no poder acceder a los mercados internacionales de capital tras el “programa de ayuda” de la troika, y por consiguiente estar sujetos a un segundo “rescate” en el año 2014, es una posibilidad real y un tema recurrente en el debate público.

La opinión pública está actualmente dividida en dos actitudes bastante distantes. La primera, es una actitud de aceptación del marco general las políticas de la UE. La aspiración sería que dentro de este marco se pueda suavizar la condicionalidad política que implica el memorándum, así como reducir las tasas de interés y extender los vencimientos de la deuda pública. Manteniéndose en espera, a la vez, de que con el tiempo lleguen soluciones europeas a la crisis del euro, fruto de supuestos cambios políticos en Alemania y en el resto de los países.

La segunda actitud es mucho más escéptica respecto a la posibilidad de un cambio de política a nivel de la UE, defendiendo que sólo una ruptura con la disciplina de la Unión podría evitar el camino hacia el subdesarrollo de la economía portuguesa. Desde esta perspectiva, es necesaria una moratoria en el servicio de la deuda para reestructurar la deuda pública y resolver los problemas del sistema bancario. La necesidad de salir del euro es contemplada cada vez con más claridad (consultar, por ejemplo, a Amaral, 2013).

Las soluciones “europeas” a la eurocrisis giran en torno a ideas como: 1) La creación de instrumentos de deuda europeos que puedan aliviar el peso que supone el servicio de la deuda de los países más endeudados de la eurozona; 2) Un rol más activo del BCE en el mercado primario de deuda soberana; 3) Inmunizar las finanzas públicas de las deudas de los bancos; 4) Fortalecer el presupuesto de la UE para posibilitar inversiones y políticas sociales a nivel de UE.

A pesar de que existan estas soluciones, actualmente la UE está en un período de estancamiento político. Hay varios elementos que contribuyen a bloquear todas las alternativas a nivel de la UE, lo que además pone en riesgo tanto al euro como al proyecto europeo en su conjunto. En primer lugar, la negativa de los países excedentarios a reconocer que la austeridad conduce a la recesión, apoyada por las reticencias a nivel popular en esos países a entablar iniciativas conjuntas a nivel de la UE. A esto se suma la intención de los gobiernos de la periferia, de aprovechar la oportunidad que concede la doctrina disciplinaria de la



UE para sacar adelante contra-reformas sociales.

Sin embargo, la posibilidad de un colapso generalizado del euro o del proyecto europeo, es sólo una posibilidad entre muchas otras. Otro escenario posible sería la consolidación de una UE dual y jerárquica. De ser este el caso, la estrategia de la “devaluación interna” en la periferia consolidaría un régimen de bienestar “low cost” en estos países.

A medida que las expectativas de que se dé un cambio de política en la UE van disminuyendo con el tiempo, el debate público en Portugal gira cada vez más en torno a la búsqueda de alternativas a la disciplina de la UE.

Cualquier alternativa de este cuño tendría que pasar, prioritariamente, por una reestructuración y renegociación de la deuda pública con todos los acreedores. El peso del servicio de la deuda, en torno al 9% del gasto público, es simplemente insoportable. A medida que pasen los años, el peso de la amortización de la deuda requeriría un superávit primario que no sería compatible con la provisión de un nivel mínimo de servicios, por no hablar de la inversión pública necesaria para estimular el crecimiento o la creación de empleo.

Como un acuerdo con la troika respecto a la posibilidad de llevar a cabo una reestructuración de la deuda del alcance necesario, es poco probable, este tipo de alternativa pasaría por la declaración de una moratoria del servicio de la deuda pública que forzaría una renegociación. Esto podría desencadenar represalias por parte del BCE en forma de una suspensión del suministro de liquidez al sistema bancario. En tal situación de emergencia, la única respuesta posible sería probablemente la recuperación de la soberanía monetaria, es decir, la salida del euro. Así, la posibilidad de salir del euro se presenta como la respuesta necesaria a un proceso de reestructuración de la deuda dominado por los acreedores.

Aunque se pudiese reestructurar la deuda de forma ordenada dentro del euro, faltarían las condiciones para una recuperación económica que no necesariamente existen en el marco de la UME. La economía portuguesa seguiría atada a una moneda que obstaculiza su capacidad para competir en los mercados europeos e internacionales y que le resta herramientas para financiar la economía y el gobierno.

Estamos ante una situación por lo tanto, en la que valorar lo que está en juego si se sale del euro es una idea cada vez más convincente.

Considerar la salida del euro es similar a planificar un viaje sin mapas. Uniones monetarias han perecido en el pasado: la Unión Soviética en 1991-3, el imperio Austro-Húngaro después de la primera guerra mundial, o Checoslovaquia en 1993. Existieron otras situaciones similares, como las de Irlanda en el 1979 o Argentina en el 2002, donde los vínculos entre las monedas nacionales y la libra esterlina o el dólar respectivamente, se rompieron. Aun así, la potencial salida del euro no tiene precedentes, teniendo en

cuenta que nunca ha existido una unión monetaria con tantos países miembros y con unos sistemas financieros tan integrados y sofisticados.

La disolución de la unión monetaria podría producirse en forma de disolución total, con todos los estados miembros volviendo a las monedas nacionales con las funcionaban anteriormente, o una serie de rupturas parciales. Algunas de estas rupturas parciales podrían incluir: un país excedentario, Alemania por ejemplo (o un grupo de países excedentarios), que decide romper con el euro; una serie de países más vulnerables que deciden salir del euro (en ambos casos esto podría dar lugar a un euro fuerte y a un euro débil); un país (o grupo de países) vulnerable es expulsado de la eurozona, o un país vulnerable, como Portugal, decide salir individualmente.

No se pueden descartar ninguno de estos escenarios. Sin embargo, a continuación vamos a centrarnos en la última posibilidad – Portugal decide salir – ya que depende de una decisión que pueden tomar los portugueses y no de sucesos exógenos.

Roger Bootle (2012), en un informe que a mi entender es el que ha estudiado con más detalle las implicaciones de una salida del euro, ofrece consejos para administrar tal salida. Empieza exponiendo uno de los aspectos más inquietantes de una salida del euro: ¿debe tomarse la decisión de salir del euro en secreto?

Anunciar de antemano la intención de salir del euro sin duda provocaría una gran fuga de capitales domésticos y no-domésticos además de una posible crisis bancaria. Esta decisión, por lo tanto, se debería tomar con secretismo y llevar a cabo de forma inesperada, con los bancos cerrados y, como ocurrió recientemente en Chipre, introduciendo elementos de control de capitales.

Esto implicaría que, abrir un debate público sobre un tema tan fundamental como la salida del euro, sería imposible. Tener que obrar en estas condiciones de secretismo, es inquietante. Es importante apuntar que esto implica que ningún partido político con perspectivas de ganar unas elecciones podría incluir la salida del euro en su programa político, y por lo tanto proponerlo públicamente, ya que hacerlo podría causar una fuga de capitales y otros acontecimientos que llevarían a una salida del euro incluso antes de que el electorado tuviera la oportunidad de expresar su opinión. La paradoja es alarmante: someter la salida del euro a un debate público que culmine en la celebración de elecciones o de un referéndum podría precipitar una salida del euro incluso antes de que se tomara la decisión democrática. Sin embargo, una conciencia pública y un fuerte apoyo popular son condiciones previas esenciales para que se produzca exitosamente la salida del euro.

Las únicas circunstancias en las que se podría desarrollar tal debate público al respecto, sería durante un periodo feriado nacional y con la aplicación controles de capital. El problema reside en que la introducción de controles de capitales es una decisión condicionada por los tratados de la UE, la aprobación de la



comisión y del BCE, y de una decisión mayoritaria por parte de los países miembros. Aun así, un país podría tomar tal decisión unilateralmente, con la expectativa que los objetivos de control del capital se cumplieran antes de que se una revocación legal, que podría tardar tiempo en llegar.

Asumiendo la posibilidad de que se produzca este debate colectivo, ¿qué escogeríamos?

Para una economía en apuros como la portuguesa –desequilibrio externo y endeudamiento– la salida del euro representa una alternativa a la “devaluación interna”. La introducción de una moneda nueva, y una devaluación de esta, podría conllevar una reducción del tipo de cambio real que corregiría el desequilibrio por cuenta corriente, sin crear desempleo y sin contraer la demanda interna tal como está ocurriendo actualmente. También permitiría al Banco Central financiar a los bancos y al gobierno. Después del primer choque, esto podría estimular el crecimiento y en consecuencia, mejorar la situación del empleo, la balanza fiscal y la sostenibilidad de la deuda externa.

¿Pero, se puede llevar a cabo? ¿Qué podríamos esperar en caso de se produjese? ¿Sería una salida de la trampa de la austeridad?

¿Se puede hacer de forma legal?

Los tratados no contienen ninguna cláusula relativa a una potencial salida del euro. Sí que se prevé, en cambio, la salida de la UE. Frecuentemente se presupone que la salida del euro comporta una salida de la UE. Bootle (2012: 26, 27) afirma, sin embargo, que la “percepción de que no existen circunstancias en las que se pueda salir de la eurozona sin también salir de la UE, no es tan sólida como pueda parecer”. Asegura que se podría argumentar perfectamente que si el “derecho a dejar de ser miembro de la UE, un asunto mucho más amplio, existe, también debería existir para una cuestión menos drástica como la cuestión de participar o no en el euro”.

Además, recuerda que “hay un principio general en el derecho internacional que otorga a los gobiernos el derecho soberano de retirarse de las obligaciones vinculadas a un tratado que se haya firmado, si se produce un cambio fundamental en las condiciones en las cuales se firmó o si estas condiciones conllevan que la permanencia en este sea inviable”.

Esto implica que los problemas legales respecto a la salida del euro sin dejar la UE, posibilidad que podría considerar Portugal, no son obstáculos insuperables. Es más, hay otros problemas que podrían ser más serios.

¿Es viable económicamente?

El primer inconveniente de una salida del euro y de una reestructuración de la deuda pública llevada a cabo por el deudor, es la pérdida del acceso a los fondos de la troika y a los mercados financieros. Para contrarrestar esta preocupación, hay que tomar en consideración que actualmente el déficit primario es prácticamente cero y que la salida del euro podría proporcionar nuevas herramientas al Banco Central

para financiar directamente e indirectamente el gasto público.

Sin embargo, la devaluación comportaría problemas más graves con respecto a la deuda.

En el caso de Portugal, una salida del euro provocaría una rápida devaluación de la nueva moneda. Suponiendo que todas las deudas siguiesen denominadas en euros, una consecuencia de la devaluación sería que toda la deuda en euros incrementaría mucho su valor relativo, provocando no sólo un impago de la deuda soberana sino también una gran cantidad de quiebras. Para evitar la precipitación de estos acontecimientos, sería necesario que se complementara la devaluación con una redenominación de la deuda. ¿Puede esto llevarse a cabo?

Una redenominación se puede llevar a cabo sin problemas si consiste en quitar una serie de ceros a la moneda y en expresar todos los precios con esa nueva moneda, sin cambiar los valores monetarios relativos. A pesar de que los prestatarios, a diferencia de los deudores, suelen perder con la devaluación (y la inflación), esto sería relativamente poco problemático. En cambio, si una salida del euro se da con una combinación de una redenominación y una devaluación, como podría ser con el caso de Portugal, podrían aparecer serios problemas. Los problemas legales son los que más destacan.

El caso queda abierto. Bootle es inequívoco respecto a la posibilidad una redenominación de los contratos gobernados por leyes nacionales: “Existe un principio universalmente aceptado – el ‘*Lex Monetae*’ – por el cual los gobiernos tienen el derecho soberano a determinar su propia moneda y su tipo de cambio oficial respecto a las otras monedas. Es decir, si Grecia decide que su nueva moneda nacional es el “nuevo drachma” y que todos los contratos en euros que están sujetos a la ley del país deben convertirse a X tipo de cambio, seguramente se reconocería y aceptaría en todos los centros financieros del mundo” (Bootle, 2012:30). Esto quiere decir que todos los depósitos, deudas y activos bancarios en el país, serían redenominados. Sin embargo, esto no se aplicaría a todos aquellos contratos, deudas y activos que respondan a una jurisdicción extranjera. Como gran parte de la deuda pública portuguesa se enmarca en la jurisdicción nacional, la redenominación, en el caso que Bootle no se equivoque, sería posible y la parte de deuda pública contraída con acreedores privados se podría expresar en la nueva moneda. Sin embargo, con los acreedores oficiales, es decir el FMI, los fondos de la UE y el BCE, la redenominación de la deuda estaría mucho más disputada.

Mientras que, tanto la redenominación de la deuda pública como privada aliviarían parte del impacto perjudicial producido por la salida del euro, no se podría evitar una profunda reestructuración de la deuda. Es más, como una parte sustancial de la deuda pública está en manos de bancos nacionales, estos sólo podrían continuar operando a través de una resolución que involucre a los tenedores de bonos, los accionistas y a las grandes cuentas corrientes.

Aparte de los problemas relacionados con la deuda, la redenominación comporta otros problemas, como establecer un tipo de cambio y distribuir los nuevos billetes y monedas. El tipo de cambio inicial de la nueva moneda no es tan irrelevante como pueda parecer. La experiencia del euro sugiere que el redondeo



de los precios puede hacer que aumente la inflación. Esto implica que se debe situar la nueva moneda en paridad con el euro.

Según Bootle (2012), imprimir billetes nuevos y acuñar las monedas nuevas podría tardar hasta seis meses, lo que supone uno de los retos más reales. ¿Cuáles serían, entonces, las mejores opciones durante este periodo interino? Una opción sería sellar los billetes de los euros (no existe una solución similar para las monedas), otra sería depender únicamente de los pagos electrónicos y una tercera sería seguir utilizando euros.

En la actualidad, los pagos electrónicos se utilizan con frecuencia en Portugal y en toda Europa en general. Han reemplazado a los cheques en gran medida. Sin embargo, los pagos electrónicos no se podrían utilizar para todas las transacciones ya que hay gente que simplemente no tiene las tarjetas de crédito y cuentas bancarias necesarias. Sería el euro por lo tanto, el que quizás tendría que utilizarse durante el periodo interino, aunque se tiene que tener en cuenta las reticencias de la gente hacia tener que entregar una moneda que probablemente incrementaría su valor respecto a la nueva. Probablemente, esto conllevaría el establecimiento de un sistema de precios dual, por el cual algunos comerciantes aceptarían un precio más bajo en euros que en la nueva moneda con pago electrónico. En este caso, los euros en los bancos y cajeros automáticos estarían disponibles al tipo de cambio del mercado.

Con la redenominación y la reestructuración de la deuda, es posible que el equilibrio entre los ingresos y la deuda, una vez se haya producido la devaluación, se restablezca. La devaluación, sin embargo, tendría otros impactos.

Uno de ellos es conveniente. La devaluación podría preservar el equilibrio de la balanza por cuenta corriente al reducir el precio de las exportaciones e incrementar el precio de las importaciones. No sólo podría estimular las inversiones en los sectores de exportación, sino en todos los sectores que estén compitiendo con los bienes y servicios importados.

Sin embargo, el incremento de los precios de las importaciones causaría inflación. Para que la devaluación tenga un impacto positivo sobre la balanza por cuenta corriente, se debe contener la inflación. También se debe contener la inflación para evitar un descenso en los salarios reales.

Frecuentemente se critica que la devaluación tiene un impacto similar a la “devaluación interna” en lo que concierne a los salarios. Esto puede ser cierto, aunque, mientras la “devaluación interna” crea un descenso en los salarios reales, a través del incremento del desempleo, la devaluación lo hace a través de la inflación, sin que necesariamente provoque un incremento en el desempleo. Esta diferencia es importante.

Sin embargo, tal como apunta Bootle (2012: 52), la experiencia nos demuestra que es probable que inicialmente una moneda nueva se deprecie más de lo deseado. Las consecuencias de unos ajustes excesivos en el tipo de cambio serían una alta inflación, una reducción drástica de los salarios reales y un

deterioro de la relación de intercambio.

Es necesario por lo tanto trazar una estrategia para evitar una devaluación excesiva. Subir los tipos de interés y vender divisas extranjeras son dos opciones que no interesan, principalmente porque (1) la política monetaria en un contexto de recesión debería ser expansiva y (2) porque las reservas internacionales son escasas y deberían ser utilizadas prioritariamente para pagar las importaciones.

Como alternativa, los controles de capitales que se pongan en marcha una vez se ha introducido la nueva moneda, deberían prolongarse en el tiempo para poder contener las salidas de capitales, tal como se hizo recientemente en Islandia.

Es especialmente difícil anticipar cuales serían las reacciones de la UE, los países miembros y el FMI, una vez se enfrenten a una situación en la cual Portugal decide salir del euro. ¿Responderían a esta opción con alivio e incluso apoyo? ¿La considerarían una agresión a la integridad del euro y utilizarían todas las represalias legales y no-legales a su alcance?

Independientemente de cuales sean estas reacciones, sería esencial que Portugal reuniese el máximo de apoyo internacional posible. Lo ideal sería que la salida del euro se contemplase y preparase por un conjunto de países de la “periferia”, no sólo Portugal. De esta manera, sería más fácil entablar una negociación con la UE y el FMI, evitar el enfrentamiento y minimizar la infracción de normas legales.

Conclusión

Bajo la etiqueta de crisis de la deuda soberana, las políticas que se han llevado a cabo a nivel europeo como respuesta a la eurocrisis, han hundido a los países de la “periferia” en una profunda recesión. Ahora, la recesión que sufre la “periferia” está sumergiendo a toda Europa y representa una amenaza para la economía global.

A pesar de que existan soluciones “europeas” a la crisis, no existen las condiciones políticas previas para que se puedan adoptar en el tiempo necesario. Todo indica que las perspectivas para que se dé un cambio en las políticas de la UE a corto o medio plazo, son extremadamente bajas.

Mientras tanto, la austeridad está resquebrajando el tejido social y a las instituciones democráticas de Portugal. El tiempo se acaba.

La percepción de que Europa se encuentra estancada políticamente y la sensación de necesidad urgente de salir de la trampa de la austeridad, está impulsando a la sociedad portuguesa a considerar salidas que hasta ahora estaban al margen del debate público o que ni siquiera se estudiaban. Esto incluye declarar una moratoria del servicio de la deuda pública, para forzar una negociación con los acreedores, incluyendo a la UE, el BCE y el FMI, además de la salida del euro.

La reestructuración de la deuda y la salida del euro están conectadas. Es posible que una moratoria



del servicio de la deuda pueda desencadenar una interrupción del flujo de fondos del BCE a los bancos portugueses. En el caso que se dé esta situación, la única alternativa sería sustituir al BCE con un Banco de Portugal, es decir, salir del euro.

Es más, aunque se pudiese reestructurar la deuda de forma ordenada dentro del euro, la pertinencia a la eurozona seguiría siendo un problema, tomando en consideración la experiencia de la pasada década.

La posibilidad de ser excluidos del euro se utiliza tanto desde la UE como desde las autoridades portuguesas como forma de amenazar a los portugueses. Es decir, contribuye a bloquear las expectativas de encontrar una alternativa. La única forma de contrarrestar este chantaje, es abordando la posibilidad de una salida del euro, considerando las distintas posibilidades y preparándose por si algún día se produce tal eventualidad.

Este artículo pretende contribuir a este esfuerzo. Un breve repaso de las implicaciones de la salida del euro nos ayuda a comprender que aparte de sus grandes ventajas, también existen enormes riesgos a tomar en consideración.

Aun así, la salida del euro debe ser considerada frente al peor de los escenarios: la perspectiva de una Europa dual, jerárquica y de bienestar “low cost”. Ante tales perspectivas de decadencia y sometimiento, puede valer la pena arriesgarse.



Bibliografía

Amaral, João Ferreira (2013). *Por que devemos sair do euro: o divórcio necessário para tirar Portugal da crise*. Lisbon: Lua de Papel.

Blanchard, Olivier (2006). “Adjustment within the euro. The difficult case of Portugal”. <<http://economics.mit.edu/files/740>>

Bootle, Roger (2012). “Leaving the Euro: A practical guide”, a submission for Wolfson Economics Prize MMXII by Capital Economics.

Cafruny, Alan W. and Magnus Ryner (2007). “Monetary Union and the Transatlantic and Social Dimensions of Europe’s Crisis”. *New Political Economy*, Vol. 12, No. 2.

Feldstein, Martin (1992). “Europe’s monetary union the case against EMU”. *The Economist*, June 13.

Feldstein, Martin (1997). "Emu and international conflict". *Foreign Affairs*, Vol. 76, No. 6, pp 60-73.

Kaldor, Nicholas (1971). "The Dynamic Effects Of The Common Market", in *Further Essays On Applied Economics*, volume 6 of the *Collected Economic Essays*, pp 187-220.

Rodrigues, João and José Reis (2012). "The Asymmetries of European Integration and the Crisis of Capitalism in Portugal". *Competition and Change*, Vol. 16, No. 3, pp. 188-205.

Lapavitsas, Costas, Annina Kaltenbrunner, Duncan Lindo, J. Michell, Juan Pablo Paineira, Eugénia Pires, Jeff Powell, Alexis Stenfors and Nuno Teles (2010). "Eurozone crisis: beggar thyself and thy neighbor". *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, Volume 12, Number 4, pp. 322 – 373.

Bellofiore, Riccardo, Francesco Garibaldi and Joseph Halevi (2011). "The Global Crisis and the Crises of European Neomercalism", in Panitch, L., G. Albo and Chibber, V. eds. *Socialist Register 2011: The Crisis this Time*. London: Merlin Press, pp. 120-46.

Weisbrot, Mark and Helene Jorgensen (2013). "Macroeconomic Policy Advice and the Article IV Consultations: A European Union Case Study". Center for Economic and Policy Research, pp. 141-165.



DE LA ONTOLOGÍA DEL CAMBIO

Iván H. Ayala

Economista, investigador del Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Miembro de econoNuestra.

Introducción

La crisis económica parece estar imponiendo una nueva configuración del entramado económico político institucional de algunas regiones económicas, como la Unión Europea. Numerosos académicos y movimientos sociales están actualmente en el debate, pensando en nuevas estrategias de salida y superación de la crisis, donde se inscribe el debate que da pie a este trabajo. Se pueden encontrar diferentes posiciones al respecto pero, y a riesgo de simplificar en exceso en aras de la exposición, la academia tiende más hacia posiciones de gestión de la demanda agregada, mientras que los movimientos sociales abogan por soluciones rupturistas, si bien éstas no están a veces muy definidas. La sensación de la academia parece tender hacia una interpretación utópica e inoperativa de los movimientos sociales, mientras que éstos rechazan la gestión keynesiana de la crisis por ser “más de lo mismo”.

Este trabajo es un modesto intento, basado en la metodología kantiana de derribar aparentes contradicciones para superar dialécticas aparentes: la tesis aquí defendida es que una posición no puede realizarse si la otra no se da *también*. La problemática que queremos ilustrar es que las políticas keynesianas de gestión del gasto no se pueden llevar a cabo sin cambios estructurales más profundos, y si éstos pueden materializarse, es porque una salida “expansiva” no es suficiente. Esto implicaría que las posiciones anteriormente expuestas no son contrapuestas, sino complementarias.

Nuestro punto de partida es la observación de que las diferentes propuestas se presentan simultáneamente como un “cambio” respecto a las políticas económicas aplicadas actualmente. Parece entonces que para entablar la dialéctica presentada anteriormente es necesario partir de una ontología del cambio que establezca unos parámetros ontológicos sobre los que ofrecer alternativas.

Para ello, en la primera parte caracterizamos la presente crisis, como una crisis sistémica. En estas condiciones, todas las opciones de política económica necesitan un cambio institucional, político y económico. Posteriormente definimos un escenario de posibilidades a partir de la situación actual para, antes de pasar al segundo bloque, establecer los parámetros ontológicos necesarios para el cambio basándonos en el trabajo de Alain Badiou. En la última parte del texto concretamos los parámetros que debería tener cualquier alternativa que pueda dar un cambio socialmente deseable.

La necesidad de cambio

En esta primera parte del texto tratamos de caracterizar la presente crisis como una crisis sistémica, donde cualquier política económica supone un cambio institucional, político y económico. Posteriormente caracterizamos el cambio necesario por el sistema de producción capitalista para poder seguir existiendo, para en último término, establecer los parámetros ontológicos del cambio necesario.

II.1 De la crisis financiera a la crisis sistémica

Nuestro punto de partida es ilustrar la presente crisis económica como una crisis sistémica del sistema de producción capitalista. Es habitual leer una enumeración de las crisis financieras que ha habido desde la ruptura del sistema de Bretton Woods. En efecto, éstas han sido numerosas y han afectado tanto a economías desarrolladas, como a economías en desarrollo o a economías de países emergentes.

Sin embargo la crisis financiera actual tiene algunos rasgos que la diferencian de las precedentes. Desde los años 70 a la actualidad, la economía ha gravitado desde procesos de producción industriales hacia procesos de circulación financieros. La transformación de la actividad bancaria y la preponderancia de los procesos *financieros* en la esfera productiva han modificado los parámetros bajo los cuales se desarrollan los efectos de una crisis *financiera*. Este proceso se conoce como financiarización, un concepto relativamente joven, con diferentes acepciones. Nosotros lo entendemos como un patrón de acumulación donde los beneficios se producen principalmente y/o de manera creciente a través de canales financieros (ARRIGHI, Giovanni, 2002).

Ninguna de las anteriores crisis se produjo como consecuencia del colapso generalizado del proceso mismo de acumulación financiera. Ninguna de ellas comparte las características de afectar a la mayor parte de las economías de los países con mayor renta per cápita del mundo, de ser tan duraderas y tan profundas como la presente. En todos los casos, y a pesar de los efectos contagio, los efectos macroeconómicos más importantes se circunscribieron a zonas geográficas concretas. La actividad financiera que se veía afectada era principalmente la de la zona geográfica donde se había desatado la tormenta, y los sistemas bancarios de las economías industrializadas se veían en buena medida a salvo. La presente crisis ha afectado a *todo* el sistema financiero del mundo industrializado.

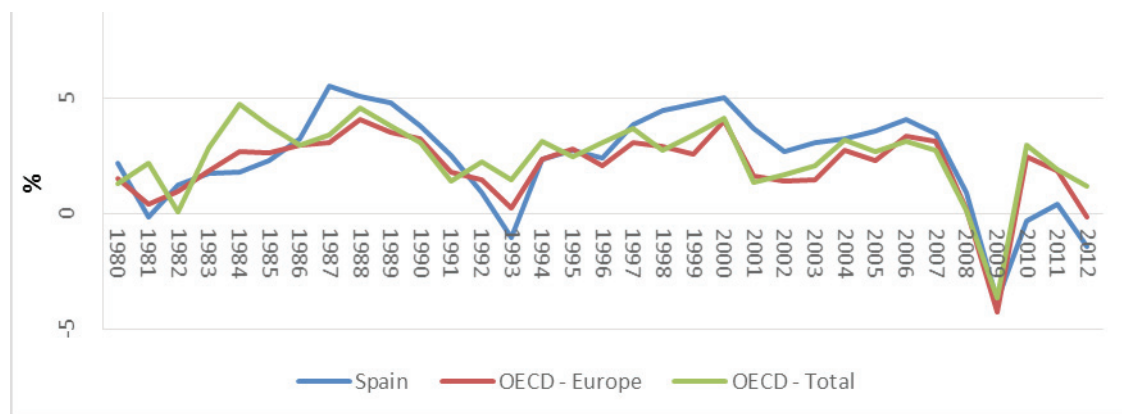
La situación además tiene ciertas similitudes con la Gran Depresión entre las que encontramos la caída en la producción; la caída en el valor de los mercados bursátiles de los países desarrollados y emergentes de entre un 30% y un 70%; la caída del valor de los activos que manejan los fondos de inversión de más un 25% entre septiembre del 2008 y Abril del 2009; la desaparición casi inmediata de la capitalización de ciertas empresas; numerosas bancarrotas y por supuesto la caída de los precios de la vivienda de forma significativa (Germain, R., 2009, pág. 8).

La idea de que esta crisis no es una crisis *más* se apoya asimismo en los efectos macroeconómicos que ha



producido en la caída de la producción en todos los países industrializados, como se observa en el gráfico 1.

GRÁFICO 1: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL



Por tanto, el hecho de que la financiarización haya modificado la estructura productiva de los países, de que los países más afectados sean principalmente industrializados y de la virulencia del impacto, hace que la presente crisis sea una crisis de carácter constituyente. Por constituyente queremos decir que los resultados de *cualquiera* que sea la dirección de la política económica los resultados modificarán de manera sustancial el contexto institucional, político y económico en el que vivimos hoy.

Del escenario de posibilidades

La sección anterior establecía que dada la situación, cualquier propuesta de política económica implica necesariamente un cambio. En esta sección sin embargo estudiamos cuáles son las direcciones *naturales* que el sistema capitalista tiene capacidad de tomar.

De todas las opciones de política económica que podemos enumerar, ¿cuál es realmente posible? Este es uno de los elementos principales a la hora de analizar el contexto en el que vamos a desarrollar nuestras propuestas de solución. No todas las opciones de política económica que nos imaginemos pueden ser factibles en la realidad. Hay una diferencia en la potencialidad de *ser* de las posibilidades y de las configuraciones político económicas. Por ejemplo, existe la posibilidad de ejercer un control absoluto sobre los mercados financieros, pero no se puede materializar en el desarrollo del sistema de producción actual. No está en el horizonte de posibles en la presente concreción del sistema capitalista ya que su configuración institucional tiene unas capacidades y tendencias concretas que demarcan el conjunto de posibilidades.

Para poder organizar un debate en torno a políticas alternativas, necesitamos definir ese espacio. En definitiva, queremos generar una estructura del espacio de posibilidades. Esto nos obliga a definir todos los estados materiales que todavía no se han realizado, pero que tienen la potencialidad de realizarse, estados

virtuales en la terminología de Deleuze. La pretensión de este trabajo es mostrar que una propuesta de salida de la crisis mediante gestión de la demanda agregada, no está en el espacio de posibilidades, pues a pesar de ser una capacidad del sistema de producción capitalista en si misma, no es una tendencia de su actual materialización.

Para que el sistema de producción capitalista pueda continuar existiendo es necesario cambiar algunos de sus elementos. Por ejemplo, merece la pena mencionar el caso de la degradación de la salud de la población necesaria para poder llevar a cabo los planes de “austeridad”. Tal vez no se pueda apreciar la magnitud del cambio necesario para implementar la salida de la “austeridad” por estar dentro del proceso mismo de cambio. No obstante, una salida de la crisis en forma de “L”, es decir con tasas de crecimiento bajas y tasas elevadas y sostenidas de paro, necesita una remodelación institucional del más alto calado.

En la presente situación observamos una crisis de balances, esto es, cuando una burbuja financiera financiada por deuda estalla, los agentes (empresas e individuos) tratan de minimizar sus deudas. Este proceso de desapalancamiento lleva a la economía a perder demanda de manera continuada, en un montante igual a la suma de ahorros y repagos netos de deuda (Koo, R., 2011). Si a esto le sumamos además la política económica de la “austeridad”, es decir la eliminación del flujo económico el gasto público, estaremos actuando de forma claramente procíclica. Ambos procesos se retroalimentan, con la particularidad de cada recorte se suma al anterior, y de que, por ejemplo, el 70% de los Presupuestos Generales del Estado en el caso de España, corresponden a la financiación de todo el entramado social que mantiene un país.

Por otro lado, es importante señalar el problema de la sostenibilidad de la deuda soberana de los países europeos. La situación es tal que en (ECB, 2012) se establece la posibilidad de que la deuda pública de algunos países pueda entrar en una senda explosiva si las tasas de crecimiento son inferiores a las previsiones. El riesgo de una crisis de deuda soberana en la zona euro se acentúa principalmente por la situación de Irlanda, Grecia, Portugal y España, que han experimentado los mayores incrementos en el periodo 2008-2011 (ECB, 2012). La sostenibilidad de la deuda soberana de la zona euro depende de la sostenibilidad de la deuda de éstos países.

Para ilustrar este hecho, podemos enumerar algunos factores. Primero, en 2011 se estimaba que un plan de estímulo podría suponer el 3,9% del PIB anual es decir, más de 40.000 mil millones de euros anuales durante dos años sin tener necesidad de incrementar impuestos (Weisbrot and Montecinos, 2010, pág. p. 7). La estimación anterior es del año 2010 y, dado que el cuadro macroeconómico ha empeorado notablemente, el estímulo hoy debería ser mayor.

En segundo lugar, la estimación del estímulo fiscal anterior necesita financiarse. Esto implicaría, (Weisbrot and Montecinos, 2010), una compra de deuda durante al menos cuatro años por parte del BCE equivalente al 4% del PIB, esto es, en torno a 42.000 millones de euros. Si bien esta cantidad es relativamente pequeña respecto a las inyecciones de liquidez que el BCE ha realizado (solo algunas han llegado a ser de 500.000



millones de euros), o prácticamente igual a la ayuda para la reestructuración del sector bancario en España (alrededor de 50.000 millones), la compra de deuda directamente a los estados está totalmente fuera del escenario de posibilidades. Es decir, a pesar de ser virtual, el sistema no tiene la capacidad y por tanto la tendencia de materializarla. Si el BCE ha nacido bajo unos principios, con unos objetivos concretos, con un consenso ideológico que lo blinda ante cualquier intervención política, pedirle que responda a otro consenso, a otros objetivos, o que responda a las necesidades de financiación de los países es una *Contradictio in adjecto*. En el hipotético caso de que se pudiera llegar a utilizar el BCE para financiar la deuda de los estados, ya no sería el BCE, por definición. Dado que es una institución creada mediante un consenso político, es necesaria la modificación de ese consenso para su conversión en otro tipo de banco central. Y ese consenso ideológico es el que sustenta las bases del proceso mismo de financiarización y por tanto liberalización del mercado de capitales. O lo que es lo mismo, este contexto pone a los mercados financieros en una situación de poder frente a las decisiones políticas de los países. De manera que la posibilidad de que el BCE cambie su estrategia para actuar como un banco central que financie a los países se puede dar si y solo si se acompaña con un control de los mercados financieros que implique una transferencia de poder desde éstos hacia los países. No obstante “control de los mercados financieros” es un eufemismo para definir un cambio estructural en su funcionamiento, una modificación en la forma en que se genera el beneficio en dicho sector. Por último, si hemos situado el actual sistema de producción capitalista en la llamada financiarización, y definido ésta como un régimen donde los beneficios se dan principalmente en el sector financiero, esto implica un cambio político más profundo en el capitalismo actual de los países de la zona euro.

En tercer lugar porque los planes de austeridad se presentan como una oportunidad para expandir el mercado, es decir esos capitales globales financieros, hacia esferas anteriormente controladas por el sector público. La globalización ha incrementado la competencia y reducido la capacidad de generar beneficios en la esfera industrial. Ciertos servicios del sector público se habían mantenido al margen de la competencia de mercado. Si en la primera fase la presión sobre el llamado Estado de Bienestar ha sido tibia, esta nueva etapa de reformas, que tendrá que resolver los problemas de déficit crecientes en un contexto recesivo, se presenta como una verdadera amenaza para el mismo.

De la ontología del cambio

En esta sección caracterizamos las propiedades ontológicas del cambio necesario. Para ofrecer una alternativa de cambio rigurosa se hace imprescindible una topología del cambio, una teoría que no sea ad-hoc de forma que convenga a una rama del saber humano, sino que posea una estructura general que nos permita definir unos fundamentos ontológicos para *pensar* en el cambio. Además, el cambio no es la sustitución de algo por otra cosa, sino que ese algo tiene que estar sometido al cambio. Si esto es así, en cierto sentido es el mismo ser el que cambia, porque si no, tenemos una sucesión de diferentes “seres” y no ha lugar ningún cambio. El cambio impone una discontinuidad efectiva en el mundo donde se da (Alain Badiou, 2009, pág. 355).

El primer problema que nos encontramos es la definición del espacio para pensar en el cambio. El mundo en el que vivimos es en sí mismo un mundo en permanente cambio, por lo que estamos sumidos dentro del proceso que queremos estudiar. En la sección anterior veíamos el cambio necesario si se aplica la salida de la “austeridad”, pero ese cambio ya se está produciendo, por lo que se hace difícil pensar en él desde dentro. Necesitamos por tanto primero pensar en términos ontológicos, de forma que podamos generar una axiomática más allá del mundo de las cosas. Podemos utilizar la teoría de los conjuntos de Cantor que tanto ha utilizado Badiou, definiendo diferentes conjuntos ontológicos que permitan establecer el cambio de uno de ellos a otro. Esos conjuntos, deben estar compuestos por elementos constitutivos únicos, y por tanto también se pueden definir como multiplicidades, al estar constituidos por múltiples elementos. No es posible pensar en el cambio sin pensar en multiplicidades, pues si existe cambio, *algo* se convierte en *otra* cosa (Alain Badiou, 2009, pág. 357).

De esta manera, lo que necesitamos explicar es la relación entre esas multiplicidades que componen el mundo ontológico y definir el cambio como una relación determinista entre algunas de ellas. Sin embargo, a nivel ontológico no podemos observar el cambio, pues si dos multiplicidades se definen por medio de sus elementos constitutivos, éstos deben ser únicos en su existencia para definir ontológicamente a un solo conjunto. El nivel ontológico es pensamiento puro sobre el ser, y el ser como tal no está sometido al cambio. El nivel ontológico nos permite conocer la naturaleza de esos conjuntos y la definición del conjunto que corresponde la situación actual, la de partida, y el de la situación de llegada resultado del cambio. Ontológicamente la relación entre esos conjuntos se mide por medio de la identidad. Esa relación solo puede ser o máxima diferencia entre dos conjuntos, o identidad total.

Las diferencias relativas se dan en el mundo lógico, no ontológico (Alain Badiou, 2009, pág. 365), es decir el mundo de las cosas y es cuando éstas existen, que el cambio es. La cuestión del cambio es con respecto a un mundo determinado, a un estado concreto de las cosas, no se puede dar a nivel ontológico. El cambio solo puede ser posible a nivel existencial, cuando situamos al ser en un mundo determinado. Porque el cambio siempre se da con respecto a un estado concreto de las cosas. La existencia está sometida al cambio, pero el ser no. La existencia de un sistema de producción capitalista que puede ser definido a nivel ontológico, es su materialización en el mundo. La potencialidad del cambio se da en la relación existencial de ese sistema con otros sistemas de producción alternativos que también es posible definir ontológicamente. A nivel ontológico esos sistemas radicalmente diferentes conviven en un mismo plano, pero su existencia, su emplazamiento en el mundo actual, define la fuerza con que cada uno puede existir. La cuestión es que podemos definir ambos. Es la composición cualitativa de los conjuntos la que nos permite tener diferencias relativas, y por tanto, cambio. Podemos afirmar pues, que la cuestión del cambio es la cuestión de la localización de las multiplicidades en el mundo, la identificación de esos conjuntos en el mundo a través de sus diferencias cualitativas y la relación existente entre ellos.

Recordemos que nuestra problemática es que la situación actual sea cual sea la opción de política económica que se tome, necesita un cambio institucional y político. Pero la austeridad requiere un cambio



que permita mantener el sistema de producción capitalista bajo unos nuevos parámetros, es decir no implica un cambio. Es una transformación que permite que todo siga igual, mediante la producción de algunas diferencias relativas. Es la famosa “Pantha Rei” (Πάντα ῥεῖ en griego), todo fluye, de Heráclito para ilustrar el hecho de que nadie puede pisar nunca el mismo río dos veces. El permanente cambio al que el río está sometido es necesario para éste pueda *ser*. Si defendemos que el sistema actual solo puede sobrevivir mediante una serie de cambios cualitativos y que estos cambios son negativos para la existencia de las personas pues degradan sus condiciones de vida, entonces nos vemos avocados a definir un cambio positivo. Tenemos todos los elementos para hacer un análisis normativo del cambio. Primero necesitamos definir ontológicamente el sistema capitalista. Segundo, definir ontológicamente otro conjunto alternativo que represente otro sistema de producción que genere los efectos contrarios a los que necesariamente producirá el actual, y en tercer lugar, tenemos que ver cuál es la potencialidad de cambio relativo en el mundo, en el actual estado de las cosas. Estamos estableciendo de esta manera *direcciones de cambio*, pasando por tanto al análisis normativo.

Los elementos ontológicos constitutivos del cambio

No obstante, antes de ello tenemos que definir la estructura genérica del conjunto de llegada, es decir el que aparecería como resultado de un cambio socialmente deseable. Definimos un conjunto genérico como aquel que no tiene unas propiedades que puedan ser definidas. Un conjunto genérico tiene como receptor una audiencia genérica, es decir no está dirigido a nadie que pueda ser clasificado en función de la nacionalidad, sexo, religión etc. Badiou nos da el ejemplo del primer mensaje con forma genérica, el mensaje de San Pablo, que por primera vez estaba dirigido a una audiencia genérica y no de forma exclusiva a romanos, o esclavos o mujeres u hombres. No existía “alguien” para quién estuviera dirigido este nuevo mensaje, pues “alguien” se define mediante unas características cualitativas. Estaba dirigido a todo el mundo, porque precisamente ese conjunto no está definido por unas características cualitativas concretas. Este nuevo y radical mensaje no tenía ninguna audiencia constitutiva, sino que estaba dirigido a un conjunto genérico. El internacionalismo no es sino un nombre para un concepto más genérico, que aglutina a personas más allá de las fronteras nacionales. Por ello debemos definir cualidades genéricas que permitan definir un conjunto genérico. No es difícil entender este punto si observamos que todos los países periféricos europeos se enfrentan a unos problemas con un mismo denominador, a pesar de sus diferencias. Merece la pena resaltar el hecho de que el concepto de conjunto genérico no implica en absoluto la eliminación de esas diferencias (el peligro homogeneizador), sino que los elementos que componen dicho conjunto, las trascienden.

Para la tarea de la definición de un cambio desde la situación actual, debemos definir el conjunto del presente estado de las cosas, del sistema de producción capitalista, y posteriormente definir un conjunto hacia el que crear direcciones de cambio. No obstante, tal y como hemos definido el proceso, un cambio debe contener diferencias cualitativas relativas de elementos ontológicamente imprescindibles para que exista el sistema de producción capitalista. No podemos conocer el nuevo estado de las cosas desde el

presente, por lo que la tarea parece avocada al fracaso desde el primer momento. Pero sí podemos definirla de forma negativa, es decir a la manera hegeliana, observando atributos del presente sistema que no deben estar en el nuevo para que pueda realmente suponer un cambio, y no una transformación relativa para el mantenimiento del actual contexto. Necesitamos identificar aquellas características fundamentales, constitutivas, cuya ausencia en un sistema de producción implica que éste no sea capitalista y por tanto no necesite de una transformación como la necesaria para aplicar la salida de la “austeridad”.

El objetivo de esta sección por tanto es la identificación no exhaustiva de los elementos constitutivos del conjunto del sistema de producción capitalista, cuya ausencia no permitiría su existencia. De esta manera, mediante la sustracción podemos definir el conjunto de partida, y mediante una relación negativa, el conjunto de llegada.

Del individuo a la colectividad

En la cosmología neoliberal, el individuo es la unidad atómica de decisión y la libertad se inscribe en el contexto de elección individual. El mercado es el locus donde los individuos desarrollan sus aptitudes como ciudadanos, en lo que se ha dado en llamar “populismo de mercado”. Es el espacio autónomo donde se ejerce la libertad - de elección – de forma que cualquier forma institucional que trate de ejercer una influencia sobre él (redistributiva, de asignación o de estabilización) es una fuerza que debilita ese ejercicio de libertad. El mercado pues ejerce de eje central en torno al cual se desarrolla la producción del sistema capitalista. Las personas que componen la sociedad han ido paulatinamente dejando de ser trabajadores, padres o profesores para convertirse cada vez más en consumidores (Gabriel and Lang, 1997). La proliferación de asociaciones que defienden los derechos de los consumidores nacen al calor del ocaso de organizaciones tradicionales como los sindicatos. El consumidor es ubicuo en el discurso habitual a pesar de la virtual imposibilidad de cualquier generalización entorno a ese concepto. El consumidor ha tenido una función totémica, de forma que mercado y consumidor se han erigido en entidades completamente soberanas. Se ha gravitado desde una defensa de los derechos de los trabajadores hacia una defensa de los derechos del consumidor.

Para apreciar cómo este tipo de concepción del individuo afecta al marco político tomemos el ejemplo del consumo de masas. En (Gabriel and Lang, 1997) se establece la imposibilidad de separar el estudio del consumidor del estudio del sistema productivo. Así podemos comprender cómo el consenso fordista (Fordist Deal, (Gabriel and Lang, 1997)) permitió generalizar el consumo a grandes porciones de población anteriormente excluidas. Sin embargo el proceso requería una homogeneización de las necesidades de individuos completamente diferentes. Justamente contra esa homogeneización y esa caracterización cuantitativa del bienestar fue contra lo que se levantaron los movimientos de los años 60. La supresión de la individualidad era entendida como una necesidad de la alienante sociedad conformista de masas (Marcuse, H., 2001). Marcuse defiende que el capitalismo impone ciertas necesidades “falsas” que no tendrían lugar en otra circunstancia, definiendo en cierto sentido la estructura emocional del individuo.



Se sigue por tanto que la libertad de alguna manera viene de la potencial expresión auténtica de esas necesidades reales del individuo, de la autonomía en la elección del individuo. Las críticas radicales se centraron por tanto en la desafección con respecto a la organización fordista y paternalista de la sociedad. Apareció entonces la contra cultura como un elemento de protesta contra la concepción de la persona como consumidor, y contra la homogeneización fordista. Sin embargo la respuesta de mercado a esta crítica fue precisamente crear los productos que respondieran a esta conceptualización, es decir, la contracultura se volvió una mercancía en sí misma. La contra-cultura, nombre que se deriva de una oposición cultural al capitalismo, ejemplifica de manera paradigmática la incorporación, la absorción de un rechazo generalizado del sistema capitalista en la praxis misma del sistema (Jim McGuigan, 2009, pág. 19). El desafío planteado por la contra-cultura paradójicamente sirvió para refrescar la cultura oficial. En la era neoliberal, los consumidores compran signos del poder institucional como una marca del espíritu de rebelión. En nuestro marco de análisis, esto se da como consecuencia de la no propuesta de un cambio basado en un conjunto genérico. Se toma una parte de la producción del sistema capitalista (la cultura), y se intenta modificar los parámetros bajo los que actúa. No obstante ello no supone un cuestionamiento de la totalidad, sino de una parte del conjunto. Afecta a una parte del sistema, pero es más importante observar la parte del todo que *no* cambia para poder entender por qué movimientos de protesta parciales tienden a ser absorbidos por el sistema. Sin una identificación del conjunto genérico, no se puede proponer uno alternativo, convirtiéndose algunas de las críticas parciales del sistema en partes del propio sistema.

Justamente la sublimación del individuo como fuente de libertad – de elección - es uno de los elementos ontológicos constitutivos del conjunto de referencia del sistema capitalista. La estructura de esta sublimación individualista de la libertad la encontramos en autores como Zizek, donde se defiende que la nueva ética capitalista hace que el acto de consumir se convierta en un acto de lucha en sí mismo. Un ejemplo es la inclusión en el precio de la solución al problema que causa el producto que se compra, identificando artículos de consumo como marcas sociales de justicia o responsabilidad. Los productos ecológicos, las camisetas del Ché Guevara o la banca ética son todos bienes o servicios que se producen dentro de la lógica del sistema capitalista, pero sin embargo se presentan como una alternativa al mismo. Esos bienes o servicios son fruto del poder institucional que recorre transversalmente este sistema de producción, pero al mismo tiempo representan el cuestionamiento del sistema mismo. Esta diferenciación a la que accede el individuo mediante la compra del producto, proporciona la sensación de estar expresando su personalidad más profunda, sublimando el consumo como fuente de libertad.

No obstante, si nos atenemos a la imposibilidad de separar el consumo de un tipo de sistema productivo concreto, parece lógico preguntarse cuál es la direccionalidad de la relación consumo-producción, qué determina a qué. LA psicología cognitiva y las teorías evolucionistas defienden que en buena medida el individuo se ve constreñido al contexto (genético, cultural, político, económico y social) donde nace. Por tanto, la direccionalidad iría desde la producción hacia el consumo, o lo que es lo mismo, el sistema productivo determina las necesidades de los consumidores, aunque no todos los consumidores puedan satisfacerlas de la misma manera debido a las diferencias de renta que el propio sistema determina.

Si esto es así, la descripción del cambio de dirección necesario es evidente, necesitamos un sistema de producción que no genere necesidades nuevas, ergo consumidores, sino que satisfaga las necesidades reales existentes de la población.

No obstante esto no es compatible con el carácter individualista, necesariamente tenemos que incrementar la gama de posibilidades de elección colectiva. En términos neoclásicos, en una función de utilidad solo encontramos los bienes o servicios que satisfacen a los individuos. Sin embargo estas decisiones pueden tener consecuencias sobre los demás, lo que se llama una externalidad, o efecto externo definido como aquella situación donde una variable sobre la que decide un agente, constituye un argumento en las funciones objetivo de otros agentes distintos (Segura, 1996). En términos matemáticos, tendríamos

$$U_i = f_1(x_1, \dots, x_n, Z), \quad Z = f_2(y_1, \dots, y_m), \quad n = [1, \infty], m = [1, \infty],$$

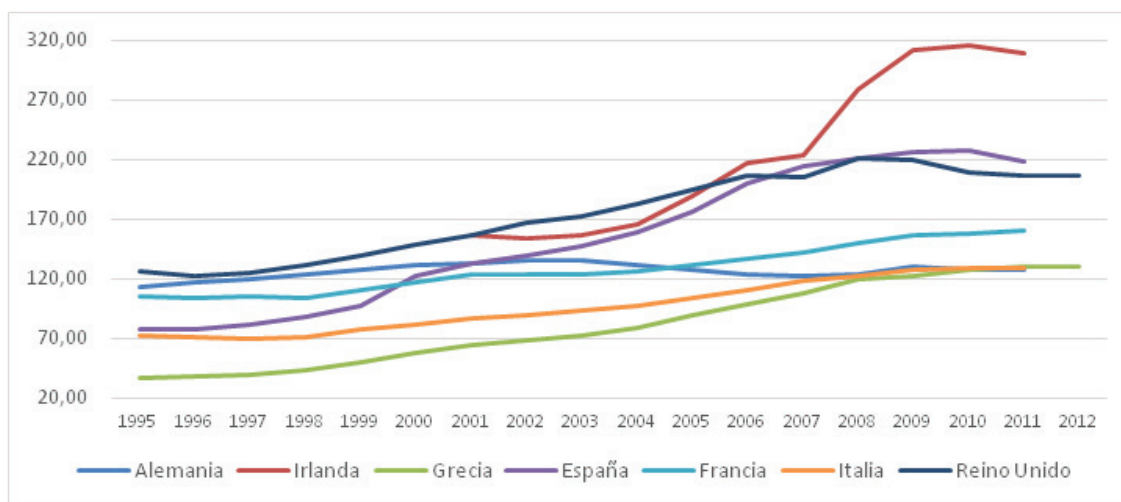
Donde U_i es la función de utilidad del individuo i -ésimo, $x_{1...n}, y_{1...m}$ son los bienes y/o servicios que entran en su función de utilidad y factores productivos respectivamente, y Z la producción de la empresa 2. El problema es que el individuo i -ésimo no tiene control sobre la producción de Z , aunque entra en su función de utilidad. La solución ha sido el Teorema de Coase, que permite la comercialización de ese Z , es decir, pone un precio a la externalidad de forma que quién la produce tiene que pagar una cantidad con el fin de internalizarla. De esta forma se produce una cantidad de “equilibrio” de dicho efecto negativo que vacía el mercado. No obstante, esta solución entra dentro de las definidas anteriormente, las que genera el sistema capitalista. No parece lógico que si el efecto negativo es suficientemente negativo, la solución sea producirlo. Una propuesta de cambio vendría si, cuando Z es un producto (contaminación, desigualdad, pobreza, etc.) con efecto negativo sobre el individuo 1 por la producción de la empresa 2, ambos puedan decidir sobre la producción óptima de Z , incluyendo la posibilidad de no producirlo. No obstante, este caso no se podría dar en tanto en cuanto la epistemología de la toma de decisiones no sea en cierta medida – o de forma creciente – colectiva. No es razonable poner precio a una externalidad, sino que su producción esté sujeta a una decisión colectiva.

La tesis que se defiende en este trabajo es que no puede ser llamada “cambio”, o “solución” ninguna alternativa que no incremente la gama de posibilidades de elección colectiva, ya que ésta forma parte del conjunto de llegada, definiendo así una dirección de cambio.



De la deuda, al cuestionamiento del proceso de endeudamiento

GRÁFICO 2: DEUDA PRIVADA⁵⁶ COMO PORCENTAJE DEL PIB. NO CONSOLIDADO, DATOS ANUALES



Fuente: Elaboración propia partir de Eurostat..

Otro de los elementos constitutivos de la cosmología del sistema de producción capitalista es sin duda la deuda como concepto en torno al cual gira el proceso de producción. La preponderancia de este concepto aparece como característica principal del régimen post fordista cuyo comienzo podemos situar en la década de los 70 (Ayala I. y Mendioroz A., 2012).

Podemos observarlo en el gráfico 2, dónde la deuda privada como porcentaje del PIB experimenta un crecimiento continuado. Para este apartado queremos partir de tres observaciones hechas a la luz de los datos que definen ciertas características comunes de Irlanda, Grecia Portugal y España. La primera de las características es que los tres países presentaron tasas de crecimiento superiores a la media de la zona euro en al menos diez años anteriores al estallido de la crisis, como se observa en la tabla 1.

TABLA 1: TASAS DE CRECIMIENTO ANUALES

Tasas de crecimiento anuales.													
GEO/TIME	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE(27)	1,8	2,8	2,9	3,0	3,9	2,1	1,3	1,5	2,5	2,1	3,3	3,2	0,3
Zona Euro	1,5	2,5	2,7	2,9	3,8	2,0	0,9	0,7	2,2	1,7	3,2	2,9	0,4
Irlanda	9,3	11,5	8,8	11,1	10,7	5,3	5,6	3,9	4,4	5,9	5,4	5,4	-2,1
Grecia	2,4	3,6	3,4	3,4	3,5	4,2	3,4	5,9	4,4	2,3	5,5	3,5	-0,2
España	2,5	3,9	4,5	4,7	5,0	3,7	2,7	3,1	3,3	3,6	4,1	3,5	0,9

Fuente: Eurostat.

⁵⁶ Deuda privada se entiende como el stock de pasivos mantenidos por las Empresas no financieras, y los hogares. Se toman en cuenta los activos diferentes a acciones y créditos

La segunda de las características es que son estos tres países los que presentan un incremento mayor del ratio deuda/pib a lo largo del periodo, 97,4% en el caso de Irlanda, 247,6% en el caso de Grecia y 182,9% en el de España. La tercera de las características es evidente, todos estos países han necesitado de algún mecanismo de financiación multilateral (rescates financieros) que ha venido acompañado de medidas de recortes.

Tenemos pues todos los elementos para realizar una propuesta de interpretación. En primer lugar, el sistema capitalista en su actual estado de financiarización post fordista, genera deuda que financia el consumo y por tanto el crecimiento, esencia misma del proceso de acumulación. Por otro lado, aquellos países que han crecido más en relación a la media de la zona euro en al menos diez años antes del estallido (no en vano algunos fueron calificados como “milagros económicos”), son aquellos que precisamente han generado más deuda. Y por último, es precisamente esa deuda la que ha servido para justificar las políticas de recortes.

Y esto principalmente ha sido causado por el papel preponderante que ha adquirido la deuda como instrumento de extracción de rentas (Lapavistas, 2009). La influencia del desarrollo de la teoría financiera y de las finanzas sobre la economía política ha cambiado el objeto mismo de estudio, pasando de una economía real a unas finanzas con carácter de epifenómeno. Los derivados financieros que inundan los mercados pueden considerarse ellos mismos una forma de acumulación financiera donde el riesgo es el objeto. La circulación es la que permite a los agentes optimizar su posición maximizando ganancias y transformando el medio en el fin.

Podemos interpretar que la economía capitalista gravitó desde la producción hacia procesos de circulación el proceso productivo. La creación de una sociedad del riesgo se establece mediante un proceso de creación, concentración y dispersión del riesgo —principalmente a través de titulizaciones y derivados— que permiten separar ciertos aspectos del capital y convertirlos en entidades comercializables en diferentes mercados. La creciente importancia del riesgo fue observada desde finales de los 80 en la globalización por autores como Ulrich Beck, Anthony Giddens o Roland Robertson.

La eficiencia en el capital se alcanza mediante la descomposición de los activos en sus partes constituyentes de riesgo en función de sus valores. Mientras el fordismo descomponía los atributos del trabajo para mejorar su eficiencia, la financiarización descompone el capital en sus componentes abstractos y los transforma en bienes intercambiables, atribuyéndole características homogéneas y mundialmente reconocibles, incrementando así su capacidad de circulación. Esta incesante comparación del valor incrementa la competencia del capital y se ha trasladado también a la esfera del trabajo. Esta tendencia además se ha agudizado en el post-fordismo. Concretamente, desde las crisis petroleras de la década de los años 70, las tasas de ganancia han caído de forma continuada en el sector industrial. La respuesta ha sido primero desviar hacia el sector financiero la actividad productiva, y segundo utilizar de forma creciente la deuda como elemento de extracción de rentas.



Esto ha llevado a que la práctica misma de los mercados financieros, así como sus dinámicas de poder, interactúe con las estratificaciones sociales ya existentes. Concretamente refuerza las posiciones económicas y políticas de los intereses financieros, trasladando el coste del ajuste a poblaciones subordinadas al régimen de financiarización y endeudamiento.

La deuda sublima el sistema de producción capitalista, pues mediante el incremento del crédito se genera la apariencia de un incremento de los bienes y servicios a los que el individuo puede acceder. La gravitación desde la óptica de los derechos del trabajador a la de los derechos del consumidor implica, en un contexto de caída continuada de los salarios reales, un incremento de la deuda privada. A nivel estadounidense han sido las poblaciones de las minorías raciales las que más han sido afectadas por el estallido de las hipotecas *subprime* (Gary Dymksi, 2006), anteriormente excluidas racialmente de los mercados del crédito. A nivel europeo, las poblaciones más afectadas son las asalariadas de los países periféricos por la crisis de la deuda soberana, países cuya inserción en el continente se puede calificar como históricamente periférica. Por otro lado, las poblaciones más beneficiadas son las rentistas de los países que han sufrido un menor impacto –al menos a corto plazo–, es decir aquellos que históricamente se pueden calificar como centro.

Esta estrategia ha servido para implantar la lógica de la deuda como un elemento constitutivo normal de la vida cotidiana de las personas. Hemos visto que es un proceso que pertenece al conjunto ontológico del capitalismo, y sin embargo la deuda se presenta como una presión política que racionaliza los ajustes y recortes bajo la promesa redentora de un futuro sin ella.

Una propuesta de política económica que pueda ser ontológicamente de cambio debe tener un cuestionamiento del proceso de endeudamiento, así como una propuesta de reforma radicalmente redistributiva del sistema fiscal, de manera que se revierta la tendencia a financiar déficit con deuda, hacia la financiación mediante impuestos (Piketty, 2013). Existen numerosas propuestas para la reducción del montante de deuda, como la generación de inflación, reducción del valor facial de las hipotecas, auditoría y repudio (Álvarez, Uxó y Luengo 2013, p. 314). Una propuesta que contenga alguno de estos elementos es un componente intrínseco del conjunto de llegada. Lejos de ser un horizonte utópico, la utopía sería pensar que se pueden realizar políticas de reactivación del gasto sin un cuestionamiento radical del proceso de endeudamiento, y por tanto del stock de deuda acumulado. El idealismo está representado por la idea de que se puede llegar a pagar la deuda con unos ajustes más o menos fuertes.

De la degradación democrática a la profundización democrática

La respuesta oficial a la crisis financiera han sido las políticas de recortes que, como hemos mencionado anteriormente, necesitan un cambio estructural profundo para ser implementadas. El cambio institucional también incluye al estado, y algunos de los atributos que lo definen en su forma actual. Los recortes han ido extendiéndose en círculos concéntricos a todas las áreas de la economía en las que el estado tiene algún papel. Las instituciones tanto nacionales como supranacionales (como la UE) no solo no son capaces de mitigar el desequilibrio de poder entre las instituciones financieras y el resto de la sociedad, sino que

además inclinan la balanza hacia las primeras. Parece lógico que si se reclaman políticas de reactivación del gasto, también nos preguntemos acerca de la naturaleza de las instituciones que van a implementarlas.

Los modelos Post Keynesianos y Kacleckianos han señalado el impacto positivo de la financiarización sobre la acumulación y negativo sobre el crecimiento. Concretamente la financiarización puede ser incompatible con el pleno empleo, y compatible con un incremento sostenido del desempleo (Argitis, G., & Michopoulou, S., 2010).

Esto ha sido interpretado como el retraimiento del estado frente al mercado, sin embargo, el aparato estatal más que desaparecer, parece estar reforzándose pero también transformándose. No cabe duda de que el concepto mismo de Estado de Bienestar está siendo puesto en cuarentena y a medida que avanzan las políticas de recortes, su sostenibilidad se ve más amenazada. El consenso político que apareció entre el capital y el trabajo entre 1945 y 1970 permitió la aparición la gestión macroeconómica del gasto, que posteriormente dio a luz el Estado del Bienestar. Sin embargo, este consenso político sobre la forma del estado, está desmoronándose y en su lugar desde 1990 hasta 2008, se ha ido forjando uno nuevo basado en la lógica de la financiarización y la globalización. La acumulación en este proceso se lleva a cabo mediante la desposesión (“accumulation by despossession”).

Para que este cambio pueda ser efectivo, es necesario despojar de los atributos clásicos de la democracia a los estados que pasamos a enumerar no exhaustivamente. En primer lugar, siguiendo (Ayala I. y Mendioroz A., 2012), se ha debilitado el poder de hacer las leyes debido a la llamada “regulatory capture”. Este poder de intervención en la normatividad del sistema político es consecuencia directa de la creación del riesgo como un bien intercambiable y ha afectado el comportamiento a la hora de conceder crédito. El poder de diseñar modificar o adaptar las leyes a sus intereses se resta lógicamente de quienes legítimamente lo ejercen o lo representan, es decir, de los poderes legislativo y ejecutivo. Esta capacidad de gestión del funcionamiento legislativo democrático queda caracterizada en (IGAN, Deniz, MISHRA, Prachi y TRESSEL, Thierry, 2011), donde se concluye que “la influencia política de la industria financiera ha contribuido a la crisis financiera mediante la permisividad en la acumulación de riesgo”. En segundo lugar, otro de los atributos democráticos socavados es el de poder de aplicar las leyes, es decir el poder de vigilancia y castigo se han debilitado. Los ejemplos en este sentido son innumerables, pero pongamos algunos. En EEUU, las cúpulas directivas de Bear Stearns y Lehman Brothers no se han enfrentado a la justicia por la quiebra de ambas entidades y su actividad profesional sigue siendo exitosa. En Reino Unido, ningún banquero asociado a la mala gestión de entidades en bancarrota ha sido puesto a disposición judicial. Los miembros de sus Consejos de Administración mantienen la misma posición que antes de la caída o simplemente se han retirado. Estos ejemplos muestran la absoluta falta de responsabilidad de estos directivos pero también la incapacidad del estado de procesarles por sus actos. Cabe remarcar que una de las características para medir la calidad democrática de un sistema política, es la capacidad del mismo para exigir responsabilidades cuando alguien (empresa o persona) se desvía del marco jurídico.



Estos hechos confirman no un retraimiento del aparato estatal, sino una transformación del mismo y un alejamiento del concepto clásico de democracia. No parece ilógico pensar que si el proceso de financiarización es un régimen de acumulación, y éste es el *leiv* motiv del sistema de producción capitalista, los agentes intervinientes en el proceso no estén sometidos a las *mismas* reglas que el resto de la población. La secuencia es como sigue, el proceso de financiarización ha causado una crisis sistémica. Las alternativas que se presentan son o disciplinar los mercados financieros, esto es tal y como antes se ha mencionado, modificar el proceso mismo de producción capitalista, o disciplinar las sociedades para que acepten la hegemonía de los mercados. La segunda solución es la que necesita de recortes y transformaciones institucionales como a los que estamos asistiendo en estos momentos. En (Ponticelli and Voth , 2011) se estima la relación existente entre protestas y conflictividad social con la implementación de políticas de recorte de gasto durante un siglo. La correlación es positiva, indicando que allí donde se han implementado dichas políticas, se han experimentados brotes de estallido social.

Por tanto, para aplicar el cambio necesario asociado a la política económica de los recortes, es necesaria una degradación de la democracia tal y como la entendemos, convirtiendo a parte de la población prácticamente inmune (sector financiero) al escrutinio jurídico, y trasladando dicho poder coercitivo a los estallidos y brotes sociales. Como corolario podemos señalar que una solución que pertenezca al conjunto ontológico de llegada, necesita respecto a la presente situación, una profundización democrática que incremente la participación de la población en la toma de decisiones políticas, una defensa de los derechos fundamentales y la reclamación de todas las responsabilidades a aquellos que han causado la mayor crisis sistémica de la historia del capitalismo.

Conclusiones

En este trabajo hemos intentado fundamentar la afirmación de que el sistema de producción capitalista se encuentra en una diatriba. La crisis ha supuesto un golpe al locus donde se generan la mayor parte de los beneficios, el sector financiero. Esto implica una crisis sistémica, por lo que son necesarios cambios para poder continuar existiendo. El conjunto que describe esos cambios necesarios para que todo siga igual, no incluye las políticas expansivas de gestión de la demanda agregada. Esto se debe a que la presente cristalización del sistema capitalista no tiene las propiedades necesarias para que se genere dicha tendencia.

Esa afirmación nos obliga entonces a establecer una axiomática del cambio que nos permita hablar del mismo normativamente. Las prescripciones para el cambio son necesarias si queremos generar una alternativa factible y socialmente deseable. Esa ontología nos permite definir el conjunto del sistema capitalista. Igualmente, mediante la sustracción de los elementos constitutivos necesarios para su existencia, podemos definir un conjunto de llegada.

Durante mucho tiempo desde el ámbito crítico se ha puesto en cuestión la época dorada del capitalismo, del 1945 a 1970, donde se aplicaron de forma efectiva y con éxito las políticas de gestión de la demanda

agregada. La realidad es que se lograron incrementar los estándares de vida de la población de los países occidentales, a pesar de que fue en detrimento de las poblaciones de los países más pobres.

Hoy sin embargo ni tan siquiera se tiene la posibilidad, aunque se desee, de poder aplicarlas. Dada la actual situación, no hay soluciones que sean buenas para todos, ni soluciones donde todo el mundo gane. El cambio supone necesariamente pérdida, pues en las diferencias relativas necesarias para el mismo, habrá elementos que desaparecerán. Se hace necesario identificar las direcciones de un cambio socialmente deseable, si se quiere evitar el cambio que ya está en marcha y que implica una degradación generalizada y masiva de las condiciones de vida de millones de personas.

De esta forma, una gestión de la demanda agregada se puede llevar a cabo, si y solo si se producen cambios más profundos en el sistema de producción. Y dado que esos cambios modifican la naturaleza misma de dicho sistema, entonces esas políticas no se podrán llevar a cabo bajo los mismos parámetros que se dan en un sistema capitalista. ●

Bibliografía

Alain Badiou. (1997). *Saint Paul: the foundation of universalism*. Stanford : Stanford university press.

Alain Badiou. (2006). *Being and Event*. London: Continuum.

Alain Badiou. (2009). *Logics of worlds*. London: Continuum.

Argitis, G., & Michopoulou, S. . (2010). "Monetary policy, interest payments, income distribution and the Macroeconomy". *Review of Applied Economics*,, Vol. 6(nº 1-2).

Álvarez, Luengo Uxó (2013) *Fracturas y crisis en Europa*. Madrid: Clave intelectual.

ARRIGHI, Giovanni. (2002). *The Long Twentieth Century: Money, Power and the origins of our time*. Londres: Verso.

Ayala I. y Mendioroz A. (2012). "Inconsistencia espacio-temporal: financiarización y democracia". *Relaciones Internacionales*.nº

ECB. (2012). "Analysing government debt sustainability in the Euro Area". Frankfurt: ECB.

European Commision. (2011). *Public Financies in EMU*. Brussels: European Union.

Gary Dymski. (2006). "Discrimination in the Credit and Housing Markets: Findings and Challenges". In W.



- M. Rodgers, *Handbook on the Economics of Discrimination* (pp. 215-259). Cheltenham, U.K.: Elgar.
- Germain, R. (2009). "Financial order and world politics: Change and continuity". *International Affairs*, 85(4), pp. 669–687.
- IGAN, Deniz, MISHRA, Prachi y TRESSEL, Thierry. (2011). "A Fistful of Dollars: Lobbying and the Financial Crisis". Washington: IMF. Retrieved 31 de mayo de 2011
- Jim McGuigan. (2009). *Cool Capitalism*. London: Pluto Press.
- Kondilis, Elias et al. (2013). "Economic Crisis, Restrictive Policies, and the Population's Health and Health Care: The Greek Case". (Vol. Vol. 103). *American Journal of Public Health*.
- Koo, R. (2011). "The world in a balance sheet recession: causes, cures and politics". *Real-world economic review*, 38, pp. 19-37.
- Lapavitsas. (2009). "Financialized capitalism: crisis and financial expropriation". London: Research on Money and Finance Discussion Papers.
- Marcuse, H. (2001). *Towards a Critical Theory of Society: The Collected Papers of Herbert Marcuse: Volume Two*. Routledge.
- Piketty, T. (2013). *Le capital au 21e siècle*. Seuil: Paris.
- Ponticelli and Voth . (2011). *Austerity and anarchy: budget cuts and social unrest in europe, 1919-2009*. London: Centre for Economic Policy Research.
- Segura. (1996). *Análisis microeconómico*. Madrid: Alianza editorial.
- Weisbrot and Montecinos. (2010). "Alternatives to fiscal austerity in Spain". Washington: Center for Economic and Policy Research.
-





LOS AGENTES DE LA INESTABILIDAD FINANCIERA

Nuria Alonso y David Trillo

EconoNuestra y Universidad Rey Juan Carlos de Madrid

La crisis actual ha vuelto a poner de manifiesto la capacidad desestabilizadora sobre la actividad económica de la gestión privada de agentes e instituciones financieras. La estabilidad financiera puede concebirse como un bien público: cuando se producen turbulencias financieras, puestas de manifiesto por la pérdida brusca de valor de los activos financieros y la fuerte disminución de la liquidez de los mercados financieros, o disminuye o se interrumpe el flujo habitual del crédito, y se generan etapas de recesión económica. El objetivo de estabilidad financiera precisa por tanto un control público de los riesgos sistémicos, y la crisis ha puesto de manifiesto el fracaso estrepitoso de las políticas de estabilidad financiera, que los Bancos Centrales decían tener en su agenda. Para delimitar adecuadamente las causas de la inestabilidad financiera y la formación de las crisis es preciso un análisis en profundidad de los agentes, vehículos e instrumentos y los mercados financieros. En nuestra opinión, es un error conceptual apuntar hacia unos mercados financieros abstractos como la causa de las turbulencias, sino que es necesario focalizar el análisis sobre los grupos sociales que acumulan su patrimonio en forma de riqueza financiera, el capital financiero. Es ese capital financiero y sus portavoces mediáticos, los que han impuesto la idea de que los “mercados”, a través de los precios de los instrumentos financieros, son los jueces objetivos y todopoderosos que emiten sentencias sobre la bondad de las políticas económicas de los gobiernos. Son los grandes inversores, a través de sus intermediarios, y las entidades financieras, las que provocan burbujas financieras recurrentes, y hacen recaer posteriormente las consecuencias negativas sobre toda la sociedad. Cuando se entra en fase de estancamiento económico es cuando estos mismo agentes recomiendan soluciones y presionan para que la salida de las crisis sea favorable a sus intereses, utilizando como coartada el comportamiento de unos mercados financieros de los que ellos son agentes activos.

La crisis financiera ha servido de laboratorio para poner en cuestión este tipo de tópicos acuñados y extendidos en la literatura y en el mundo mediático que rodea a las finanzas internacionales o en el debate entre investigadores. En este apartado, como en muchos otros de la ciencia económica, continúa el debate entre los que consideran que los mercados son eficientes y los críticos con esta posición. Reflejo de ello ha sido la concesión *exequo* del premio Nobel de 2013 a Fama, creador de la teoría de los mercados eficientes, Hansen, en línea con la idea de las expectativas racionales y a Shiller, que aborda críticamente la supuesta eficiencia que defiende la escuela económica y que está en la base de las políticas neoliberales, y señaló la existencia de burbujas financieras e inmobiliarias generadas por el comportamiento de los agentes financieros. En el capítulo señalaremos algunos temas para la reflexión en el sentido que acabamos de apuntar.

Agentes, vehículos e instrumentos

El cuadro 1 recoge los principales agentes gestores de vehículos e instrumentos financieros. Los vehículos pueden definirse como los fondos o sociedades que permiten aglutinar y gestionar instrumentos financieros. Los instrumentos financieros son contratos que surgen de la voluntad de las partes y que dan lugar a derechos u obligaciones vinculados a una liquidación en el futuro, dando lugar a posiciones de activo o pasivo. El fondo económico de los instrumentos financieros permite agruparlos alrededor de tres categorías básicas: los instrumentos de capital, los instrumentos de deuda y los derivados. El resto de instrumentos encajan en alguna de las citadas categorías o de una combinación de ellas (los instrumentos llamados estructurados).

CUADRO 1: AGENTES, VEHÍCULOS E INSTRUMENTOS FINANCIEROS

AGENTES GESTORES	VEHÍCULOS	INSTRUMENTOS
Gobiernos (Tesoro Público)	Fondos de inversión	Préstamos y créditos
Bancos centrales	Fondos de pensiones	Acciones
Bancos comerciales	Carteras de capital	Deuda pública(repos)
Bancos de inversión	Riesgo(privatem equity)	Deuda Corporativa
Empresas transnacionales	SICAV	Depósitos
Entidades financieras no bancos (financiación hipotecaria y otras)	Hedges Funds	Repos
Ag. y Sociedades de Valores	Fondos Soberanos	Materias primas
Sociedades de inversión	Sociedades de propósito especial (SPV)	Oro
Gestores de <i>Hedge Funds</i>	<i>Family Office</i>	Derivados
Gestores Sociedades de Capital Riesgo		Derivados de crédito
Administración <i>Family Office</i>		Productos estructurados

Fuente: elaboración propia.

Los instrumentos de capital conforman el patrimonio neto de las sociedades; representan la cuantía de financiación ordinaria de la empresa a través de socios o partícipes, y se caracterizan porque su rendimiento esperado implica una participación residual en los beneficios, el dividendo. El reparto del dividendo depende de la decisión del consejo de administración de la empresa, por tanto no está asegurado. Los instrumentos de deuda a diferencia de los de capital si tienen un rendimiento pactado, que puede ser fijo o variable. Los derivados son instrumentos cuyo valor depende de la evolución de otros instrumentos o variables subyacentes. Por ejemplo en las permutas de intereses, el subyacente es una referencia de tipos de interés pactada en el contrato, por ejemplo el Euribor. Un tema relevante de los derivados es que una parte importantísima se negocia OTC (*Over The Counter*), fuera de cámaras organizadas como la del mercado de futuros, con contratos a medida de la voluntad de las partes. Las cámaras organizadas exigen



garantías a los participantes, que permiten eliminar el riesgo de contraparte de los derivados o, lo que es lo mismo, la pérdida que podría producirse por el incumplimiento de pago de una de las partes.

Los instrumentos tienen varios usos: pueden servir para negociar con ellos en mercados secundarios, para mantener sus inversiones a vencimiento, para cubrir riesgos financieros o para realizar operaciones de arbitraje. El riesgo es inherente en las posiciones financieras y los instrumentos pueden servir para entrar en el riesgo con una expectativa de rentabilidad o para mitigar el riesgo. Los riesgos más relevantes son los riesgos de mercado, de crédito y de liquidez⁵⁷. Los derivados tuvieron originalmente el objetivo de cubrir posiciones de riesgo de mercado. Los derivados de crédito surgieron como alternativa para cubrir posiciones de riesgo de crédito, por ejemplo contratando un *Credit Default Swap* (CDS) en posición de comprador de protección. Por su parte, las operaciones de arbitraje implican a agentes profesionales, mesas de arbitraje específicas en bancos y otras instituciones financieras como los *Hedge Funds*, que aprovechando desajustes entre los precios de dos o más mercados pueden realizar operaciones apalancadas con beneficio cierto, es decir anulando el riesgo.

Los agentes financieros gestionan los instrumentos financieros mediante estrategias muy diversas y a través de una amplia variedad de vehículos de inversión. Las estrategias y delimitan el tipo de instrumentos y vehículos a utilizar. Las entidades vinculadas al sector público hacen uso fundamentalmente de instrumentos de deuda para gestionar las reservas (Bancos Centrales) o financiarse (Estado). Los gestores de los bancos utilizan fundamentalmente los préstamos y créditos, y los títulos de deuda, tanto pública como privada, para sus actividades de inversión, y se financian con depósitos, títulos de deuda y depósitos. También son muy importantes las carteras de negociación, que incluyen todo de instrumentos financieros, tanto en posiciones de activo como de pasivo. Las empresas no financieras utilizan los instrumentos de deuda y de capital para financiarse, aunque pueden tomar igualmente posiciones de cobertura o especulativas. Nos referimos a posiciones de negociación con riesgo de mercado, es decir asumiendo la posibilidad de pérdida. Las sociedades del tipo *Family Office* se caracterizan por gestionar acciones o instrumentos de propietarios de empresas grandes, lo que hace que normalmente tengan en cartera acciones de esas empresas y, por tanto, su financiación está vinculada a la cotización de esos valores.

Los bancos de inversión son entidades que, entre sus principales actividades realizan el diseño de emisiones de instrumentos financieros para bancos que no tienen un departamento específico para esa misión, y para empresas grandes. Los instrumentos financieros son tanto instrumentos de capital, como instrumentos de deuda y dentro de ellos los instrumentos estructurados. Por estas actividades ingresan

⁵⁷ El riesgo se refiere a la pérdida que puede generarse por la realización de un determinado evento, con baja probabilidad, pero con la consecuencia de un alto impacto negativo si ocurre. En el caso del riesgo de mercado puede ser la pérdida de valor de un instrumento financiero por aumento de tipos de interés, por disminución de su cotización o por movimiento de la tasa de cambio. El riesgo de crédito está vinculado a los cambios en la capacidad de pago de los emisores de deuda o derivados y el riesgo de liquidez se da en los casos en los que o no se puede vender un activo o de hacerlo resultaría de transacciones forzadas; igualmente hay riesgo de liquidez cuando existe dificultad o imposibilidad de acceder a la financiación habitual (bancaria o de otra índole).

altas sumas en forma de comisiones cobradas a cambio del diseño, colocación o aseguramiento de las emisiones de los bancos. También, asesoran a entidades financieras y no financieras, en los procesos de fusión o absorción, salidas a bolsa, procesos de ofertas públicas de compras y de ventas de acciones, y en las refinanciaciones y reestructuraciones de deuda a través de créditos sindicados u otras formas de financiación estructurada. Por último, también gestionan posiciones propias siendo agentes activos en los mercados financieros, tanto de contado como de plazo.

Los gestores de Fondos de Pensiones realizan tanto una gestión activa como una gestión pasiva de sus posiciones en instrumentos de deuda, así como en las posiciones en renta variable. La gestión pasiva de la deuda tiene por objeto obtener con seguridad una determinada rentabilidad, invirtiéndolos al plazo de la duración; se trata de una estrategia lógica puesto que gestionan fondos ajenos que se convertirán en el sustituto de la renta actual de muchos partícipes. En cambio, los administradores de Fondos de inversión deberían gestionar activamente los instrumentos del fondo, que pueden ser de deuda, acciones y otros instrumentos vinculados a los precios de materias primas u otros indicadores. Esa gestión activa implica un conocimiento de los mercados en los que se invierte, igualmente una política de límites, y el uso de derivados de cobertura. Los fondos pueden ser de muy diferente tamaño de operaciones. Hay muchos gestores de fondos que realmente no gestionan nada, de manera que su rentabilidad está al albur de la fluctuación de los instrumentos en que invierten, metafóricamente su gestión sería algo similar a “dejar a un corcho flotar en el océano”. Otro vehículo financiero son las sociedades de capital riesgo, cuyos gestores diseñan carteras de empresas que puedan revalorizarse fuertemente en el futuro, tanto por el éxito de innovaciones tecnológicas, comerciales o de otro tipo, o por procesos de cambios en la estructura directiva, formas de financiación o reestructuraciones de deuda.

Los *Hedge Funds*, cuyo nombre de fondo de cobertura no es muy afortunado, son los vehículos de inversión preferidos por las grandes fortunas y sociedades *Family Office*, de hecho se trata de un club selecto al que se accede con un millón de dólares como mínimo. Las sociedades que gestionan estos fondos toman posiciones aprovechando sus relaciones, su poder mediático y el enorme tamaño de las posiciones para invertir en diferentes plazas financieras y en todo tipo de inversiones. Su objetivo es asegurar una alta rentabilidad a los partícipes, si bien son completamente opacos en la información sobre las inversiones que realizan. La revista Bloomberg Markets de febrero de 2012 señala que los *Hedge Funds* realizan operaciones de arbitraje en títulos con garantías hipotecarias, en acciones y en menor medida en instrumentos de deuda, o invierten en *asset-backed* (bonos cuyo rendimiento está vinculado a una cesta de activos) o toman posiciones cortas entre otras inversiones de menor importancia. A continuación se recoge una lista de los principales *Hedge Funds*, las estrategias que declaran, así como su rentabilidad.

CUADRO 2: PRINCIPALES *HEDGE FUNDS*: ESTRATEGIAS, ACTIVOS Y RENTABILIDAD

HedgeFund	Sociedad gestora	Estrategia	Activos (m.m.)	Rentab.2011 (ene-oct)	Rentab. 2010
Tiger Global	Tiger Global Management, EE.UU.	Posiciones largas / cortas	6	45%	18%
Renaissance Institutional Equities	Renaissance technologies, EE.UU.	Cuantitativa	7	33,1%	16,4%
PureAlpha II	Bridewater Associates, EE.UU.	Macro	53	23,5%	44,8%
Discus Managed Futures Program	Capital FundManagemente, Francia	Gestión de futuros	2,5	20,9%	-6,7%
Providence MBS	Providence Investment Management, EE.UU.	Arbitraje con estructuras <i>Mortgage-backed</i>	1,3	20,6%	30,3%
Oculus	D. E. Shaw&Co, EE.UU.	Multiestrategia	7	19%	6.9%
AllWeather 12%	BridewaterAssociates, EE.UU.	Macro	4,4	17,8%	21,2%
Dymon Asia Macro	Dymon Asia Capital, Singapur	Macro	1,6	17,8%	15,2%
Citadel	Citadel Investment Group, EE.UU.	Multiestrategia	11	17,7%	10,8%
Coatue Management	Coatue Management, EE.UU.	Posiciones largas/cortas	4,7	16,9%	18,7%

Fuente: Bloomberg Markets (2012)

Los *Hedge Funds* tienen un volumen de activos que conceden a sus gestores capacidad para desestabilizar mercados, por ejemplo la firma Bridewater Associates con sus dos fondos *PureAlpha* y el fondo *AllWether 12%* tiene activos por valor de 68.400 millones de dólares. Otro tema relevante es el de la rentabilidad, en la tabla se observa que uno de los fondos tuvo rentabilidad negativa en 2010, lo que refleja que pese a lo especializado de sus operadores también asumen riesgos. Las rentabilidades son altas en los primeros puestos de la tabla pero variables en el tiempo como no puede ser de otro modo. Hay de hecho una fuerte dispersión en las rentabilidades de los cien primeros *Hedge Funds* del estudio analizado; a partir del puesto veintidós de la lista de Hedge, que ocupa por cierto el famoso *Hedge Fund* de John Paulson⁵⁸, las rentabilidades caen en 2011 por debajo del 10%, siendo inferiores al 5% del puesto cincuenta al cien (los veinte últimos con una rentabilidad entre el 0-3%). El ejercicio 2010 fue en general peor para los *Hedge Funds*, con excepciones de Fondos como el de TIG Holding de Brazil o el Third Point que pasaron de 40,3% y 33,8%, respectivamente, de rentabilidad en 2010 a 2,1% y 0,9% en 2011: además hay seis *Hedge Fund* que obtuvieron rentabilidades negativas.

Los *Hedge Funds* y el resto de agentes citados operan en los mercados financieros, que son las plazas en las que se negocian los instrumentos financieros. En muchos mercados los operadores realizan las

⁵⁸ Paulson apostó por el estallido de la crisis y sus fondos tuvieron rentabilidades entre un 15% y un 25% en 2008.

transacciones en mercados organizados, lo que evita que se conozca quien está realmente comprando o vendiendo, y también a través de plataformas electrónicas deslocalizadas de cualquier referencia geográfica. Los mercados pueden tener una mayor o menor negociación, lo que determina su profundidad o liquidez. Cuanta menor profundidad tiene un mercado más posible es que un conjunto de operaciones pueda influir en los precios. Eso ocurre en los mercados de CDS, donde los *Hedge Funds* han tomado posiciones “desnudas” de compra de protección⁵⁹ sobre la deuda de países como Grecia. El objetivo del ataque especulativo era hundir la cotización de la deuda para aprovecharse de la escalada del spread. Si aumenta el spread el *Hedge Fund* puede cerrar a corto plazo la posición en los CDS como vendedor de protección. De esa forma, se queda con la diferencia de spreads. En paralelo, estas operaciones necesitan un apoyo mediático sobre las dificultades de financiación de los emisores. La mezcla de incertidumbre y falta de liquidez de los mercados permiten este tipo de especulación por parte de los *Hedge Funds*. No se trata del mismo concepto que la especulación que realizan habitualmente bancos comerciales, empresas e individuos, cuando contratan instrumentos financieros asumiendo una serie de riesgos y con la esperanza de una rentabilidad. En el supuesto comentado el único riesgo para los *Hedge Funds* lo puede poner un contrapoder en el ámbito público, por ejemplo un Banco Central dispuesto a comprar masivamente cuando la fuerza es de venta, pero mejor aún es la prohibición de este tipo de estrategias.

Las estrategias de contratación de instrumentos financieros dependen en gran medida del grado de formación de los departamentos que encargados la gestión financiera y de la capacidad de negociación frente a los que se los pretenden colocar. Por ejemplo, en el periodo anterior al estallido de la crisis los directores de oficina de bancos comerciales y cajas en España han utilizado su influencia sobre clientes de empresas no financieras para la firma de swaps. Los directores de la oficina se veían forzado a colocar productos, en muchos casos sin entenderlos, por la presión de la división de banca de inversión del banco o por bancos de inversión externos contratados para diseñar y dar cobertura a la operación; el problema es que los bancos comerciales estaban colocando productos inapropiados a sus clientes, a los que supuestamente debían asesorar adecuadamente, recomendándoles derivados exóticos que con el nombre de swaps no servían para cubrirían el riesgo de interés de los préstamos que habían recibido de los bancos. En este supuesto, como en otros muchos como el de las participaciones preferentes, los clientes carecían de la capacidad para evaluar la naturaleza financiera y el valor razonable del instrumento contratado, y los bancos no informaron adecuadamente de los riesgos, además de aprovecharse de la relación de confianza entre los clientes y los directores de oficina.

Por tanto, la responsabilidad de la operación depende del agente y del contexto que motiva o pone freno a sus comportamientos, no de los instrumentos. Los vehículos como los Fondos de Inversión o de

⁵⁹ Un CDS es un derivado de crédito en el que una empresa o banco compra protección sobre el riesgo de default del emisor de un bono pagando una prima periódica o spread del CDS a un vendedor de protección. El vendedor normalmente se compromete a entregar el nominal al comprador en caso de que se dé el evento de crédito previsto en el contrato, por ejemplo el impago. Si el comprador de protección no tiene el bono subyacente en cartera se dice que es un “CDS desnudo”. Se ha señalado que esta operación es similar a comprar protección contra incendios de una propiedad que no tenemos.



Pensiones o las Sociedades de propósito Especial, Los Vehículos de inversión estructurada (SIV), etc., al igual que los instrumentos financieros, carecen de capacidad de decisión y de generación de una crisis. En la crisis, las hipotecas subprime, sus titulaciones y los CDOS se han convertido en “activos tóxicos” por el conjunto de incentivos para que se comercializaran masivamente y acaban en el balance de entidades que no gestionaron adecuadamente su riesgo por desconocimiento o por incapacidad técnica. En el caso de Estados Unidos estos instrumentos estructurados fueron utilizados para sacar el riesgo del balance de las entidades que conceden los créditos provocando un incentivo perverso a conceder préstamos fuera de toda lógica de prudencia bancaria. Los bancos cubrían el riesgo de crédito que se transfería a los compradores de los títulos. En ese escenario, y teniendo en cuenta otros estímulos de las oficinas por captar más crédito, los bancos no dudaron en entrar en el sector de hipotecas subprime, a pesar de que era conocida la escasa probabilidad de devolución de los préstamos. La regulación fue un elemento de estímulo adicional para el aumento del crédito puesto que rebajaba la exigencia de capital para las entidades que hacían uso de estas titulaciones o instrumentos estructurados.

El detalle original de esta etapa es que bancos de inversión como Lehman Brothers cayeron en su propia trampa quedándose en cartera tramos senior de bonos CDO, procedentes de instrumentos estructurados que habían diseñado y ayudado ellos mismos a colocar. Los métodos de modelización del riesgo de crédito que a día de hoy siguen inspirando la regulación financiera se basan en las técnicas que diseñaron los bancos de inversión. Es evidente que se equivocaron en sus cálculos como no podía ser de otro modo porque el riesgo de crédito tiene muchos problemas de modelización, el más evidente asignar una probabilidad de incumplimiento a agentes que nunca han incumplido (sin historial de default no es posible inferir pérdidas futuras). Los Bancos de inversión deberían haber centrado su negocio en cobrar comisiones; la “exuberancia irracional⁶⁰” del momento les hizo entrar en el riesgo de los instrumentos.

En definitiva, los agentes que provocaron el colapso del crédito de la crisis en Estados Unidos fueron los bancos de inversión que generaron los instrumentos financieros, diseñaron y colocaron las estructuras. Otros agentes actuaron de catalizadores de la ampliación del riesgo sistémico, los bancos comerciales, que primaron sus objetivos cortoplacistas de competencia por la captación de activos, los reguladores, que tuvieron conocimiento de la situación y no actuaron. Otros grupo de instituciones están vinculados al mundo financiero y aunque no operen directamente con los instrumentos han sido citados como partícipes en el desarrollo de la crisis: las empresas de auditoría, que no pusieron tachas al estado de la contabilidad de las entidades financieras, las agencias de calificación que entraron en un sector, el de la calificación de los tramos de estructuras CDO, (que no podían analizar adecuadamente pero que implicaba un importante negocio), y por qué no decirlo a los profesores universitarios e investigadores que apoyaron con sus análisis la bondad de la autorregulación de los mercados y la creación de los instrumentos financieros. Conocido el contexto de incentivos y los comportamientos de los citados agentes nos parece una idea a descartar que había intereses ocultos en provocar la crisis, más bien ha habido unas consecuencias derivadas de

⁶⁰ Shiller (2003)

los intereses y las actuaciones de cada agente y una ausencia de una supervisión pública capaz de poner freno al proceso.

El capital financiero

El capital financiero es un grupo social, hoy hegemónico, que está constituido por individuos cuyo patrimonio está formado principalmente por instrumentos financieros, y cuya renta procede fundamentalmente de los rendimientos de dichos instrumentos financieros, ocupando los lugares principales en la clasificación de la riqueza financiera internacional.

Ese capital financiero viene asociado a colectivos sociales con capacidad de influencia política, económica y social, lo que también implica una caracterización en la cúspide de la pirámide de la distribución de la renta en sus respectivos países y a nivel mundial. No se debe confundir a los individuos que integran a los colectivos sociales que representan al capital financiero con los gestores de esos vehículos o de los instrumentos. Estos últimos pueden formar parte del capital financiero cuando acumulan grandes excedentes o por su pertenencia inicial al mismo. En la lista de los principales *Hedge Fund* hay nombres que se vinculan a la gestión de las principales fortunas, entre otros Chase Coleman, Peter Brown, Ray Dalio, Russel Jeffrey, Key Griffin, Philip Laffont o el citado Paulson.

Un punto interesante en nuestra opinión es que el mundo financiero y el mundo de la producción de bienes y servicios no pueden desconectarse. Los patrimonios y los fondos están invertidos en instrumentos financieros que forman parte de la financiación global de actividades productivas. Ese no es el problema del capital financiero, sino que son los responsables de perpetuar el estado de desigualdad de riqueza, con la connivencia de políticas que defienden sus intereses, y que son las fuentes de financiación de *Hedge Funds*, cuya actuación carece de límites a día de hoy.

El análisis de la composición del patrimonio de las principales fortunas según la lista Forbes es una vía para analizar la relevancia internacional del capital financiero.



CUADRO 3: PRINCIPALES HEDGE FUNDS

TITULAR	Miles millones 20	SECTORES	DETALLE INVERSIONES
Carlos Slim Helu&family	\$73 4 flujo anual	Telecomunicaciones Construcción, Hoteles restaurantes, Sector energético, minería	Grupo Financiero Inbursa, y Grupo Carso (Samborns), Minera Frisco, America Movil Europa: alemana KPN, Telekom Austria Fundación Carlos Slim
Bill Gates	\$67	Informática (5% Microsoft) Privateequity, bonos (Vinculación con fondos de Warren Buffet, Richard Branson, AzimPremji)	Gestoras de fondos Berkshire Hathaway Ecolab (higiene) Costco Wholesale Televisa, FEMSA (Slim) Fundación Bill & Melinda Gates
Amancio Ortega	\$57 Inditex 22% 63% crec 2012-2013 813,12 mill € dividendo	Textil, gestión inmobiliaria	Inditex, Zara (60% participación)

Fuente: <http://www.forbes.com/billionaires/list/>

Los multimillonarios de la lista Forbes tienen inversiones en el ámbito de la producción de bienes y servicios y en vehículos financieros. En el primer grupo aparecen las posiciones en acciones de compañías como Berkshire Hathaway, Oracle, L’Oreal, Louis Vuitton-Dior-Loewe (LVMH), Wal-Mart, H&M, Bloomberg LP, Amazon, Google, empresas de construcción o de Petroquímica y energía, Acero, telecomunicaciones. De manera que la financiación de estos proyectos también depende de la riqueza financiera del capital financiero. En la economía capitalista las actividades de inversión buscan rentabilidades y en los supuestos analizados no se distingue entre actividades productivas o no. Lo que ocurre es que al invertir están canalizando el ahorro no solo hacia actividades desconectadas del ámbito de la producción. Eso también sirve para cuestionar que las rentabilidades más altas se encuentran únicamente en instituciones financieras. El problema de altos márgenes de beneficios con salarios que no crecen en proporción a las rentabilidades no está únicamente asociado a bancos y otras instituciones financieras, es habitual en las empresas del sector real de la economía. En un marco de análisis más amplio, las empresas, sean del tipo que sean, utilizan su poder de mercado o la desigual información entre vendedores y compradores para presionar a la baja los precios de proveedores o los salarios de los trabajadores o para mantener en el tiempo precios altos en los productos vendidos. Esa acumulación de beneficios alimenta la riqueza del capital financiero, concretada en instrumentos o vehículos financieros.

El capital financiero busca rentabilidades financieras a través de sus gestores. Pero entre los titulares de las fortunas y los gestores hay un problema de información asimétrica. Los *Hedge Funds* son estructuras opacas, un club selecto al que se accede con inversiones superiores al millón de dólares, permiten apalancarse automáticamente en la inversión porque invierte no sólo el capital invertido sino el montante de los préstamos que conceden a los partícipes. Sin embargo, las decisiones sobre los instrumentos y los mercados en los que invierten exactamente no son sencillas de conocer. La confianza y los resultados de anteriores años animan el negocio de estas entidades.

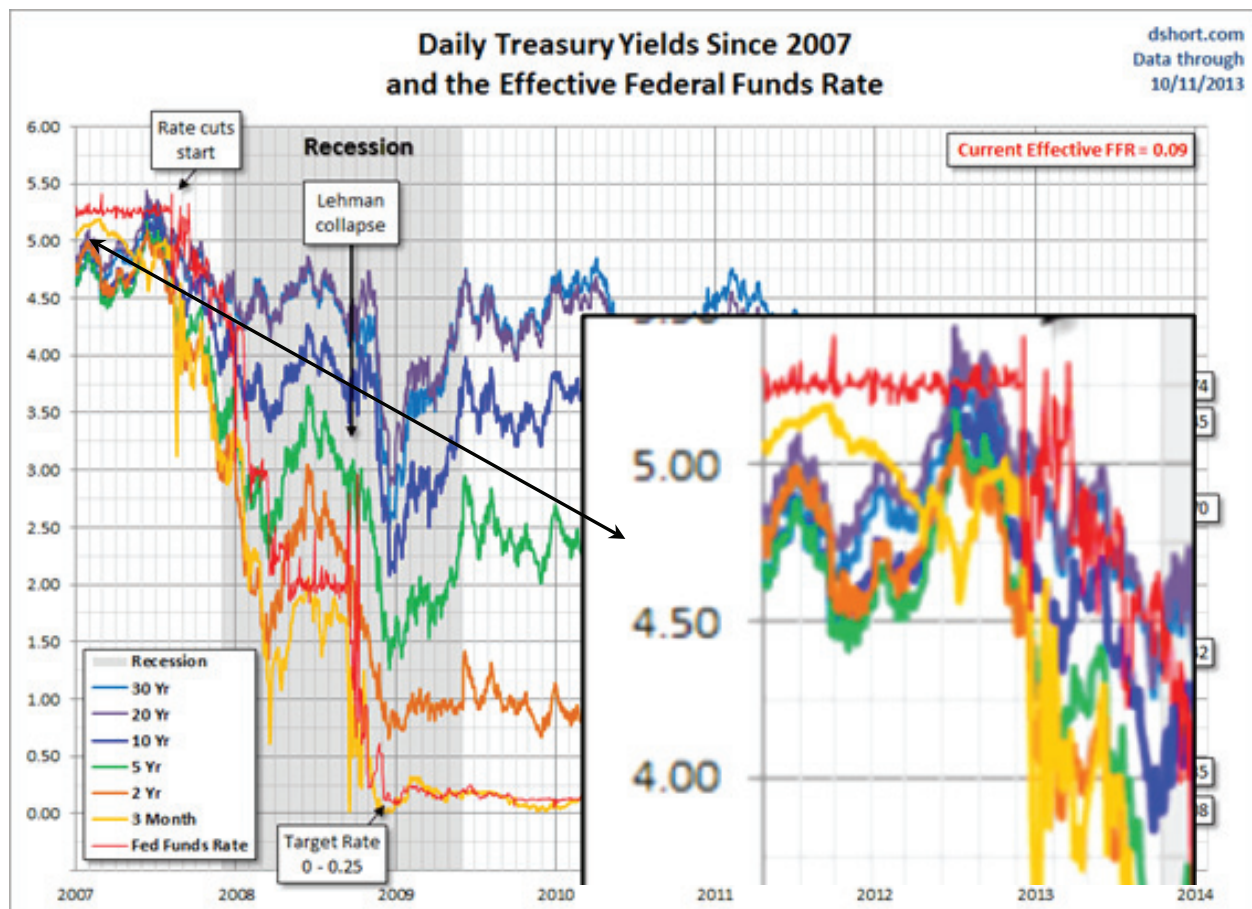
La crisis ha puesto en jaque la teoría de los mercados financieros eficientes.

La crisis ha servido de laboratorio para experimentar cómo los precios pueden evolucionar al margen de variables fundamentales, ante episodios de aumento de la incertidumbre y de la volatilidad, así como la pérdida de profundidad de los mercados. La especulación es inherente a cualquier inversión financiera puesto que se persigue obtener una rentabilidad de los instrumentos financieros pero asumiendo un conjunto de riesgos, los de mercado, crédito y liquidez son los más habituales. Los precios de activos cotizados en mercados muy activos como la bolsa de las acciones dependen de las expectativas de los inversores sobre la posición patrimonial de una empresa y sus estrategias de negocio, pero finalmente se concretan por la interacción entre la cantidad de ventas y compras en los mercados. La inexistencia de independencia en las decisiones de los agentes y los efectos de arrastre de precios motivados por ejemplo por noticias y los problemas de información sobre la evolución futura de los componentes que determinan el negocio de una empresa son supuestos de ruptura con la idea de los mercados eficientes.

En el origen de la crisis ya se dieron las primeras muestras de que algo fallaba en los indicadores de mercado por la inversión de la curva de tipos en los últimos días de 2006 y el mes de enero de 2007; en el gráfico 1 se observa en los primeros momentos de 2007 el tipo de los fondos federales estaba por encima de los tipos a largo (lo que daría lugar a una curva de tipos invertida). Por ejemplo el forward implícito se utiliza, indebidamente en nuestra opinión, como indicador de expectativas de tipos de interés futuros. En realidad sale de una operación matemática de arbitraje financiero en el que influye el estado de los tipos a corto y a largo plazo. En el verano de 2007 se tensaron los tipos de interés a corto plazo, el interbancario prácticamente se secó ante la incertidumbre de posibles quiebras bancarias. Los bancos estaban aplicándose una prima de riesgo alta entre sí, cuando lo habitual es que en este tipo de préstamos a corto entre bancos las posiciones de riesgo de crédito sean idénticas. Al aumentar los tipos a corto se produjo un fenómeno de inversión de la curva cupón cero. Los tipos a largo quedaban por debajo de los de corto, lo cual era algo completamente atípico, solo explicable en un contexto de fuertes expectativas de caída de la inflación.



GRÁFICO 1: TIPOS DE INTERÉS DE TESORO Y TIPO DE LOS FONDOS FEDERALES



Sin embargo, el ejemplo más claro de que los precios pueden verse condicionados en etapa de convulsión financiera han sido los efectos de la especulación en corto contra acciones bancarias o deuda pública, que puntualmente han ayudado al hundimiento de los precios de los instrumentos. Como comentamos anteriormente, el aprovechamiento de situaciones de incertidumbre en Bolsa o de baja profundidad en los mercados de CDS puede provocar un efecto arrastre de los inversores. Las cotizaciones de la deuda caen porque se deshacen posiciones por huida a emisores de más calidad y las de las acciones porque se cree que la caída de las cotizaciones puede ser mucho mayor, aún asumiendo pérdidas hoy.

El hecho de que las autoridades reguladoras de los mercados bursátiles europeos hayan tenido que prohibir un periodo amplio las posiciones cortas sobre acciones representa una prueba histórica y un reconocimiento oficial de que hay entidades con posibilidades de influir en los precios. En ocasiones se argumenta a favor de las posiciones cortas que aumentan el número de vendedores y por tanto dan profundidad a los mercados bursátiles. Pero si los reguladores bursátiles se han visto obligados a

prohibirlas será porque los ataques especulativos realmente estaban forzando el descenso de precios de los valores atacados.

En el caso de los mercados secundarios de deuda el anuncio del respaldo a los Estados por parte del Gobernador del Banco Central Europeo ha sido suficiente para que los *Hedge Funds* deshagan sus posiciones especulativas contra la deuda española o italiana, relajándose inmediatamente el spread. En términos de economía política el Banco Central actúa como contrapoder de los Fondos, ya que cuenta con la posibilidad de realizar compras masivas en los mercados secundarios de deuda que desbaraten los objetivos y el guión de las posiciones cortas.

Una vez que se admite que la especulación puede hacer que bajen los precios y suba el spread de la deuda o de los CDS se desdibuja la idea de que esos indicadores reflejan el riesgo de crédito. De hecho su oscilación no concuerda con esa idea. El riesgo de crédito se refiere a la capacidad de afrontar pagos en el futuro, lo cual depende de tu capacidad de generar ingresos ordinarios por encima de los gastos. No es lógico pensar que el riesgo de crédito pueda cambiar bruscamente de un día a otro, sin embargo, el spread de la deuda o el de los CDS sí que lo han hecho.

GRÁFICO 2: DEUDA ESPAÑOLA A 10 AÑOS: TIPO Y DIFERENCIAL FRENTE A LA DEUDA ALEMANA



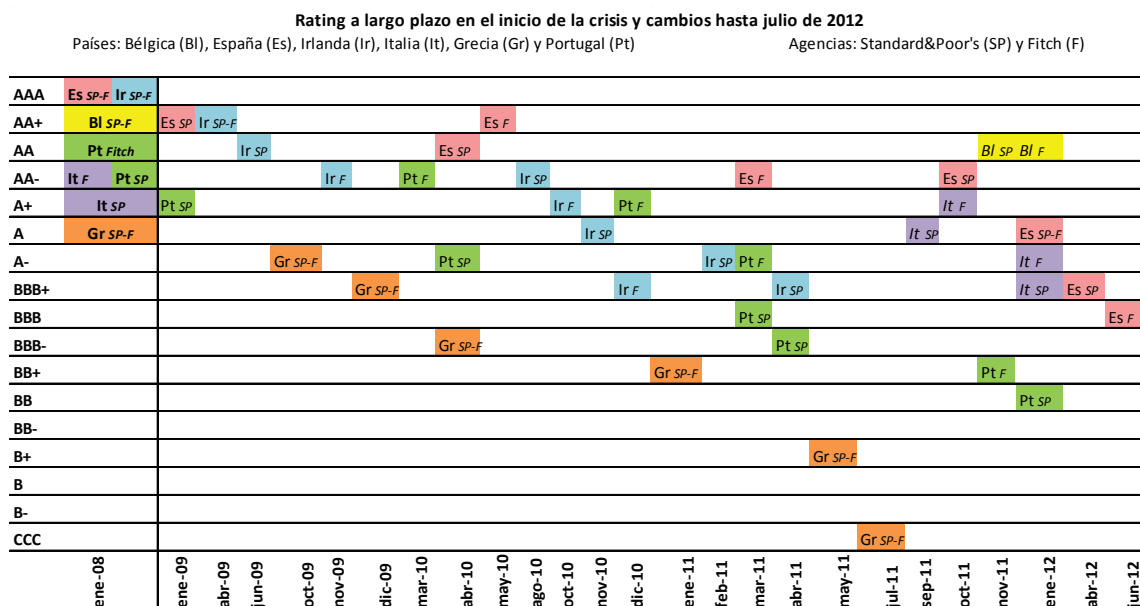
Fuente: Banco de España

Otro tema que ha salido a la luz es la actuación al hilo de los acontecimientos de las agencias de rating. Los rating son demandados por los agentes inversores como información sobre el riesgo de impago a largo plazo de emisores de deuda pública y corporativa. En el Alonso, N. y Trillo, D. (2012) se analiza la cascada de rebajas de calificaciones al hilo de los acontecimientos y en conexión con el aumento del spread. La correspondencia entre ambos indicadores se da en los dos sentidos, una rebaja de calificación puede “añadir leña” a una situación de incertidumbre y de desarrollo de prácticas especulativas contra la deuda y también puede ser un reflejo de que las Agencias se rinden ante la evidencia de deterioro del spread y



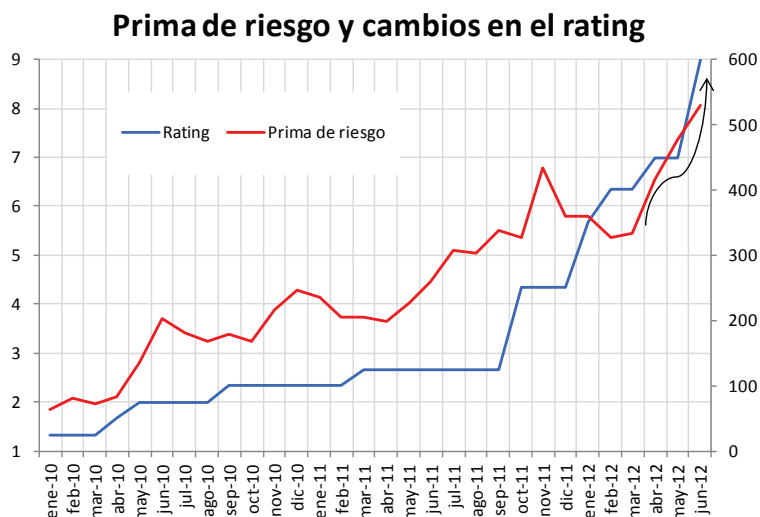
rebajan las calificaciones. Desde nuestro punto de vista es claro que las rebajas de las calificaciones han tenido influencia en la crisis de la deuda europea.

GRÁFICO 3: RATING SOBERANO DE PAÍSES EUROPEOS A LARGO PLAZO EN EL INICIO DE LA CRISIS Y CAMBIOS HASTA JULIO DE 2012



Fuente: elaboración propia.

GRÁFICO 4: PRIMA DE RIESGO Y CAMBIOS EN EL RATING



Fuente: elaboración propia.

La crisis financiera es también una crisis de la actual regulación financiera

La crisis financiera ha sido también una crisis de la regulación financiera, que obviamente no ha cumplido su misión de garantizar la estabilidad financiera, pero no solo porque hubiera insuficiente capital para hacer frente a la crisis sino por la ausencia de una supervisión eficaz. Los pilares de la actual regulación financiera se basan en el desarrollo de modelos internos de medición de los riesgos, dirigidos a estimar el importe en riesgo sobre el que aplicar unos coeficientes fijos. Basilea II implicó la adopción como válidos de los métodos de estimación del riesgo de crédito para fijar el capital regulatorio. Los sistemas de *Creditmetrics* importaron la filosofía de cálculo del riesgo que popularizó JPMorgan para el riesgo de mercado. La confianza en la capacidad de la industria financiera, y en especial de los Bancos de inversión, debería haber quedado más en entredicho a raíz de la crisis. Sin embargo, los reguladores siguen insistiendo en el error de pensar que con nuevos sistemas que añaden capital por ítems específicos no previstos anteriormente se puede arreglar el desaguado. Basilea III es la expresión de esta visión, además de porcentajes más elevados de los activos ponderados por riesgo, se añaden sistemas para incluir requerimientos de capital por riesgo de liquidez y de contraparte⁶¹.

Los cambios regulatorios, además de que van a incrementar los costes de implementación de la regulación en la estructura de los bancos, plantean muchos problemas metodológicos, pero es que además no van al núcleo de la fragilidad del sistema bancario. En nuestra opinión el aumento del capital no basta para impedir la generación del riesgo sistémico, o lo que es lo mismo, no está garantizada la estabilidad financiera únicamente con tener mucho capital, aunque sea TIER1 o de máxima calidad. Los recursos propios o patrimonio neto no se quedan guardados en una caja fuerte, están invertidos íntegramente junto con los recursos ajenos en las inversiones que refleja el activo. Los riesgos de los contratos y operaciones de activo son los que hay controlar día a día, operación a operación, e in situ. En caso de que los supervisores detecten anomalías o casos de falta de prudencia bancaria, tienen que tener capacidad y respaldo institucional suficiente para exigir provisiones, llegando al 100% si así se estima oportuno. Sin esa supervisión preventiva o prudencial no va a ser nunca posible frenar a la economía, que cabalga desbocada en la etapa de crecimiento del crédito que precede a las crisis. Lo que ocurre es que la memoria histórica es corta, como bien recuerda Galbraith⁶², y en cuanto hay una recuperación económica cuesta asumir que la labor de los supervisores es evitar las crisis. Cuando la economía está creciendo el supervisor tiene el difícil papel de poner coto al crecimiento, lo cual suele ser mal recibido. Además está el problema de la gran renovación de cargos en la supervisión que hace que los nuevos supervisores carezcan de la necesaria conciencia de los males de las crisis.

Además la inestabilidad está latente en un sistema financiero internacional en el que cada vez hay más entidades sistémicas⁶³. Además de las prácticas de falta de prudencia bancaria y la imposibilidad de dejar caer a estas entidades financieras, con el consiguiente impacto sobre las finanzas públicas, la existencia de

⁶¹ En Alonso, N. y Trillo (2013) se analizan los principales cambios de la regulación de Basilea III.

⁶² Galbraith (2009): *la crisis del 29*. Ariel. 3ª reedición del original de 1979

⁶³ El Consejo de Estabilidad Financiera tiene catalogados a 29 Bancos a nivel mundial.

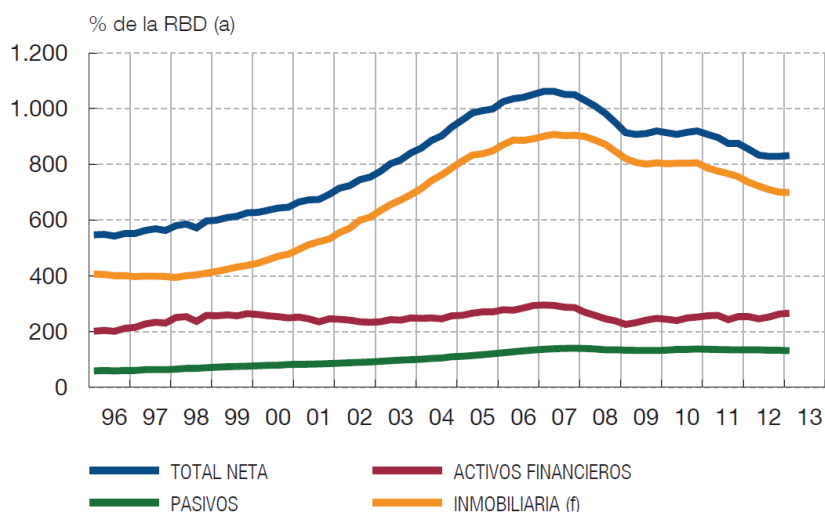


las mismas supone un problema desde el punto de vista de la correlación de fuerzas entre las entidades y los supervisores. En esa situación es preciso un supervisor bancario internacional, como el que acaba de crearse en Europa; pero el intento puede ser en vano si supone alejarse del modelo de supervisión preventiva de las actividades de las entidades e incidir en la idea de que basta con refinar los modelos estadísticos alimentados por datos elaborados por las propias entidades supervisadas.

El rescate del capital financiero y las políticas de austeridad

La crisis está generando una enorme reorganización de las correlaciones de fuerzas, tanto entre los empresarios y la población asalariada, como en el seno de los empresarios. El aspecto fundamental es el enorme quebranto sufrido por las personas cuya renta procede de los salarios, tanto en forma directa como en forma indirecta, a través del gasto social. Esta redistribución regresiva y reaccionaria de la renta, no es el producto mecánico de la crisis, sino que es una consecuencia de las mal llamadas políticas de austeridad, es decir, de las políticas de la derecha de recortes, de privatizaciones y de rescates bancarios. También se está produciendo una reorganización y redistribución del poder dentro de los grupos empresariales. Algunas sociedades familiares con grandes patrimonios, grandes grupos empresariales, bancos, aseguradoras y otras muchas instituciones han visto como se deterioraban sus posiciones patrimoniales. Esta situación ha permitido que otros grupos con mejor situación de liquidez, a veces en forma de “fondos buitres”, hayan entrado como socios o prestamistas en condiciones muy ventajosas, tanto por los bajos precios con los que han adquirido grandes paquetes accionariales, como por los altos tipos de interés con los que han financiado a las empresas en dificultades.

GRÁFICO 5: RIQUEZA FINANCIERA DE LOS HOGARES EN PORCENTAJE DE LA RENTA BRUTA DISPONIBLE



Fuente: Banco de España

En ese contexto es en el que creemos que cabe inscribir la línea ideológica de las reformas impulsadas desde la Unión Europea para España, Italia, Irlanda, Grecia o Portugal. En una situación de deterioro de parte del capital financiero, las políticas fijan el objetivo en la recuperación del sector financiero y de las cotizaciones de los principales valores en bolsa. La recuperación patrimonial de las *Family Office* y de los inversores en Fondos de inversión depende de ello. El empecinamiento de los dirigentes conservadores de Alemania en el control de la inflación tiene una interpretación en clave de intereses sociales y no únicamente como variable macroeconómica de referencia. Una inflación baja no deteriora el valor de los activos, que ya ha acusado el deterioro nominal, en cambio perjudica a los agentes endeudados.

Los recortes sociales, alto desempleo, anulación de derechos sociales y aumento de las bolsas de pobreza y de la desigualdad son, según ellos, “males necesarios” en un momento en el que los gobiernos conservadores tienen que elegir dónde asignar un presupuesto limitado por la insuficiencia de ingresos públicos, y se niegan, como no puede ser de otra forma dada su ideología e intereses, a políticas dirigidas a impulsar la demanda financiadas con los recursos monetarios de un banco central y una reforma fiscal progresista. En ese contexto, el sistema del Estado de Bienestar se considera “insostenible” ahora que parte del capital financiero tiene que ser rescatado. Las recetas de la crisis reflejan un modelo que privilegia los intereses de las élites dominantes⁶⁴. En primer lugar, la reforma fiscal pone en los primeros puestos de la agenda el aumento de la tributación indirecta. El aumento de la tarifa del IRPF no sirve para paliar el problema porque se venía de una etapa de reducción paulatina de marginales máximos. El tipo efectivo de las grandes sociedades no se ha modificado ni hay intentos de armonizarlo en Europa. Aunque se ha hablado mucho del control del fraude fiscal, no se está poniendo coto real a la fuga de capitales a paraísos fiscales ni al problema de los precios de transferencia entre Estados como España e Irlanda. Tampoco hay una intención clara de gravar a las grandes fortunas.

El rescate bancario es otro punto importante a tratar. El Banco de España tiene una gran responsabilidad de lo ocurrido. A los años de laxitud supervisora, cuando la burbuja se estaba incubando, siguieron los años de la improvisación, cuando la burbuja estalló. El rescate ha servido para socializar las pérdidas acumuladas por la gestión irresponsable de los directivos, concentrar aún más la estructura de oligopolio del sistema financiero, y sumir a las medianas y pequeñas empresas es un racionamiento del crédito sin precedentes, que genera más destrucción de empleo y la desaparición de miles de empresas-



⁶⁴ La idea encaja con algunos intentos de privatización para privilegiar a capitales que no encuentran otras vías de inversión. El negocio que se pretendía crear alrededor de las privatizaciones hospitalarias en Madrid es un ejemplo claro de ello.



Bibliografía

Alonso, N. y Trillo, D. (2012): “El papel de las agencias de calificación en la crisis de la deuda”. Relaciones Internacionales, nº 21. Ed. GERi-UAM

Alonso, N. y Trillo, D. (2013): “La respuesta de la regulación prudencial a la crisis: Basilea III”. Working Paper 04/13. Ed. Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI).

Hilferding, R. (1963): El capital financiero. Ed. Tecnos, Colección de Ciencias Sociales, núm. 29. Primera edición alemana (Munich, 1909): Das Finanzkapital

Sapir, J. (2008): “Global finance in crisis: a provisional account of the “subprime” crisis and how we got into it”. Real-world economics review, issue no. 46

Shiller, R. J. (2003): Exuberancia irracional. Ed. Turner

Sweezy, Paul M. (1945): Teoría del Desarrollo Capitalista. Ed. Fondo de Cultura Económica

Vilariño, A. (2001): Turbulencias financieras y riesgos de mercado. Ed. Prentice-Hall


Vilariño, A. (2009): “Formación de burbujas financieras y crisis: de la crisis del Nasdaq a la crisis de las hipotecas subprime”. Papeles de Europa, 19

Vilariño, A. (2011). “Derivados”. Revista de Economía Crítica nº 11, primer semestre de 2011.



Gracias a los autores por sus contribuciones. A los compañeros de econoNuestra que han hecho este libro posible. A los movimientos sociales por ser germen de un mundo más justo. A Andrés Mendioroz por ayudarnos en el diseño y la maquetación. A Lucas Vidal-Folch por ayudarnos en la traducción.

ECONO NUESTRA

 www.econonuestra.net

 twitter.com/econoNuestra

 www.facebook.com/pages/econoNuestra/237703172946279