

Las carencias de la arquitectura institucional de la Unión Económica y Monetaria. Un escenario divergente*

Santos Miguel Ruesga Benito**

Introducción

Hace ya algún tiempo que, con referencia a la situación que vive en estos comienzos del siglo XXI la construcción de la Unión Europea, recordaba el aserto no muy optimista del poeta alemán Bertolt Brecht, que afirmaba que “realmente vivimos en tiempos sombríos.” (Ferrer, Pérez Ortiz y Ruesga, 2014:9). Esa es la percepción que uno siente, e intuyo que como muchos europeos de toda suerte y condición, al echar la vista atrás y repasar la agenda política europea en las dos últimas décadas, al menos, desde que se apagaron ya los entusiasmos tras la firma del tratado de Maastricht, que parecían alumbrar una nueva época de convergencia y prosperidad entre los países miembros y de paneuropeísmo sin fin, simultáneamente.

A este respecto, y al objeto del análisis de este trabajo, conviene tener en cuenta, para aquellos menos introducidos en los vericuetos europeos, que la Unión Económica y Monetaria es una *construcción política*, así como la propia Unión Europea, su contenedor institucional. El proyecto de integración europea es un proceso permanentemente abierto, que avanza (o retrocede) hacia mayores cotas de integración económica y política al amparo de acuerdos entre los diferentes estados miembros y de las fuerzas políticas que en cada momento histórico rigen los destinos de los mismos. No hay pues que buscar una lógica económica subyacente e inexcusable en la construcción de la integración europea, que nos ofreciera unas herramientas infalibles para avanzar en ese camino convergente hacia la unidad política.

En este trabajo reflexionaremos sobre las carencias que se están poniendo de manifiesto en la arquitectura de la Unión Europea (en particular en la Monetaria), en contexto de la Gran Recesión y de la reacción que en términos de política económica se viene observando, que dificultan el avance hacia mayores niveles de integración económica y también política, en el espacio de Europa.

1. Algunos Hitos de la Construcción de la Europa Integrada

El proyecto europeo se ha ido articulando en torno a pactos entre intereses corporativos y/o nacionales que, en determinados momentos y circunstancias, han respondido

* Una versión más extensa de este trabajo se publicará en Cordera, R. y Perrotini, I. (2016): *El Estado y la Crisis Global a Debate*, UNAM, México (en prensa). Aquí se han actualizado datos y reflexiones respecto a este anterior trabajo.

** Catedrático de Economía Aplicada, Departamento Estructura Económica y Economía del Desarrollo, Facultad Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Madrid. Campus de Cantoblanco, 28049, Madrid, España

Tel. +34914974146. Mail: ruesgauam.es

a la lectura política de diversos intereses espurios. Y es bueno entenderlo así para tenerlo en cuenta en el avance futuro del propio proyecto hacia cotas más altas de integración. Ha sido así desde las fases iniciales de la creación de la hoy Unión Europea. En los albores de la construcción europea (con la creación de la CECA y el EURATOM¹ y la posterior inauguración oficial del proceso de económico de integración, en 1957, con el tratado de Roma) la sombra de las guerras mundiales, estaba presente de manera singular. Los padres fundadores de la hoy UE eran muy conscientes del papel que jugaría la integración económica europea como “vacuna” contra posibles futuros conflictos bélicos. En esta línea, la historia de la integración continuó “in crescendo” sobre la base de acuerdos políticos entre las naciones fundadoras y las que se fueron integrando a partir de 1970 hasta la actualidad. Desde las seis iniciales (Francia, Alemania, Italia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo), el centro geográfico de las dos guerras mundiales, hasta la más reciente expansión hacia el este y sureste [territorio de las antiguas repúblicas socialistas y, en parte, escenario de la última guerra europea, la Guerra de los Balcanes], la motivación política, de prevención de conflictos bélicos o similares es explícita.

En segundo lugar, conviene también tener en cuenta lo que supone la incorporación al proyecto de la Unión Europea de los países procedentes del área de la economía planificada. La situación política alemana (unificación con la Alemania del Este, por una vía rápida y costosa) y sus necesidades de crecimiento económico (ampliación de mercados para exportaciones e inversiones) explican en buena medida la rapidez de tal ampliación territorial de la Unión, a pesar de las asimetrías adicionales que con ello se introdujeron en su funcionamiento interno. Cuando menos, la ampliación hacia el Este supuso una ralentización en la intensidad del proceso de integración europea, al tiempo que daba paso a una clara dualidad de ritmo integrador, abriéndose camino una representación de la “Europa a dos velocidades”. De igual modo, la ampliación hacia el Este complejizó en demasía la dinámica interna de la “gobernanza” europea, en una “arquitectura institucional” no diseñada para un entramado transnacional tan complejo por asimétrico.

El tercer elemento singular lo constituye el propio proyecto de la Unión Económica y Monetaria. La concepción franco-alemana (más de este segundo elemento del binomio) del avance en la integración europea buscaba minimizar los episodios de inestabilidad monetaria y, por extensión, económica, propios en un área tan extensa y disimilar, que por aquellos mediados de los noventa del pasado siglo se acercaba a los veinticinco países. La creación de un área económica con moneda única se antojaba como un instrumento clave de estabilidad en beneficio de las economías más robustas que podrían mantener sus sendas respectivas de crecimiento, sobre la base de un mercado exterior “cautivo” y sostenido en su desarrollo, sin sobresaltos monetario/financieros destacados. A través de la estabilidad absoluta de los tipos de cambio (con moneda única) la histórica obsesión

1 Comunidad Europea del Carbón y el Acero y la Agencia Europea de la Energía Atómica.

alemana perseguía la estabilidad de precios como garantía de un crecimiento sostenido y macroeconómicamente estable. Sin embargo, este objetivo olvidaba, o no quería tener en cuenta, que la inestabilidad de precios y la inflación diferencial en el área a integrar monetariamente provenía y proviene de la divergencia económica, en términos de la descohesión económica y social existente. Los precios evolucionan a distinta velocidad entre las diferentes zonas comunitarias a causa de unas dinámicas productivas diferentes, lo que afecta a la capacidad competitiva de las empresas de cada territorio. Las diferencias entre los distintos entramados institucionales (políticas de competencia, regulación de los mercados laborales etc.), así como las políticas macroeconómicas, también con distintos enfoques, afectaban y afectan a tal disparidad en la capacidad de competir de empresas residentes y, por extensión, de territorios. Los problemas macroeconómicos derivados de las asimetrías entre países miembros no pueden ser resueltos instaurando una moneda única, sino que el ajuste a las diferencias en los niveles competitivos de cada territorio se trasladan al empleo o a las rentas nacionales. Este resultado se acentúa si además se cercenan los instrumentos de la política fiscal, particularmente en los momentos recesivos, a través de acuerdos “ad hoc” a la instauración de la moneda única, tal como se estableció en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), suscrito en 1997, para flexibilizar la aplicación de los criterios establecidos, con algunas modificaciones, unos años más tarde. Los acuerdos suscritos en dicho pacto, que introducía fuertes restricciones a la acción expansiva de la política fiscal, en la práctica no se han cumplido casi en ningún país, incluidos los más dinámicos (Alemania). Sin embargo, los acuerdos han sido la justificación para introducir fuertes restricciones a la evolución del crecimiento económico en los países menos productivos en los momentos álgidos de la Gran Recesión.

Los problemas derivados de esta inacabada o incompleta arquitectura institucional de la Unión Monetaria, en aras de profundizar en los niveles de integración, no se percibieron en los primeros años de su vigencia debido a la coyuntura fuertemente expansiva que se vivió entre 2002 (año inicial de circulación del euro) y 2007. Las evidencias sobre las carencias y limitaciones de la misma comenzaron a materializarse cuando la crisis mostró su perfil más duro, con efectos profundamente asimétricos en el territorio de la UME.

La teoría económica convencional ya alertaba a finales del pasado siglo sobre los efectos perversos de una unión monetaria no óptima. Numerosos analistas señalaron las fuertes divergencias en la eficiencia de las diversas estructuras productivas nacionales de los miembros de la Unión que habrían de suponer notables limitaciones para un óptimo funcionamiento de un área con moneda única. Las prisas políticas no tuvieron en consideración tales reflexiones y llamamientos a la cautela y la secuencialización del proceso, lo que derivó en problemas cuasi sistémicos en una buena parte de los miembros de este club europeo. Estos efectos se agravaron aún más por la ceguera de las instituciones

comunitarias en la aplicación generalizada de una política económica (de austeridad) diseñada bajo los auspicios del Banco Central Europeo y la colaboración del Fondo Monetario Internacional, y considerando tan solo la situación económica de los países más productivos y, por ende, acreedores de los menos productivos y más deudores.

2. Una Crisis Económica (Gran Recesión) con Efectos Asimétricos

La secuencia de la Gran recesión que se inicia en 2008 resulta relativamente similar a lo ocurrido en otros shocks financieros; las diferencias son de volumen en cuanto a las consecuencias de ello derivado y, sobre todo, de respuesta ante los efectos de la misma por parte de las autoridades económicas de la eurozona y la disciplina casi universal de los diferentes gobiernos europeos.

Conviene destacar el papel singular de las empresas financieras como detonante de la crisis y como difusor hacia la economía real. Minsky había señalado hace ya algunos años que este tipo de crisis era intrínseco a los mercados financieros: cuanto más larga fuera la duración de los buenos tiempos, mayores habrían de ser los riesgos para los prestatarios (Minsky, 1992:8). Esta afirmación define perfectamente el perfil y la secuencia de la crisis de 2007-2008 que alumbró la Gran Recesión.

En los años previos al estallido de burbuja financiera, la paulatina carencia de regulación-supervisión de las actividades financieras (particularmente, de la denominada banca de inversión) dio paso a una alocada carrera de generación de activos de alto rendimiento (y por tanto de elevado riesgo gestionados por las unidades Ponzi², en la terminología de Minsky), con el fin de multiplicar el retorno de dichos activos y expandir significativamente el volumen del negocio financiero. Este comportamiento arrastró consigo un impulso adicional en el crecimiento de la importancia del sector financiero en el conjunto de la economía hasta adquirir una centralidad insólita y que ha tenido efectos graves para el resto de relaciones económicas, una circunstancia que no ha sido exclusivamente el resultado de una mejora de la tecnología y las comunicaciones, sino la consecuencia de decisiones de índole política que han transformado el entramado institucional del capitalismo en nivel mundial (Ruesga, 2012:47).

El propio sector financiero en los países más desarrollados, embebido en su propia secuencia exitosa, no fue consciente de la bomba de relojería que se alojaba en sus propias estructuras, con las agencias de calificación de riesgo convalidando esta actitud de auto-complacencia. El profesor Antonio Torrero se interrogaba sobre este exceso de confianza, respondiendo que “en ese período denominado como la Gran Moderación se había consolidado la idea de que las crisis financieras eran episodios del pasado o fracasos propios de países emergentes con carencias institucionales que dificultaban los ajustes. Los países

² Son aquellas empresas financieras cuyo flujo de caja no permite ni siquiera pagar los intereses de la deuda. Este tipo de empresas requieren aún mayor refinanciamiento (Minsky, 1992:7).

desarrollados habían conseguido la estabilidad de precios y también la financiera. Los Bancos Centrales, y en particular la FED tenían los conocimientos y los resortes que garantizaban la corrección de cualquier amenaza desestabilizadora” (Torrero, 2013:10).

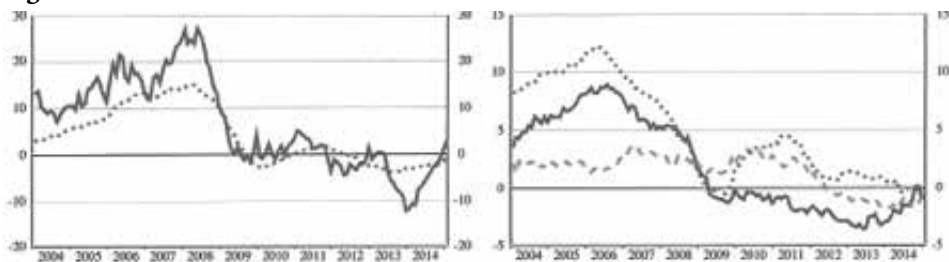
El discurso dominante en las Universidades y Escuelas de Negocios se inspiraba en las doctrinas de los mercados eficientes y las expectativas racionales. Se entendía que las crisis financieras, en particular las burbujas, no podían producirse en ese marco y que en el caso improbable de excesos que amenazaran la estabilidad, la actuación vigilante de los bancos centrales reconducirían con presteza la anomalía (Torrero, 2013:10). Esta previsión de hecho no ocurrió. Contrariamente, se arribó a lo que se ha denominado como “momento Minsky”, para definir la situación de colapso a la que llegaron numerosas instituciones financieras de gran envergadura.

La abundancia de liquidez en los mercados, producto de esta expansión de la actividad financiera, provocó una senda de descenso de los tipos de interés, generando una época de creciente endeudamiento por parte de gobiernos, empresas y hogares, base de la expansión económica vivada en los primeros años de este siglo. En este sentido y en el contexto europeo, “los errores previos se amplifican por la decisión de utilizar crecientemente financiación externa de Alemania y otros países de la Eurozona para financiar esos déficits [de los países menos competitivos] – en lugar de aplicar políticas para contenerlos – basándose en la dudosa visión de que la introducción del euro había modificado estructuralmente los mercados financieros de la Eurozona – en una visión europea de la misma hipótesis de plena eficiencia de los mercados financieros que poco después provocó la implosión del sistema financiero de EEUU y generó la gran recesión global del 2007-09” (García y Ruesga, 2014:318).

La restricción del crédito al sector privado (véase figura 1), que arrastró la caída en la confianza subsiguiente al crack financiero (visualizado de forma efectiva por la quiebra de Lemman Brothers, en 2008), llevó consigo una fuerte contracción del crédito en todo el sistema económico, afectando a gobiernos, empresas y hogares. Con ello se abrió camino a la crisis económica, con un descenso acusado de la demanda interna, que, a su vez dio paso a una intensa depresión económica que se prolongó, con diferentes perfiles cíclicos, hasta prácticamente el año 2014. La depresión entró en su última fase en un proceso deflacionista, acorde con lo que la historia económica nos ha mostrado cuando se aplican políticas contractivas en situaciones depresivas (enfermedad japonesa) (Muñoz de Bustillo, 2014).

El temor a una *crisis sistémica* derivada del colapso de grandes corporaciones financieras activó estrategias de rescate para los bancos en riesgo de “default” (con problemas de “solventía”, que no sólo de “liquidez”) con costosas operaciones de refinanciación a cargo de los organismos públicos financieros habituales o creados “ad hoc”.

Figura 1. Evolución del crédito en la economía de la zona euro durante la crisis



Crédito a las corporaciones financieras y no financieras
(% variación anual)

Corporaciones financieras

Corporaciones no financieras

Fuente: Banco de España

Crédito a los hogares (% variación anual)

Créditos al consumo

Créditos inmobiliarios

Otros créditos

Para cerrar el círculo vicioso de la Gran Recesión, el estancamiento y la reducción de empleo subsecuentes llevaron consigo una caída significativa de los ingresos fiscales y de la expansión de los gastos (al menos a causa de la activación de los “estabilizadores automáticos”), lo que acentuó los déficits de las administraciones públicas. El recurso al endeudamiento de los Estados se mantuvo limitado por los efectos de desconfianza generada a raíz de la crisis financiera, que, en el contexto de una moneda única, impulsó a la elevación de la prima de riesgo en aquellos países cuyas expectativas de crecimiento estaban limitadas por una menor competitividad en la arena internacional.

En este contexto depresivo, las economías europeas trataron de reaccionar acudiendo a la demanda externa, en los casos en que el nivel de competitividad les permitía expandir su presencia en los mercados internacionales, lo que no estaba al alcance de todas dadas las diferencias en los niveles competitivos de sus estructura empresarial, base de la asimetría estructural de la zona euro.

Así, el campo de maniobra para las políticas económicas nacionales se restringía de modo notable para buena parte de los países que forman parte de la moneda única. Esto se explica por la carencia de autonomía monetaria (De Grauwe, 2011:16-17) para hacer frente con recursos propios a políticas monetarias expansivas para paliar los efectos del shock de demanda (Lapavistas, 2013 y Huerta González, 2014).

La teoría de las áreas monetarias óptimas ya había puesto sobre la mesa del debate lo que se derivaría de la construcción de una unión monetaria con enormes asimetrías, incluso en una fase expansiva como la que experimentó la economía mundial desde me-

diados de la década de los noventa del pasado siglo hasta el inicio de la Gran Recesión [con la breve recesión de las *t.com* a primeros del presente siglo]. Particularmente, las asimetrías en Europa se hacían visibles a través de diferencias notables en el comportamiento de las respectivas balanzas de pagos.

En definitiva, ante una crisis o ante una convergencia de shocks de características más o menos semejantes en el contexto europeo, cabría ya de antemano esperar efectos diferentes, asimétricos, a causa de los distintos perfiles y estructuras de los sistemas productivos nacionales e incluso regionales.

En el ámbito laboral se observan culturas económicas y prácticas institucionales claramente distintas, lo que pone de manifiesto habilidades diferentes para alcanzar acuerdos entre las empresas entre sí, con los gobiernos o con los sindicatos. Los países europeos cuentan con variadas estructuras socioeconómicas, regulaciones financieras y regulaciones de sus respectivos mercados de trabajo. Manifiestan una estructura sectorial muy variada, con importantes diferencias en cuanto al peso relativo del sector industrial (origen de los mayores crecimientos de la productividad), así como en cuanto al rol que juegan en la dinámica de crecimiento económico sus sectores financieros y bancarios. Y, respecto al exterior, se constata también que el nivel de endeudamiento de los países comunitarios varía de forma notable entre unos y otros:

La reacción ante un shock económico o financiero muestra, por tanto, resultados diferenciados en función de los distintos niveles de competitividad y de crecimiento de la productividad que alcance el tejido empresarial de cada país. Ante el fuerte shock de demanda, como el que se derivó de la Gran Recesión internacional iniciada en 2008, algunos países eran capaces de reaccionar expandiendo sus exportaciones para compensar la caída de su demanda interna con la externa, apoyándose en una elevada posición competitiva. Mientras tanto, otros trasladaran de forma directa el shock hacia el empleo y los salarios, reduciendo el volumen del primero y devaluando los segundos.

En el contexto de la Unión Monetaria, donde se había perdido autonomía monetaria en aras de la integración en el euro, incluso si el Banco Central hubiera reaccionado con medidas expansivas ante los efectos de un shock; dada la asimetría previa de estructuras económicas y financieras nacionales, los impactos nacionales serían diferenciados a causa, en última instancia, de las marcadas distancias existentes entre sus mercados financieros y sus habilidades para prestar.

3. Las Respuestas a la Crisis: la Hegemonía de los Acreedores y el austericidio

Al analizar las respuestas que se han ofrecido a la actual Gran recesión en el ámbito de la Unión Monetaria, conviene detenerse en el análisis de los condicionantes en las que ésta se mueve y las actuaciones realizadas en los años más recientes, que conforman una arquitectura limitada para hacer frente a los efectos de tal crisis, con resultados en los

que todos los países miembros se sientan ganadores. Resulta complicado articular una estrategia “win-win”, pero lo es mucho más en un escenario como el de la UEM, donde se manifiestan carencias importantes en materia de su gobernanza. Varios son los elementos analíticos a considerar para entender este entramado de actuaciones políticas que ha puesto a la UEM en un momento crítico para su evolución futura.

3.1. Algunas consideraciones sobre la arquitectura institucional de la UEM

La crisis puso de manifiesto los graves fallos en la arquitectura de la Eurozona y la UE. Estos fallos se observan en:

- ✓ La vulnerabilidad de la estructura institucional;
- ✓ La ausencia de mecanismos de regulación y supervisión de los desequilibrios macroeconómicos, de las finanzas públicas de los Estados miembros y de las variables que anticipan tales desequilibrios;
- ✓ La fragmentación y debilidad de la regulación y supervisión de los sistemas bancarios, y;
- ✓ La incapacidad a corto plazo para afrontar las consecuencias de un impacto exógeno de tal envergadura, particularmente en lo que se refiere a recursos presupuestarios para promover transferencias de rentas entre las distintas entidades comunitarias.

En el proceso de construcción europea gestado en la última década del pasado siglo se cometieron importantes errores, no exentos de ciertas aparentes “ingenuidades”. La teoría que desde los años setenta del siglo pasado se fue desarrollando sobre las condiciones óptimas para acometer un escenario de integración monetaria entre diversos países, fue desgranando una serie de criterios, económicos y políticos, de convergencia hacia ese objetivo. La creación de un área monetaria no alcanzaría niveles óptimos si no concurrían una serie de situaciones y características, lo que afectaría a todos los países integrantes del proyecto. Si se cumplieran tales requisitos, la puesta en marcha del área monetaria depararía a sus miembros un conjunto de efectos positivos en materia tanto de equilibrio como de crecimiento económicos³. En caso contrario, ante la ausencia de todos o algunos de dichos requisitos, aflorarían efectos perversos con situaciones críticas para algunos países, manifestándose en shocks asimétricos dentro del área de integración. En la perspectiva de la teoría de las áreas monetarias óptimas (Mundell, 1971) una vez que un país se incorpora a una unión monetaria la competitividad externa ha de mantenerse, más a costa de bajos costes que a través de devaluaciones recurrentes de la moneda co-

³ Genéricamente se hace referencia a ventajas como: una mayor eficiencia en el manejo de la política económica al depender de una sola instancia centralizada; la eliminación de incertidumbres para las empresas y los ciudadanos en general al reducir la volatilidad de los tipos de cambio y eliminar riesgos en los mismos; eliminar los cambios de moneda, facilitando la movilidad transfronteriza de personas y mercancías; una mayor competitividad entre las empresas de los diferentes países, lo que derivaría en beneficios para los consumidores que obtendrían más transparencia y mejores precios en los mercados de bienes y servicios.

mún, fuera del alcance de los gestores de las políticas nacionales. Todo ello se obvió en el caso de la construcción de la UME.

En ausencia de simetría entre las distintas economías que concurren a un área monetaria, se podrían alcanzar resultados más favorables en presencia de una crisis exógena si dicha área contase con una serie de características institucionales que facilitarían el ajuste de las economías más débiles. Una de ellas sería, la vigencia de *libre movilidad de factores* (Mundell, 1961), particularmente del trabajo, en tanto que se sobreentiende que el capital no estaría sujeto a restricciones de movilidad. Este es uno de los mecanismos compensatorios ante un shock asimétrico que evitaría respuestas de los mercados, en los países menos competitivos, generando desempleo o drásticas reducciones de renta (particularmente salariales). Pero, la práctica de movilidad para el factor trabajo está limitada por barreras importantes en el terreno cultural (diferentes lenguas, distintos hábitos de variado carácter), institucional (normativas reguladoras de la inmigración, de ámbito nacional), económico (no movilidad de los equipos de capital, características diferenciadas de los mismos productos según países de producción etc.) e incluso sociales (afectación a la financiación de las prestaciones sociales, como las pensiones, derivado de la emigración de los activos más jóvenes (Krugman, 2014), tema de singular actualidad en las conversaciones entre reino Unido y la Comisión de la UE a principios de 2016).

Un segundo requisito para acercarse a un estadio óptimo en la construcción de área monetaria hace referencia a las condiciones productivas de los países miembros. Según Peter Kenen (1995), convendría que la producción y el comercio entre estos estuviera ampliamente diversificado y comerciaran en bienes similares (comercio intraindustrial), de modo que los shocks de bienes específicos fueran simétricos o con pocas consecuencias globales, porque los países que se especializan en pocos bienes y primarios están sujetos a un mayor riesgo de verse afectados de forma intensa por un shock financiero o económico. Ronald McKinnon (1977) añade a este requisito la necesidad de que los miembros del área monetaria tengan economías muy abiertas y comercien intensamente entre ellos. En este terreno, la UEM también tiene aún un cierto recorrido por culminar, a pesar de la indudable apertura comercial de la mayoría de sus miembros y de la intensidad del comercio entre ellos.

En el orden político, podrían operar otros elementos compensatorios de los efectos de la asimetría ante la inoperatividad o ausencia de los anteriores. En este terreno se puede considerar la presencia de mecanismos de *transferencia de rentas*, de diverso cariz, lo que significa que los miembros de la unión tienen que estar de acuerdo en compensarse unos a otros cuando se producen shocks adversos dentro del área monetaria, que pueden ser asimétricos, como ocurre habitualmente en una dentro del espacio de una sola nación.

En definitiva, para que se materialicen estas características en el entorno institucional y económico europeo se requiere de una gran *homogeneidad en las preferencias de los*

gestores de la política económica en los países miembros y compartir un amplio consenso sobre como abordar los shocks y sus efectos derivados. En última instancia, “una unión monetaria solo trabaja si hay un mecanismo colectivo de apoyo y control mutuo. Tales mecanismos colectivos existen en una unión política. En ausencia de una unión política, los miembros de la eurozona están condenados a construir las piezas necesarias para desarrollarlos. La crisis de la deuda ha permitido ir cubriendo unas pocas de las piezas requeridas para ese instrumental colectivo. Lo que se ha logrado, sin embargo, está todavía lejos de garantizar de forma adecuada la supervivencia de la zona Euro” (De Grauwe, 2011:45). No obstante, el camino recorrido en estos últimos años para rellenar carencias en este terreno es aún escaso y limitado.

En el ámbito europeo, la unión política no solo no está contemplada en sus tratados, sino que además se enfrenta a un creciente ascenso del nacionalismo frente a lo que se suponía constituía uno de los pilares morales de la construcción europea: la solidaridad entre ciudadanos de diferentes naciones. Para llevar a cabo una unión monetaria que funcione, ha de estar presente entre los ciudadanos de los diferentes países miembros un sentido de la solidaridad que vaya más allá de sus propias fronteras, en respuesta a la presencia de shocks asimétricos que golpean con desigual intensidad a los distintos territorios. De este modo, se aceptan costes por parte de unos a favor de otros en nombre de un destino común, entendiendo que tales costes han de ser vistos como el pago por vivir juntos en un proyecto que, sin duda, tiene otro tipo de beneficios (incluso económicos). Sin embargo, la idea de asumir costes a cambio de obtener un destino común se aleja. Por el contrario, se extiende la de que el apoyo a los países más débiles, las hipotéticas transferencias a los denominados *cerdos* o PIIGS (Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España) constituye un “riesgo moral” no asumible, en tanto que supondría introducir incentivos a comportamientos económicos perversos. Tal pensamiento está ampliamente extendido entre la opinión pública de los países más fuertes de la UME, pero también cala en la de los menos avanzados.

El desarrollo de mecanismos de transferencia de rentas en el proceso de la crisis ha sido una de las cuestiones más controvertidas en el seno de la zona euro. Propuestas de mancomunar emisiones de deuda o de apoyo mutuo ante los problemas derivados de crisis de la deuda, e incluso la puesta en marcha de una política monetaria de “facilidades financieras”, expansión monetaria, aparte de restricciones legales, se enfrentan a opiniones adversas en los países acreedores en tanto que pudieran derivar en transferencias netas hacia los países beneficiados por la aplicación de este tipo de instrumentos financieros. Los representantes alemanes en las instituciones comunitarias se ha instituido en una especie de guardianes del saldo neto cero de transferencias intracomunitarias para eludir los costes que la quiebra de este principio no escrito comportarían para las arcas públicas del Estado alemán.

Entre todo este conjunto de carencias en la arquitectura institucional de la UEM y de su gobernanza cotidiana, habría que enfatizar la ausencia de una coordinación soste-

nida y eficiente de las políticas económicas de los Estados miembros, contraria incluso a la filosofía de la UEM y del PEC. Como señala De Grauwe, (2011:25) “un tercer paso importante en el proceso hacia una construcción de la unión política consiste en establecer algunas limitaciones a las políticas económicas nacionales de los estados miembros de la UEM. El hecho de que la política económica esté totalmente centralizada, en tanto que los otros instrumentos de las políticas económicas han permanecido firmemente anclados en manos de los gobiernos nacionales, constituye un grave fallo de diseño de la eurozona. Idealmente los países deberían dejar en manos de las instituciones europeas estos instrumentos por encima de la soberanía nacional. Sin embargo los deseos de implementar tan drástico paso hacia la unión política está completamente ausente”. Y sin embargo, sabido es que por encima de tal coordinación efectiva de las políticas económicas nacionales, se va imponiendo una suerte de “religión” común auspiciada desde los organismos comunitarios de cuasi obligada implementación nacional, que converge en las denominadas políticas de austeridad.

3.2. Las carencias institucionales y las políticas de austeridad

La política económica recomendada y potenciada desde todos los ámbitos de la UEM, ampliamente consensuada por buena parte de los gobiernos nacionales, se ha apoyado en el objetivo fundamental del control de los desequilibrios fiscales, gestionando de forma muy restrictiva el déficit y la deuda públicos. Este fue el objetivo permanente desde los inicios de la construcción de la UEM, que aparece ya claramente explícito en el Tratado de Maastricht, como condición inexcusable a cumplir por los países candidatos para el acceso a la moneda única. El PEC, que concretó los acuerdos monetarios establecidos en este tratado, estableció los detalles de esta estrategia política de corte monetarista. La continuidad de este objetivo como estratégico abrió el camino para el desarrollo de las denominadas políticas de austeridad, una vez manifestada la impotencia del Consejo Europeo para arbitrar medidas de estímulo efectivas ante los efectos asimétricos de la Gran Depresión en la zona euro.

En este sentido, “la doctrina económica la Unión Monetaria se basa en la creencia de que la política monetaria debería centrarse exclusivamente en la estabilidad de precios, que la política fiscal puede hacer poco, si puede hacer algo, a la contribución de la gestión macroeconómica y que el desempleo en Europa es debido principalmente a rigideces estructurales y solo pueden, en consecuencia, reducirse haciendo más flexibles los mercados de trabajo y reduciendo los costes laborales”⁴ (Kenen, 1999). Aquí podrían haber emergido diferencias profundas en cuanto a las preferencias en la elección de la política monetaria común: optamos por contener la inflación o priorizamos la lucha contra el desempleo.

4 Como aseveran autores como Blanchard (1998), entre otros destacados economistas de la “corriente principal” del pensamiento económico.

Dilema clásico, resuelto en el marco de la Unión Monetaria con la preferencia por la primera disyuntiva, hasta el punto de que los textos legales que dan forma al Banco Central Europeo contemplan este objetivo en exclusividad, (Caballero U., E. 2014). En segundo lugar, desde la instauración del euro, las autoridades económicas de la UEM optaron por priorizar los intereses de los consumidores y acreedores (frente a exportadores y deudores), forzando el mantenimiento de un tipo de cambio fuerte. Solo muy recientemente ha resultado en una devaluación acusada del euro, a favor de exportadores y deudores.

La política de austeridad trataba explícitamente de preservar a las economías europeas del riesgo inflacionista, pero también, de modo implícito y con preeminencia operativa, de salvaguardar los intereses de las entidades financieras acreedoras. De este modo se forzaba a los Estados deudores a la estabilidad fiscal extrema, entendiendo que ello garantizaría la estabilidad de los mercados financieros y, por ende, la recuperación del principal y el cobro de intereses de los créditos otorgados. La austeridad fiscal se convirtió en garante, pues, de los intereses de los acreedores, tratando de alejar el riesgo de impago por parte de los Estados, empresas y familias altamente endeudadas.

Paralelamente, los instrumentos de rescate habilitados en ayuda de las entidades financieras con recurso al erario público trataron de garantizar el cumplimiento de los compromisos financieros adquiridos hasta el punto de que, algunos países sin situaciones de endeudamiento público graves al inicio de la crisis, como sería el caso español, han dado la vuelta a la estructura subjetiva de su deuda, trasladando parte de la que correspondía a los actores privados a diversas instituciones públicas.

Ante esta tesitura, la pregunta que se hacía Bagnai (2012) es porqué las Instituciones de la Eurozona dejaron de lado el seguimiento y corrección de las tendencias anticipadas por los diferenciales de inflación y productividad y en lugar de ello concentraron su atención en el equilibrio de las finanzas del sector público. Esta pregunta es aún más relevante si se recuerda que el Tratado que da nacimiento a la Unión Europea contiene un articulado que explícitamente sostiene que uno de los principios guía para los países miembros es una clara advertencia de los daños que emergen de desequilibrios externos no sostenibles y, antes de ellos, de las divergencias entre tasas de inflación que los anticipan. Según Bagnai (2012), la única explicación posible para estas enormes omisiones en nivel de las instituciones comunitarias es que las mismas beneficiaban a los socios más poderosos de la Unión Europea. Si esta hipótesis fuera correcta estaría señalando hacia el abandono de los principios de solidaridad que fueron los cimientos de la formación de la Unión Europea y su reemplazo por un *fundamentalismo de mercado* que beneficiaría sólo a los países más poderosos de la Unión.

Con cierta ligereza analítica, se suele afirmar que la construcción de la Unión Monetaria ha estado marcada fuertemente por los miedos ancestrales de la opinión pública alemana (que contagia de forma ferviente a su clase política, con intereses económicos

claramente definidos) muy adversa al fenómeno de la inflación, tras las experiencias sufridas en los años veinte del pasado siglo, a tenor de algunos análisis del ascenso del régimen nazi que abriría camino a la II Guerra Mundial⁵. Al menos así se ha tratado de interpretar. Por contraste, Francia ha mostrado una gran aversión por las recesiones debido a los altos niveles de desempleo y a las convulsiones sociales que tuvieron lugar en este país en la década de 1930. Aún así, ello no ha significado una posición fuerte de las autoridades francesas (con gobiernos incluso de distinto signo) a favor de políticas más expansivas, no centradas exclusivamente en el control de déficit público. Pero, en general, la posición alemana ha sido hegemónica en todo el proceso de construcción de esta última fase de la integración europea.

En este contexto de enfoques ideológicos y de intereses de los grupos dominantes (financieros y acreedores) emergen con fuerza los programas de ajuste como símbolo de un aparente cambio de rumbo europeo en lo que antaño habría sido un proceso de integración con ciertas dosis de solidaridad interterritorial. Son varias las razones que explican el fracaso de la austeridad fiscal extrema (García, 2014:53 y ss.): a) en un contexto recesivo, una reducción drástica del déficit público provocará más recesión y con ello un mayor déficit público, a menos que sea compensado por la política monetaria y/o por un impulso muy elevado del sector exportador; b) el programa de ajuste fiscal de España se basa en estimaciones de los multiplicadores fiscales muy inferiores a los que la realidad muestra, lo que subestima el impacto recesivo de una reducción del gasto público y c) la política monetaria del BCE no compensa lo drástico del ajuste fiscal y durante gran parte del período sigue focalizada en la estabilidad de precios y no en la recuperación de las economías

Así, se ha afirmado que la austeridad simplemente no funciona (Blyth, 2014:21). La parte más notable de este discurso introdujo el concepto de “reforma estructural” como algo universal, que solo significaba bajar impuestos, liberalizar todo lo posible, privatizar lo no especificado y reducir derechos al mercado laboral. De las “reformas estructurales” se deriva que “los beneficios empresariales son más altos que nunca, la participación del trabajo en la renta nacional se encuentra en mínimos históricos y la inflación ha dado paso a la deflación. En eso ha consistido la política de austeridad. Lo que hemos hecho en los últimos treinta años ha sido construir un paraíso para el acreedor, con tipos de interés reales positivos, baja inflación, mercados abiertos, sindicatos débiles y un Estado en retirada” (Estefanía, 2015).

Si requiriéramos de alguna prueba empírica inmediata acerca de los fracasos de las políticas de austeridad podríamos acudir a dos momentos en los que esto verifica. Primero, en la hora de hacer frente a la crisis de la deuda de 2011-2012, que estuvo a punto de llevar al fracaso de la moneda única. En este caso, de nada sirvieron las políticas de aus-

⁵ Esta interpretación, muy extendida en Alemania y otros ámbitos geográficos y académicos, es también muy contestada en otras esferas, señalándose una relación de causalidad contraria, centrada en los efectos de la política económica de austeridad practicada.

teridad, recortes y políticas estructurales. Fueron las “palabras mágicas” (El Economista 17/11/14) de Mario Draghi, en julio de 2012 las que abrieron el camino a la rápida bajada de las primas de riesgo, disparadas en los meses anteriores (Muñoz de Bustillo Lorente, 2014:71). Segundo, y, complementariamente, “las políticas económicas han sido muy diferentes en Estados Unidos y la Eurozona. Por lo que la recuperación ha sido dispar. Europa precipitó la recuperación fiscal a principios de 2010, a pesar de haber implementado solo la mitad del estímulo habilitado a partir de 2008 para salir de la recesión. Por el contrario, Estados Unidos ha seguido renovando sus planes de estímulo fiscal” (Diez, 2013:99) y ha conseguido una salida anticipada a la crisis. Economistas como Krugman (2009:175) han insistido en que la línea de estímulos monetarios iniciada desde 2008 ha sido fundamentales en la recuperación de la economía estadounidense. Incluso el Nobel norteamericano ha reiterado su crítica a la insuficiencia cuantitativa de tales estímulos, a través de las operaciones de “quantitative easing”. Afirmación que, con matices, ha sido asumida por una buena parte de la profesión económica. En el caso europeo, tales actuaciones solo se han realizado tímida y tardamente a impulsos de la Presidencia del BCE, casi al margen de su mandato reglamentario y con escasa complacencia por el “core” de la UEM.

3.3. Crecimiento de las desigualdades económicas en el seno de la UEM

El fenómeno de la desigualdad creciente de rentas es ya conocido desde hace más de tres décadas en los países desarrollados, particularmente en los del ámbito sociocultural anglosajón. Desde los cambios auspiciados por la revolución económica conservadora impulsada por Margaret Thatcher en el Reino Unido y Ronald Reagan en Estados Unidos, se registra una creciente dispersión en la distribución de la renta y la riqueza, que paulatinamente se han ido extendiendo a otros entornos al compás de la expansión de la agenda conservadora, sustentada en el discurso económico neoliberal. La desigualdad, a tenor de algunos investigadores de la economía, puede llevar a situaciones convulsivas en el sistema capitalista, de nivel similar al de algunas situaciones vividas en el pasado (Ruesga, 2014:290-91).

Estas tendencias hay que situarlas en el contexto de evolución de la economía mundial en su conjunto⁶. En esta perspectiva, las “fuerzas de la globalización se han asociado con un aumento del nivel de vida y un deterioro en la distribución del ingreso en los países avanzados: los salarios de los trabajadores calificados han permanecido planos o incluso disminuyeron mientras que los salarios de los altamente calificados han aumentado marcadamente” (Dadush & Shaw, 2012:2).

Entre las causas explicativas de tales tendencias, cabe señalar: a) la política tributaria desarrollada, crecientemente regresiva, la cual desmanteló una estructura contributiva

6 En esta dirección véase el análisis James K. Galbraith (2012: 47-48) sobre los trabajos de Kuznets (1955) acerca de la inequidad en los sistemas económicos.

que, en los años de predominio del pensamiento keynesiano, asumía la progresividad de los tributos como modo de redistribuir renta y riqueza; b), el ensanchamiento de la dispersión salarial, que se intensificó durante el periodo de la Gran Recesión; y c) “una erosión de la calidad de los bienes públicos” (Dadush & Shaw, 2012:4), sobre lo que incide la política de austeridad en la vertiente del gasto (recortes) (Palley, 2013:10).

La distribución de la riqueza y la renta son resultados importantes del proceso económico y son determinantes significativos de los precios, el producto, la estructura industrial, los comportamientos de la demanda, las emociones, las acciones sociales, la agitación, la actividad política, considerados cada uno y en su conjunto como fenómenos económicos (Ruesga, 2014:292). El objetivo de la equidad en la distribución de la renta habría de considerarse como esencial a la hora del diseño de las políticas económicas de crecimiento. El crecimiento de las desigualdades económicas hunde sus raíces en procesos de muy diversa naturaleza: (a) cambios demográficos profundos asociados al $\bar{\pi}$ envejecimiento de la población, cambios en la estructura de hogares y aceleración de los movimientos migratorios; (b) cambios en el mercado de trabajo, destacando, sobre todo, los procesos de desregulación y de rebaja de los elementos institucionales en su funcionamiento (reformas laborales), así como los que afectaron a la estructura del empleo y de las remuneraciones ligadas a los procesos de difusión tecnológica y a la internacionalización de las actividades económicas. Ambos procesos dieron lugar a desplazamientos de la demanda de trabajo, con un claro sesgo favorable hacia los más cualificados, y a importantes modificaciones en la distribución salarial; y c) “la propia pérdida de capacidad redistributiva de los instrumentos tradicionales de corrección de las desigualdades y, muy especialmente, de las políticas de impuestos y transferencias monetarias. Los límites para la expansión del gasto y para el aumento de su financiación en una economía más globalizada se han traducido en una merma de su efecto corrector de la desigualdad. Sin embargo, no han sido sólo las exigencias de acomodación de las políticas públicas a entornos internacionales más competitivos los que han provocado esa moderación en su crecimiento respecto a décadas anteriores” (Ayala Cañón, 2015). Los problemas de falta de legitimación de estas políticas y la progresiva aceptación de su subordinación a los objetivos de mejora de la eficiencia y la productividad han dado origen, en la mayoría de los países, a una merma de su incidencia en la distribución de la renta.

Entre las diversas explicaciones al uso destaca la que atribuye el aumento de las desigualdades salariales al progreso tecnológico sesgado hacia los trabajadores más cualificados. Otros factores a menudo esgrimidos, como el incremento de los flujos financieros internacionales y su desregulación, o el creciente peso de las importaciones de países de salarios bajos, habrían tenido un efecto indirecto sobre la desigualdad salarial por la presión ejercida sobre las políticas e instituciones del mercado de trabajo. Estos cambios de

naturaleza económica están asociados a cambios también en las políticas de regulación del mercado de trabajo. Desde comienzos de los años ochenta, en la mayoría de los países se adoptaron medidas dirigidas a la flexibilización del mercado de trabajo, afectando a una variedad de aspectos, como el distanciamiento del salario mínimo del mediano, la reducción de los costes de despido o la disminución del poder sindical. Estos cambios han podido tener un efecto positivo sobre los niveles de ocupación, pero en casi todos los países han supuesto un ensanchamiento de las diferencias salariales manifestado en el crecimiento del porcentaje de trabajadores de bajos salarios. También han impedido que otros procesos de naturaleza compensadora de estas diferencias, como la reducción en muchos países de la prima salarial de los titulados superiores debido al aumento de la oferta, hayan dado origen a menores niveles de desigualdad salarial.

3.4. La ralentización en la construcción de la Unión Europea como un espacio integral de integración económica y social

La concentración de esfuerzos institucionales en el desarrollo del euro parece haber impactado en el impulso al avance de la propia Unión Europea, en si misma, que deja en un plano secundario la consolidación del Mercado Único y el desarrollo de otros procesos de armonización para la efectiva finalización de éste proyecto. A tales efectos “el mercado único es percibido como la panacea de las turbulencias económicas de Europa. Se cree que completando el mercado único se podría impulsar el bienestar, estimular el crecimiento e incrementar la competitividad europea” (Marinelo, Sapir y Terzi, 2015). Sin embargo alcanzar tal meta demandaría la finalización del proceso de construcción de dicho Mercado Único, hasta la fecha no materializado a causa de la aún prevalencia de barreras fiscales y las políticas complementarias que no se han desarrollado o lo han hecho de forma insuficiente.

Esto significa que, ante eventualidades económicas críticas, cada país tiene que utilizar sus propios recursos condicionados y limitados por las exigencias de la política monetaria única. De este modo, el potencial crecimiento económico se resiente de manera intensa en los países más afectados, reduciendo la credibilidad de la propias instituciones europeas, vistas como las responsables de un modelo que castiga a los países más endeudados (y pobres, en general), con una política de austeridad estricta, en tanto que no se considera la posibilidad de imponer pérdidas por los efectos de la Gran Depresión a los operadores financieros artífices, en buena medida, del estallido de las mismas, a los que se les premia con el dinero del Banco Central Europeo.

Sin duda, nos encontramos en una encrucijada importante en el ya largo recorrido de construcción de la Unión Europea. La Gran Recesión ha hecho aflorar las múltiples contradicciones que ese proceso ha arrastrado haciendo emerger de modo más explícito sus carencias y sus incertidumbres ante el futuro. El entusiasmo de la década pasada se

ha desplomado dando paso a una opinión pública desilusionada y a formaciones políticas en diferentes países que plantean abiertamente la marcha atrás, cuando no la vuelta a la soberanía nacional plena. Todo ello se reflejará en una ralentización, de forma más o menos acusada, del proceso de integración europea.

Con la Gran Recesión, la tensión entre deudores (perdedores) y acreedores (ganadores) de esta crisis abre la caja de los truenos de viejas reivindicaciones y sentimientos nacionalistas, altamente disfuncionales respecto al proceso de integración europea. Sobre el tablero más inmediato se colocan los efectos de un posible primer acto de desmembramiento de la Unión. Tal fue el caso de la reiteradamente anunciada salida de la UEM de Grecia como reacción a sus problemas de encaje en un discurso político difícilmente asumible, por carente de generosidad por parte del resto de los miembros. O más reciente, las negociaciones para un mejor “encaje” del Reino Unido en la Unión. Y ante ello, una clarividente llamada de atención: “La Unión Monetaria no es para siempre. Nada lo es. Pero salirse sería más costoso que entrar” (Kenen, 1999:114-115).

Europa diverge. Diverge entre países miembros y diverge hacia el interior de los mismos. Hay incluso quienes, en plano un general, apuntan a convulsiones económicas y/o políticas de mayor o menor calada, como resultado de las políticas aplicadas, con efectos notables en la distribución de la renta y del patrimonio.

4. **Algunas Reflexiones finales sobre el Futuro de la Europa Comunitaria**

Son muchas y diversas las cuestiones que han ido cambiando en el seno de la Unión Europea como resultado de las políticas aplicadas durante la Gran Recesión y sus largos prolegómenos de las dos décadas anteriores. En el epílogo de la Gran Recesión abundan los discursos que “subrayan el agotamiento del modelo institucional actual – incapaz de poner freno a los viejos privilegios e incapaz de sancionar a quienes de forma más evidente han pervertido la utilización de los recursos públicos – para construir sobre nuevas bases la legitimidad del sistema democrático” (Alonso, 2014:100). Y hay quienes, pensando en el origen discursivo de estos cambios, se interrogan, como Colin Crouch, si ha muerto el modelo neoliberal; si la crisis económica ha provocado su fase terminal y deberíamos esperar el fin del dominio de este enfoque ideológico y la emergencia de algo nuevo tras su crisis. Él mismo se responde con una negativa, argumentando que las fuerzas que más han ganado con el neoliberalismo –las corporaciones globales y el sector financiero– mantienen su importancia y dominio más o menos inalterados tras estos largos años de recesión (Crouch, 2011:2). Es decir, coincidiendo con Josep Fontana, no siempre se avanza en una dirección de progreso⁷. El avance en las desigualdades económicas no es sino una manifestación de esta hegemonía persistente en la esfera de las decisiones políticas.

⁷ Josep Fontana, Conferencia impartida en la Fundación Cipriano García el 6 de febrero de 2012, bajo el título “Más allá de la crisis” se puede consultar el texto completo en www.augustoplato.blogspot.com. Y en <http://lopezbulia.blogspot.com.es/2012/02/mas-alla-de-la-crisis-habla-josep.html>, consultado el 20/2/2016).

Los resultados de la Gran Recesión no parecen alumbrar a cambios significativos en las relaciones políticas y económicas respecto a los que veníamos experimentando desde hace ya tres décadas. Es la reinstauración del síndrome de Lampedusa, la crisis consolida el “estatus quo”. En definitiva, la gobernanza económica parece haber saltado las fronteras nacionales y, por tanto, las políticas en este ámbito difícilmente pueden aportar transformaciones profundas sobre dicho “estatus quo establecido” desarrollado y paulatinamente establecido en las tres décadas precedentes. Porque la pelea se dilucida en otro espacio más globalizado.

De este análisis, sobre la trayectoria de la Gran Recesión, sus efectos y los de las políticas implementadas en estos años, se puede concluir en algunas reflexiones mirando al futuro de la UE. Ha llegado el tiempo de replantearse los diagnósticos que están en la base de las políticas de austeridad y sus antecedentes monetaristas, que se apoyan en un enfoque teórico/ideológico dominante que parece haber llegado a sus límites en cuanto a impulsar el crecimiento sostenido de las economías. Así pues, parece llegado el momento de cambiar la ciencia económica de referencia para modificar los diagnósticos y la política económica a desarrollar⁸. Otra política económica, fundamentada en un diagnóstico diferente y con otros objetivos es posible. Incluso se puede estar llegando al límite de las posibilidades de la política monetaria de corte no tan ortodoxo, porque “el sistema está ya inundado de liquidez. No necesita más. Lo que se necesita es una mejor distribución (es decir que el dinero llegue a la gente que con mayor probabilidad lo gaste) y una actitud fiscal generalmente más relajada en toda la Eurozona. La austeridad, y no la carencia de liquidez, es lo que está causando la depresión en la Eurozona”⁹. Las políticas se deben guiar por el objetivo de avanzar en una Europa más integrada, lo que sin duda pasa por abordar la coordinación y consolidación de una política fiscal comunitaria que contrabalancee a la monetaria, y unificada, convirtiendo la práctica instrumental de ésta en más flexible, incorporando objetivos de crecimiento sostenido y no solo el mantra del “control de la inflación”. Este nuevo enfoque, sin duda, demanda abrir un proceso de armonización fiscal, al menos en las figuras tributarias más importantes, que convierta el territorio de la unión en un auténtico espacio de libre circulación para personas y negocios, sin reductos libres de fiscalidad para los más hábiles en la búsqueda de espacios de *elusión* fiscal. Y, tal singular objetivo pasará, por la constitución de un Tesoro Público de alcance comunitario que desarrolle esas políticas fiscales, al menos parte de ellas, en el espacio comunitario. Además, será necesario invertir en igualdad como palanca económica de progreso, pero sin duda como objetivo social inexcusable. Crecer requiere distribuir más equitativamente porque “la confianza es la forma de estímulo

8 “Si estados Unidos quiere reformar su economía tendrá que empezar, quizás, por reformar su ciencia económica”. (Stiglitz, 2010:238).

9 “Austerity, not lack of liquidity, is what is causing the Eurozone depression”, entrevista a Frances Coppola, The Corner, <http://www.thecorner.eu/world-economy/austerity-lack-liquidity-causing-eurozone-depression/43462/> (18/2/2015).

más barata. Los gobiernos necesitan reconocer que la equidad y la desigualdad y el reparto más amplio de los beneficios del crecimiento son asuntos cruciales hacia el futuro, pero necesitan hacerlo sin invocar unas políticas de envidia. Lo que puede debilitar la inversión en negocios” (Larry Summers¹⁰).

Ese posible nuevo escenario requerirá también “revertir la correlación de fuerzas a fin de que la política económica responda al factor del sector productivo y no siga favoreciendo al sector financiero” (Huerta González, 2014:154). Difícilmente se recompondrá de nuevo el proceso de reconstrucción europeo, bajo principios más solidarios, si no toman las riendas del mismo opciones políticas de cariz progresista que, articuladas bajo una nueva versión de Pacto Social, impulse una nueva era de progreso económico y social sostenido. Tal camino, lleno de dificultades políticas, permitirá reconsiderar la arquitectura institucional europea ponderando en mayor medida la presencia de instrumentos solidarios, de transferencia de rentas, o de mecanismos presupuestarios comunes, que en los momentos recesivos compensaran los efectos de una crisis de efectos asimétricos, en el ámbito de una Unión Monetaria.

Referencias

- ALONSO, Luis Enrique. “El contexto sociopolítico de la crisis económica: límites institucionales y protesta social”, en: Norberto García y Santos M. Ruesga Benito: *Que ha pasado con la Economía Española? La Gran Recesión 2.0 (2008 a 2013)*. Madrid: Editorial Pirámide, p. 83-113, 2014.
- AYALA CAÑÓN, L. “Desigualdad y bienestar social en Europa”, en: J. Ruiz Huerta, L. Ayala y J. Loscos. *Estado de Bienestar y sistemas fiscales en Europa*. Madrid: Consejo Económico y Social (en prensa), 2015.
- BAGNAL, A. “Unhappy families are all alike: Minskyan Cycles, Kaldorian Growth and the Eurozone Peripheral Crises”. *ITF, Serie Documentos Técnicos*, Buenos Aires, 2012.
- BLANCHARD, O. J. “About Unemployment”. *The Paolo Baffi Lecture on Money and Finance*. Rome: Banca d'Italia, 1998.
- BLYTH, M. *Austeridad. Historia de una idea peligrosa*. Barcelona: Editorial Crítica, 2014.
- CABALLERO U., E. *Crítica a la política económica*. México D.F.: Nuevo Horizonte Editores, 2014.
- CROUCH, C. *The Strange non-death of Liberalism*. Cambridge: Polity Press, 2011.
- DADUSH, U.; SHAW, W. “Globalization, Labor Markets and Inequality”. *International Economic Bulletin*, Carnegie Endowment for International Peace (www.carnegieendowment.org), February 2, 2012.

10 “A recipe for economic growth”, en: http://www.mckinsey.com/insights/economic_studies/a_recipe_for_economic_growth (19/03/2015).

- DE GRAUWE, P. “Managing a fragile Eurozone”, *CESinfo*, 2/11, p. 40-45, 2011.
- DIEZ, J. C. *Hay vida después de la crisis*. Barcelona: Plaza y Janes, 2013.
- ESTEFANÍA, J. “El paraíso de los acreedores”. *El País*, p. 24, 9 de marzo de 2015.
- FERRER, A.; PÉREZ ORTIZ, L.; RUESGA, S. M. *Anuario de Relaciones Laborales 2014*. Madrid: Editorial Marcial Pons, p. 11-15, 2014.
- GALBRAIGH, J. K. *Inequality and Instability*. Oxford: Oxford University Press, 2012.
- GARCÍA, N. E. “La débil competitividad de la economía española”, en: Norberto García y Santos M. Ruesga Benito: *Que ha pasado con la Economía Española? La Gran Recesión 2.0 (2008 a 2013)*. Madrid: Editorial Pirámide, p. 117-150, 2014.
- GARCÍA, N. E.; RUESGA, S. M. “Conclusiones y propuestas de presente y futuro”, en: N. E. García y S. M. Ruesga Benito: *Que ha pasado con la Economía Española? La Gran Recesión 2.0 (2008 a 2013)*. Madrid: Editorial Pirámide, p. 317-348, 2014.
- HUERTA GONZÁLEZ, A. *Unión Monetaria y crisis de la zona euro*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, 2014.
- KENEN, P. B. *Economic and Monetary Union in Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
- _____. “The Outlook for EMU”, *Eastern Economic Journal*, vol. 25, n. 1, Winter, p. 109-115, 1999.
- KRUGMAN, P. *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. New York: W. W. Norton & Company, Inc., 2009.
- _____. “Los plutócratas contra la democracia”, *El País*, 26 octubre, 2014.
- KUZNETS, S. “Economic Growth and Income Inequality”, *American Economic Review*, 45(1): 1-28, 1955.
- LAPAVITSAS, C. *Crisis en la eurozona*. Madrid: Capitán Swing, 2013.
- MARINELLO, M.; SAPIR, A.; TERZI, A. “The long road to European Single Market”, *Bruegel Working Paper*, 2015/1.
- MCKINNON, R. I. “The Eurocurrency Market”, *Essays in international Finance*, n. 125, December 1977, Princeton University; incluido en: R. McKinnon (ed.). *Money in International Exchange: The Convertible Currency System*. Oxford: Oxford University Press, 1979.
- MINSKY, H. P. *Working Paper*, n. 74, May 1992, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College (incluido en: Philip Arestis and Malcolm Sawyer (eds.). *The Elgar Companion to Radical Political Economy*. Aldershot: Edward Elgar, 1994.
- MUNDELL, R. “A Theory of Optimum Currency Areas”, *American Economic Review*, 51, November 1961, p. 509-517.
- MUÑOZ DE BUSTILLO, R. “La crisis del nunca acabar. El comportamiento macroeconómico español 2008-2013”, en: N. E. García y S. M. Ruesga Benito: *Que ha pasado con la Economía Española? La Gran Recesión 2.0 (2008 a 2013)*. Madrid: Editorial Pirámide, p. 55-82, 2014.

PALLEY, T. I. “Gatopardo economics. The crisis and the main stream response of change that keeos things the same”, *IMF Working Paper*, 112, April 2013.

RUESGA, S. M. “La financiarización de las relaciones laborales”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, vol. 30, n. 2: 45-65, 2012.

_____. “El shock de empleo en la Gran Recesión 2.0”, en: N. E. García y S. M. Ruesga Benito: *Que ha pasado con la Economía Española? La Gran Recesión 2.0 (2008 a 2013)*. Madrid: Editorial Pirámide, p. 249-300, 2014.

STIGLITZ, J. *Freefall. America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*. New York: W.W. Norton and Co., 2010.

TORRERO, A. “Sobre la Crisis Financiera Internacional”, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, *Documento de Trabajo*, 01/2013.

