

Consecuencias socioeconómicas de la crisis en Europa

Juan Ignacio Palacio Morena*

1. Introducción: el concepto de Europa

La Europa “moderna” se configura a raíz del proceso de conquista, colonización y posterior descolonización de América. Podría decirse que Europa se afirma como tal al descubrir un continente para ella desconocido y al anexionárselo de algún modo. América es el contrapunto que permite a Europa auto reconocerse diferente, a la vez que niega en cierta manera la identidad americana. Primero los imperios español y portugués; posteriormente, la penetración por distintas vías, emigración y relaciones comerciales, de los demás países europeos; y finalmente el dominio anglosajón, que va en paralelo a la crisis y desmoronamiento de los imperios español y portugués, conforma lo que se entiende por Europa.

Como señala Enrique Dussel, “El 1492 es la fecha del “nacimiento” de la Modernidad, aunque su gestación – como el feto – lleve un tiempo de gestación intrauterino. La Modernidad se originó en las ciudades europeas medievales, libres, centros de enorme creatividad. Pero “nació” cuando Europa pudo confrontarse con el “Otro” y controlarlo, vencerlo, violentarlo; cuando pudo definirse como un “ego” descubridor, conquistador, colonizador de la Alteridad constitutiva de la misma Modernidad. De todas maneras ese Otro no fue “descubierto” como Otro, sino que fue “en-cubierto” como “lo Mismo” que Europa era ya desde siempre. De manera que 1492 será el momento del “nacimiento” de la modernidad como concepto, el origen de un “mito” de violencia sacrificial muy particular, y, al mismo tiempo, un proceso de “en-cubrimiento” de lo no europeo” (Dussel, 1992)

Las bases de la cultura europea se desarrollan de forma simultánea a este proceso. Pasos sucesivos en ese sentido son el racionalismo individualista (“Pienso luego existo” del “Discurso del Método” de Descartes, 1636), la Ilustración sublimada como razón de Estado que encarna el ideal absoluto (Kant-Hegel, siglo XVIII) y el progreso científico-técnico concebido como desarrollo lineal e ilimitado. Los aspectos positivos de la Modernidad y de las conquistas científicas y tecnológicas se tambalean cuando tras los primeros efectos de la Revolución Industrial se denuncian los excesos en la explotación del trabajo, empezando por los niños y las mujeres. No obstante, aunque Marx pone en entredicho la continuidad del desarrollo capitalista, al que ve lastrado por sus propias contradicciones, no deja de reflejar una visión lineal de la evolución de la humanidad que culmina en el comunismo como realización del ideal humano.

Económicamente la hegemonía europea da un salto decisivo con la abolición de las leyes suntuarias a finales del siglo XVII y comienzos del siglo XVIII (Carmagnani, 2012).

* Universidad de Castilla-La Mancha. E-mail: juan.palacio20@gmail.com

Éstas frenaban las importaciones de bienes de lujo para, de acuerdo con la concepción mercantilista, evitar el desequilibrio de la balanza comercial. Dicha hegemonía se afianza desde finales del siglo XIX con el viraje proteccionista que, en aparente paradoja, adoptan los liberales europeos, una vez que habían logrado desalojar del poder a los absolutistas defensores del “Antiguo Régimen”. Esto va unido, a su vez, a un nuevo colonialismo que ahora tiene a África como principal escenario, aunque se extiende a todos los demás continentes. Con ello se logran crear las redes comerciales y financieras que vinculan la Europa occidental con América, Asia, el área mediterránea y la región báltica y se consolidan los Estados nacionales europeos. No se puede olvidar que es en 1871 cuando se conforma la nueva confederación alemana (proclamación del II Reich alemán), que agrupa veinticinco Estados y la unificación italiana. Coincide además con la reafirmación de Inglaterra como principal potencia hegemónica, aunque tras el final de la Guerra Civil norteamericana el poder mundial comienza a desplazarse hacia Estados Unidos.

Es en este contexto, en el que Alemania adquiere nuevo protagonismo en detrimento de Francia, donde se inicia un progresivo proteccionismo que se extiende por la mayor parte de Europa. Una de las manifestaciones de ese proteccionismo es la promulgación en Alemania de las que se consideran las primeras leyes de protección social, germen de lo que más tarde sería la Seguridad Social y el Estado de Bienestar que lentamente se va estableciendo en toda la Europa occidental.

Es importante tener en cuenta estos antecedentes porque la principal consecuencia socioeconómica de la crisis actual en Europa es precisamente el cuestionamiento de la sostenibilidad del Estado de Bienestar. Las altas tasas de desempleo, especialmente en los países del sur de Europa, y la creciente precariedad del empleo, reducen la capacidad recaudatoria de los sistemas fiscales al mismo tiempo que se incrementa el gasto social por las prestaciones por desempleo y el peso de las pensiones en una población cada vez más envejecida. Con ello se debilita, a su vez, la fuerza de los sindicatos de trabajadores y se produce un fuerte desgaste de los partidos políticos tradicionales, conservadores y socialdemócratas fundamentalmente, emergiendo nuevas fuerzas políticas y sociales. Con la crisis, se ponen de manifiesto de una forma más nítida las fuertes asimetrías y desigualdades entre los países que conforman la actual Unión Europea, que a su vez presentan importantes desigualdades internas.

La crisis actual no es una simple fluctuación cíclica, como las demás que se han producido en la historia contemporánea europea. La aparición de nuevas potencias económicas como China y su proyección mundial a través de los BRICS empieza a desplazar la hegemonía occidental, cuestionando la continuidad del modelo de desarrollo europeo. Aunque el epicentro de la crisis actual se situó en Estados Unidos, la Unión Europea es un eslabón más débil aunque sólo sea por su mayor fragmentación y heterogeneidad, y por no haber logrado que el euro desplace al dólar como moneda de pago internacional.

Lo que se pone en cuestión es el propio concepto de Europa tal y como se ha establecido en los últimos cinco siglos.

El pensamiento económico dominante presupone que la integración monetaria, al facilitar los ajustes de precios en los mercados, conduce a la convergencia de los sistemas productivos. La crisis ha puesto de manifiesto la debilidad de esta concepción económica al sacar claramente a la luz las asimetrías y el alejamiento entre las economías de los países que teóricamente debían haber convergido entre sí, como es el caso de los países que forman parte de la Unión Europea y especialmente de los adheridos al área del euro.

Las consecuencias socioeconómicas de la crisis en Europa tienen un hondo calado. En los años inmediatamente anteriores a la crisis varios países europeos habían incurrido en un elevado endeudamiento externo. Con la crisis, parte de esa deuda, que era sobre todo privada, se trasvasa hacia las cuentas públicas. Ante la imposibilidad de que las familias y empresas hagan frente a sus deudas se plantea la necesidad de rescatar a los bancos y cajas de ahorro para evitar la bancarrota del sistema financiero. Esto aumenta el déficit y la deuda pública, ya de por sí muy elevados a consecuencia de la fuerte caída de los ingresos públicos y el repunte del gasto público en la mayoría de los países europeos. El incremento de las necesidades sociales ha implicado un aumento del gasto en prestaciones sociales, a pesar de las políticas de austeridad y de recorte que se han impuesto.

El primer apartado, tras esta introducción, aborda esta cuestión del endeudamiento. El siguiente epígrafe analiza la convulsión que se ha producido en el mercado de trabajo, con elevadas tasas de desempleo y creciente precariedad en las condiciones de trabajo. Todo ello ha llevado a una rápida extensión de la pobreza y la desigualdad, que constituye un apartado adicional. Por último, se sintetizan los principales retos a modo de conclusiones.

Antes de iniciar el análisis de las consecuencias económicas de la crisis en Europa, conviene también precisar que al hablar de Europa nos referimos normalmente a la Unión Europea, pero existen numerosos países europeos que están fuera de la misma. Los casos límite son Rusia, el país más grande de Europa por extensión y población, y Turquía, que aparece en la lista de países candidatos a la integración junto a Islandia, Macedonia, Montenegro y Serbia. En la categoría de potenciales candidatos a la integración están Albania, Bosnia-Herzegovina y Kosovo. Se han autoexcluido Noruega, Suiza y pequeños países como Mónaco, Andorra, Liechtenstein o San Marino. Quedan además otros países cercanos a la influencia rusa pero que en algún caso, como el de Ucrania, se plantean la posibilidad de acercamiento a la Unión Europea, entre ellos Bielorrusia, Moldavia.

Tampoco conviene olvidar que la Unión Europea, que actualmente incluye 28 países, aparece fuertemente fragmentada entre el núcleo central, conformado por Alemania, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Francia y Austria, los denominados países nórdicos (Dinamarca, Finlandia y Suecia), los países de la periferia sur (Portugal, España, Italia,

Grecia, Malta y Chipre) y del este (Rep. Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Polonia, Hungría, Estonia, Letonia, Lituania, Bulgaria, Rumania y Croacia), así como el caso particular de Gran Bretaña e Irlanda. A su vez ese fraccionamiento se manifiesta en la división entre los diecinueve países de la zona euro (Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Holanda, Luxemburgo, Italia, Irlanda, Finlandia, Portugal, España, Grecia, Eslovenia, Chipre, Malta, Eslovaquia, Estonia, Letonia y Lituania) y los nueve que permanecen fuera por distintas razones (Reino Unido, Suecia, Dinamarca, República Checa, Hungría, Polonia, Rumania, Bulgaria y Croacia).

2. Endeudamiento exterior y cuentas públicas

El modelo dominante de crecimiento, asociado principalmente a las economías estadounidense y europea, desvincula, cada vez más, la actividad productiva de los movimientos de capital en los mercados financieros. Las dificultades para sostener tasas de beneficio elevadas desplaza la rentabilidad de las inversiones hacia el ámbito financiero. La etapa de expansión que va desde finales de la década de 1990 hasta el punto de inflexión que se produce en 2007 se apoya en un fuerte incremento del crédito¹. Se facilita que las familias y las empresas no financieras se endeuden hasta extremos inusitados. Sobre la base de esos títulos de deuda hay una exagerada expansión de los mercados financieros a través de la creación de derivados financieros cada vez más complejos.

Los hogares, que por su naturaleza han sido normalmente prestamistas netos, se convierten en prestatarios netos. Las empresas, por su parte, es usual que sean prestatarios netos, lo insólito es el nivel de endeudamiento que se alcanza. La deuda privada correspondiente a los hogares y sociedades no financieras en la mayor parte de los países europeos se incrementa desde 2007 hasta el 2011. Hay una diferencia importante respecto a Estados Unidos donde el peso de la banca de inversión era muy superior al existente en Europa. En Estados Unidos hay una brusca caída del valor de los títulos financieros, que reduce la riqueza de los hogares y empresas. En Europa el efecto es más paulatino, no es tanto la caída de la riqueza de los hogares y empresas la que sufre las consecuencias, sino la banca que ve cómo se agrava la morosidad y se acumulan los impagos conforme se cumplen los plazos de devolución de los créditos. De ahí que se plantee la necesidad de un rescate de los bancos y se reduzca drásticamente la concesión de nuevos créditos. A partir de 2011 la deuda privada deja de crecer pero se acelera el endeudamiento del sector público.

1 Así lo señalaba ya en 1994, Luis Ángel Rojo, gobernador del Banco de España en ese momento: “Los mercados actuales, potentes e integrados, tienen capacidad para condicionar y modificar las políticas económicas nacionales, imponer ajustes cambiarios e incluso hacer saltar sistemas de tipo de cambio fijos, acentuar la volatilidad de los precios de los activos financieros, zarandear las economías generando o acentuando desequilibrios que pueden acabar conduciendo a inflaciones o recesiones y difundir las tensiones de unos mercados a otros aumentando la probabilidad de que se generen riesgos sistémicos para los que el mundo no está bien preparado. Ha habido un desplazamiento del poder desde los gobiernos a los mercados, cuya consecuencia es una pérdida de autonomía de las autoridades nacionales en la elaboración de la política económica” (Rojo, 1994).

El endeudamiento público de la Unión Europea antes de la crisis era ya relativamente elevado. En el 2007 Grecia, Italia, Bélgica, Portugal, Hungría, Austria, Francia, Alemania y Malta superaban el umbral del 60% respecto al PIB, el límite máximo que la Unión Europea se había fijado como objetivo. Con la crisis ese endeudamiento se acentúa notablemente de forma generalizada y en especial en los países con mayor endeudamiento privado. Irlanda, Chipre, España, Reino Unido y Eslovenia más que duplican el porcentaje que representa la deuda respecto al PIB en 2014 en relación a la de 2007. En 2015 son dieciséis países, de los veintiocho que componen la Unión Europea, los que superan el citado umbral del 60%

El súbito incremento de la deuda pública responde a una caída de los ingresos públicos, que en 2009 afecta a todos los países de la Unión Europea, acompañada de un descenso del PIB y, como se verá a continuación, de una inercia en la expansión del gasto público a pesar de los intentos de contenerlo. A ellos se une un trasvase hacia fondos públicos de parte de la deuda privada mediante operaciones de rescate de entidades financieras cuya situación ponía en peligro la estabilidad del sistema financiero.

En todo caso, lo que más destaca es la gran desigualdad que se genera a raíz de la crisis en la situación de cada uno de los países. Mientras que en Alemania, Francia o Italia se logra superar el nivel de ingresos públicos anterior a la crisis, en Grecia, Irlanda o España, entre otros, se mantienen muy por debajo de dicho nivel. En estos últimos países el desplome del ingreso público se produce nada más comenzar la crisis, es más intenso que en el conjunto de la Unión Europea y no se logran recuperar los niveles de ingresos anteriores a la crisis. Un caso extremo es el de Grecia, donde, aunque la caída de ingresos públicos es la mayor de todas, crece el porcentaje de gasto público respecto al PIB por el desplome de este último.

El gasto público se incrementa de forma generalizada, tanto en valor absoluto como en porcentaje respecto al PIB. El salto se produce en los primeros años de la crisis, estabilizándose posteriormente por la política de recortes que se impone en el conjunto de la Unión Europea. El aumento del desempleo y derivadamente de otras necesidades sociales provoca un incremento de los gastos en prestaciones sociales. El número de beneficiarios ha crecido más que lo que se ha reducido la cuantía de las prestaciones. En todo caso, la evolución del gasto ha sido aún más desigual que la de los ingresos. En España, Grecia e Irlanda aumenta más y de forma más rápida en los comienzos de la crisis, aunque posteriormente el recorte del gasto es más agudo que en el resto. Es especialmente llamativo el caso de Irlanda que tiene un fuerte pico de gasto en 2010, debido fundamentalmente al rescate de sus instituciones financieras, para descender rápidamente después de ese año. También destaca Grecia, donde los drásticos recortes en 2012 y 2014 hacen que el gasto se quede muy por debajo del nivel anterior a la crisis, si bien el descenso del PIB es tan pronunciado que en relación al mismo aumenta el porcentaje de gasto. Es el caso extremo

puesto que se genera una espiral involutiva, lo que explica la trascendencia que ha tenido y aún tiene el rescate de la economía griega.

La Unión Europea tenía ya establecido un conjunto de normas para garantizar que los países que la integran mantuvieran unas finanzas públicas saneadas. Unas son de carácter preventivo, para evitar políticas presupuestarias que deriven en situaciones potencialmente problemáticas. Otras de carácter correctivo, para reducir déficits presupuestarios excesivos o una elevada carga de deuda pública. Aunque el pacto se establece en 1997 es en realidad consecuencia de un acuerdo anterior, el Tratado de Maastricht (1992), y se refuerza y perfecciona a raíz de la crisis. En Maastricht se fija un límite al déficit público del 3% del PIB y a los niveles de deuda pública del 60%. Estos límites, junto a los que se implantan sobre evolución de la inflación, el tipo de cambio y el tipo de interés, son los requisitos previos que se exigen para acceder a la moneda única (euro). Dicha moneda se crea en 1999, aunque no empieza a circular normalmente hasta el 1 de enero de 2002.

En los últimos años se ha precisado la forma de cumplir con los objetivos de déficit y deuda, fijando mayores controles, pero también flexibilizando los plazos ante la evidencia de que no se pueden alcanzar las metas previstas a corto plazo. La Comisión Europea intenta que los países impongan reformas estructurales que ayuden a reducir los desequilibrios de las cuentas públicas, promover la inversión en el marco del Fondo Europeo para Inversiones Públicas aprobado a finales de 2014 y adaptar el calendario de cumplimiento teniendo en cuenta el ciclo económico de cada uno de los Estados miembros. Es el contenido esencial del denominado Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

El comportamiento ya señalado de los ingresos y gastos públicos explica que, si ya antes de la crisis algunos países no cumplían los objetivos establecidos de déficit y deuda pública, la situación se agrava a partir de 2008. En el año 2014, a pesar de la intensificación de las reformas estructurales, hay trece países que no cumplen con el objetivo de déficit, de los que nueve pertenecen al área del euro. Destacan los casos de Chipre y España, quizás porque el recorte del gasto ha sido menos drástico que en países como Grecia, Portugal o Irlanda. Son también muy significativos los déficits del Reino Unido y Croacia, aunque ninguno de los dos está en el área euro.

Estas fuertes diferencias entre países, tanto en el saldo de las cuentas públicas como en el endeudamiento público y privado, reflejan que la integración europea no ha logrado una convergencia en cuanto a competitividad y nivel de vida. En términos de PIB per cápita y de estabilidad de algunas magnitudes monetarias se había logrado una cierta convergencia, pero la crisis ha venido a poner de manifiesto que esto no es sostenible ya que persisten fuertes desigualdades en cuanto a productividad y capacidad competitiva de los distintos países.

3. Desempleo y reducción de costes laborales

La principal manifestación de la crisis en el ámbito de la economía real o productiva (versus monetaria o financiera), es la fuerte caída del Producto Interior Bruto (PIB) y la destrucción de empleo. Afecta a todos los países de la Unión Europea pero de forma muy desigual. En los países con estructuras productivas más débiles, generalmente de la periferia europea, el descenso del empleo es notablemente superior, incluso cuando su PIB se reduce en igual o menor proporción. En Estados Unidos aunque estos efectos se notan antes son menos intensos y duraderos que en la Unión Europea².

Las particularidades de los distintos países europeos en este terreno son muy significativas. Grecia es el país en el que la caída del PIB es más acusada, superior incluso a la destrucción de empleo, lo que supone que ni siquiera en la crisis logra recuperar el crecimiento de la productividad. En Irlanda el PIB y el empleo caen de forma muy aguda entre 2008 y 2011. Es más intensa la reducción del empleo por lo que se produce un aumento de la productividad, tendencia que se invierte cuando comienza a haber una cierta recuperación. Algo parecido ocurre en España y Portugal, aunque con un cierto retraso respecto a Irlanda.

La consecuencia del fuerte descenso del empleo es que se dispara la tasa de desempleo, muy especialmente en los países con economías más frágiles. Hasta 2007 hay un descenso generalizado de la tasa de desempleo, más intenso en los países teóricamente más débiles. Se produce así una cierta convergencia en dicha tasa. A partir de 2007-2008 se invierte la tendencia. La tasa de desempleo crece en el conjunto de la Unión Europea y la divergencia entre países se acentúa. En 2007 las diferencias por encima de la media europea, que es del 7,2%, son de dos puntos porcentuales o menos en países como Portugal, España o Grecia. Sin embargo, dichas diferencias van aumentando a partir de 2008. Mientras la media europea se incrementa en algo menos de cuatro puntos porcentuales, España y Grecia aumentan su tasa de desempleo en cerca de veinte puntos porcentuales, superando el doble de la media europea. Irlanda y Portugal también aumentan su diferencial, pero en mucha menos medida y de forma más errática. Muchos de estos países tienen además tasas de temporalidad muy superiores a la media europea. Así ocurre en España cuyo porcentaje de empleo temporal casi triplica la media europea antes de la crisis. Aunque después se reduce ese diferencial, sigue doblando el promedio europeo.

² La OIT ha señalado como la caída del empleo y de los salarios ha sido más intensa en los países desarrollados que en los países emergentes. El principal elemento explicativo es la financiarización de la economía, en el doble sentido de que ha habido unos mayores ingresos derivados de inversiones financieras y de que eso ha presionado a bajar salarios para que los beneficios de las empresas no se queden por debajo de las ganancias financieras. Los otros elementos que han contribuido a la caída del empleo han sido la reducción del Estado de Bienestar y deterioro de las instituciones del mercado de trabajo, la globalización y los cambios tecnológicos. Esto contrasta con los países emergentes en que los efectos negativos de la financiarización, la globalización y la reducción del Estado de Bienestar han sido menores que en los países más ricos, habiendo tenido los cambios tecnológicos un efecto positivo (OIT, 2012). La OIT destaca igualmente que el principal causante de la desigualdad es el propio mercado de trabajo, debido a las variaciones de la distribución salarial y las pérdidas de empleo, así como a que los salarios han crecido por debajo de la productividad (OIT, 2015).

Lo más relevante es la asimetría en el comportamiento de las economías de los distintos países que componen la Unión Europea en cuanto a la relación en la evolución del empleo y el PIB, y derivadamente de la productividad y los salarios. En la etapa de auge, hasta 2007, Irlanda, Grecia y Portugal consiguen incrementos del PIB y el empleo, con aumentos de la productividad y subidas salariales que superan la de la productividad, aunque en Portugal el incremento de productividad es mucho menor y los salarios casi crecen a la par. En España e Italia, por el contrario, el aumento del PIB es inferior al del empleo, con el consiguiente descenso de la productividad. Esto va unido a un casi estancamiento de los salarios, si bien con ligera subida en España y bajada en Italia. La mayoría de los demás países consiguen aumentos de productividad y de salarios con ligeras oscilaciones entre ambos. Las excepciones son Islandia, por un lado, que tiene un fuerte incremento de salarios que supera al de la productividad; y Alemania, de otro, con un ligero aumento de la productividad mientras los salarios descienden moderadamente.

Estos diferentes modos de crecimiento se acentúan notablemente con la crisis. Así, Irlanda experimenta un descenso del empleo superior al del PIB, mientras los salarios se estancan a pesar del aumento de la productividad. Grecia no consigue aumentar su productividad pues el descenso del PIB es mayor que el del empleo. Al mismo tiempo la remuneración por asalariado cae más que la productividad. Portugal, al igual que Irlanda, mejora su productividad, a pesar de lo cual también se reducen los salarios. En España ocurre algo parecido a Portugal, pero con un casi congelación de los salarios en vez de con una clara reducción. En Italia la productividad apenas crece, mientras hay una muy moderada reducción de salarios. En el resto de países predominan los aumentos de productividad y de salarios, sin grandes diferencias entre ambos.

4. Desigualdad y pobreza

El resultado de esta diferente evolución de las economías de los países que conforman la Unión Europea ha sido un incremento de la desigualdad y la pobreza entre países y dentro de cada país. El índice de Gini después de transferencias, incluidas las pensiones (Gini 3), indica que la desigualdad ha crecido con la crisis en el conjunto de la Unión Europea, pero la intensidad ha sido muy diferente entre países (cuadro 1). España es el país en que más ha aumentado la desigualdad. Sin embargo, disminuye en Portugal e Irlanda. España, Grecia y Portugal, junto a Letonia y Bulgaria, son los que tienen un índice más alto de desigualdad.

Antes de transferencias (Gini 1) el mayor aumento de la desigualdad corresponde a Grecia y Portugal, seguidos de Irlanda y España, mientras que en los demás países se incrementa mucho menos y en Francia incluso disminuye ligeramente. No obstante, la desigualdad antes de transferencias es superior a la de España en Grecia, Portugal, Irlanda e incluso Alemania. La desigualdad tras el efecto de las pensiones (Gini 2), apenas se

incrementa en el conjunto de la Unión Europea. Sin embargo, sube de forma muy notable en España e Irlanda, por ese orden; y en mucho menor medida en Francia, Eslovenia y Eslovaquia. Por el contrario, disminuye en Portugal y Alemania.

Cuadro 1: Grado de desigualdad en la distribución de la renta monetaria: índice de Gini

	GINI 3		GINI 2		GINI 1	
	2007	2014	2007	2014	2007	2014
UE27	30,6	30,9	36,0	36,5	49,5	51,8
Irlanda	31,3	30,7	41,9	45,6	48,2	53,8
Grecia	34,3	34,5	36,1	37,0	49,4	61,0
España	31,9	34,7	34,1	39,9	45,4	50,9
Portugal	36,8	34,5	40,4	38,7	51,0	60,4
Italia	32,0	32,4	33,7	34,8	47,7	49,1
Alemania	30,4	30,7	37,3	37,1	54,4	54,7
Francia	26,6	29,2	33,8	35,1	49,9	49,7
Eslovenia	23,4	25,0	29,3	31,0	41,0	44,3
Eslovaquia	23,7	26,1	28,2	30,0	42,2	42,8
Letonia	35,4	35,5	38,0	38,5	47,2	50,3
Bulgaria	35,3	35,4	37,9	38,9	50,4	50,8

Fuente: Encuesta Europea de Ingresos y Condiciones de Vida (EU-SILC). Eurostat

Notas: Gini 1= Antes de transferencias (incluidas las pensiones como transferencias) Gini 2 = Antes de transferencias (excluidas las pensiones como transferencias) Gini 3 = Después de transferencias

En el conjunto de la Unión Europea ha habido una intensificación en la redistribución de la renta, entendida como diferencia entre la desigualdad antes de transferencias y después de las mismas (cuadro 2). Destacan Grecia, Portugal e Irlanda, seguidos de Alemania, Francia y Eslovenia. En el otro extremo, con una redistribución muy inferior están Letonia, España, Eslovaquia, Italia y Bulgaria. Donde más se acrecienta el efecto redistribuidor es en Grecia, Irlanda y Portugal; y donde menos en Francia, Eslovaquia y Bulgaria, en los que disminuye y en Alemania que permanece constante. En España dicho efecto es bastante reducido, lo que explica que partiendo de un nivel de desigualdad medio antes de transferencias tenga uno de los más altos, tan sólo detrás de Letonia y Bulgaria, después de las transferencias.

En todos los países, excepto Irlanda, predomina el efecto redistribuidor de las pensiones sobre el de las transferencias en sentido estricto. El efecto redistribuidor de las pensiones se incrementa en todos los países, excepto en España, Francia, Eslovaquia y Bulgaria. También lo hace el de las transferencias sociales, con la excepción en este caso de Portugal, Alemania, Francia y Eslovaquia en los que disminuye.

Cuadro 2: Redistribución de la renta monetaria

	GINI 1 – GINI 2		GINI 2 – GINI 3		TOTAL = GINI 3 – GINI 1	
	2007	2014	2007	2014	2007	2014
UE27	-13,5	-15,3	-5,4	-5,6	-18,9	-20,9
Irlanda	-6,3	-8,2	-10,6	-14,9	-16,9	-23,1
Grecia	-13,3	-24,0	-1,7	-2,5	-15,0	-26,5
España	-11,3	-11,0	-2,2	-5,2	-13,5	-16,2
Portugal	-10,6	-21,7	-3,6	-3,2	-13,9	-24,9
Italia	-14,0	-14,3	-1,7	-2,6	-15,7	-16,9
Alemania	-17,1	-17,6	-6,9	-6,4	-24,0	-24,0
Francia	-16,1	-14,6	-7,2	-5,9	-23,2	-20,5
Eslovenia	-11,7	-13,3	-5,9	-6,0	-17,6	-19,3
Eslovaquia	-14,0	-12,8	-4,5	-3,9	-18,5	-16,7
Letonia	-9,2	-11,8	-2,6	-3,0	-11,8	-14,8
Bulgaria	-12,5	-10,9	-2,6	-3,5	-15,1	-14,4

Fuente: Encuesta Europea de Ingresos y Condiciones de Vida (EU-SILC). Eurostat

Notas: Gini 1 = Antes de transferencias (incluidas las pensiones como transferencias) Gini 2 = Antes de transferencias (excluidas las pensiones como transferencias)

Gini 3 = Después de transferencias

El índice de Gini refleja el grado de desigualdad en el reparto de la renta de cada país. Como además existen importantes diferencias en los niveles de renta de los distintos países de la Unión Europea, eso implica que los indicadores de desigualdad serían mucho mayores si se midiesen a escala europea en vez en cada país. Dadas las diferencias de precios existentes entre los países de la Unión Europea para comparar la capacidad de compra de la renta en valores nominales de cada país se calcula en términos de poder adquisitivo (PPA).

Cuadro 2: Renta per cápita y renta media y mediana de los países de la Unión Europea en Paridad de Poder Adquisitivo (PPA), año 2014

AÑO 2014	RNMn PPA	RNMe PPA	RNBpcPPA	NIVEL
Bélgica	9.547	8.908	32.347	7
Bulgaria	2.705	2.579	12.739	28
R. Checa	5.459	5.203	20.953	18
Dinamarca	9.712	7.808	34.246	6
Alemania	8.887	7.486	34.346	4
Estonia	4.325	3.820	19.893	21
Irlanda	8.064	7.200	31.406	8
Grecia	3.550	3.345	19.542	22
España	5.829	5.249	24.690	13
Francia	9.656	8.984	29.241	10
Croacia	3.350	3.130	15.829	26
Italia	6.585	5.810	26.183	12
Chipre	7.706	7.369	22.187	16
Letonia	3.356	2.996	17.377	25
Lituania	3.524	3.208	20.617	19
Luxemburgo	14.194	12.402	53.746	1
Hungría	3.561	3.414	17.721	23
Malta	7.641	7.423	22.483	14
Holanda	9.372	7.817	35.751	2
Austria	10.386	9.541	34.321	5
Polonia	4.406	4.110	18.018	24
Portugal	4.233	4.011	21.431	17
Rumania	1.581	1.494	14.565	26
Eslovenia	6.708	6.446	22.339	15
Eslovaquia	4.179	3.957	20.015	20
Finlandia	9.947	9.231	29.795	9
Suecia	9.843	8.772	34.729	3
R. Unido	8.165	7.197	29.046	11

Fuente: Encuesta Europea de Ingresos y Condiciones de Vida (EU-SILC). Eurostat

Notas: RNMn=Renta neta mediana; RNMe=Renta neta media; RNBpc=Renta nacional bruta per cápita; NIVEL=Orden según nivel de renta

Luxemburgo, el país con mayor nivel de renta, multiplica por más de cuatro la capacidad de gasto de Bulgaria, el de menor nivel de renta. Ese desnivel es mayor al comparar la renta media y más aún la mediana, ya que en esta última Luxemburgo multiplica por más de cinco a la de Bulgaria. Si la desigualdad en el reparto de la renta interna fuese

semejante entre los dos países, los de mayor nivel de renta en Luxemburgo superarían en una proporción de algo más de cuatro a los de mayor nivel de renta de Bulgaria, y algo parecido ocurriría con los estratos más bajos. Es decir, los ricos serían mucho más ricos en Luxemburgo que en Bulgaria y los pobres en Bulgaria mucho más pobres que en Luxemburgo. Como la distribución de la renta es además más desigual en Bulgaria (índice de Gini 35,4) que en Luxemburgo (Gini 28,7), la distancia entre los más pobres de Bulgaria y los de Luxemburgo es todavía más acentuada.

Si se compara el nivel de renta entre diferentes países y se tiene en cuenta adicionalmente la desigualdad en el reparto de la renta interna de cada uno de ellos, se comprueba que las desigualdades dentro de la Unión Europea tienden a ser muy elevadas, sobre todo porque normalmente los países con menor nivel de renta suelen tener una distribución de la renta más desigual. Incluso tomando a países con rentas próximas se aprecian importantes diferencias. Es el caso de Francia, Reino Unido, Italia y España, que ocupan los puestos 11 a 14 por nivel de renta en 2014. Ninguno llega a doblar el nivel de renta del otro, pero si se considera el reparto interno de la renta las diferencias se acentúan notablemente. La distribución es mucho más igualitaria en Francia (Gini 29,2), que en el Reino Unido (Gini 31,6), y ésta a su vez es menos desigual que la de Italia (Gini 32,4) y menos aún que la de España (Gini 34,7), que es quien tiene el índice de desigualdad más elevado de eso cuatro países.

Otros indicadores de distribución de la renta, como las diferencias entre extremos (entre el 20 por ciento más rico y el más pobre, 80/20, entre el 10 por ciento más rico y el más pobre, 90/10; o los que quedan por debajo del 60% de la renta neta mediana, tasa de pobreza), confirman las desigualdades internas de renta de los distintos países. España es el país que presenta mayores diferencias entre la decila inferior y la superior en 2014, aunque la diferencia entre el quintil más rico y el más pobre, y la tasa de pobreza quedan por debajo de las de Rumania. España es además el país en que más ha crecido la desigualdad entre 2007 y 2014.

La desigualdad entre extremos se ha incrementado en la mayoría de los países. No obstante, ha disminuido en Bélgica, Holanda, Rumania, Bulgaria, Polonia, Finlandia y, el Reino Unido. La tasa de pobreza también ha tendido a aumentar, aunque aquí las excepciones son Bulgaria, Irlanda, Italia, Chipre, Polonia y Finlandia, en los que ha disminuido ligeramente; y Letonia y Lituania donde ha permanecido constante. Los que han aumentado más su tasa de pobreza son España, Hungría, Luxemburgo, Austria y Suecia, aunque España tiene una tasa de pobreza muy superior a la de esos otros países. Destacan por su peculiaridad Italia, Chipre y Letonia, países donde han aumentado las diferencias entre extremos pero se ha reducido o se ha mantenido la tasa de pobreza. También Portugal, pues se incrementa la diferencia entre el quintil superior y el inferior, así como la tasa de pobreza, pero se reduce la diferencia entre el decil más rico y el más pobre.

Se constata la gran diversidad de situaciones de los países de la Unión Europea. Esto hace difícil agruparlos para establecer alguna clasificación significativa, ya que incluso entre países con niveles de renta semejantes existen grandes diferencias. Es una muestra más de la complejidad del mosaico geográfico de la Unión Europea con los consiguientes problemas para fijar políticas comunes y caminar hacia una mayor convergencia.

Las desigualdades de renta no tienen las mismas consecuencias en cada país. Algunos países con mayores desigualdades, e incluso con tasas de pobreza más altas, pueden tener menores dificultades para que la mayoría de la población mantenga un nivel mínimo de subsistencia. Esa es la razón por la que la Unión Europea considera necesario introducir otras medidas junto a los índices de desigualdad y pobreza. Es el caso de la denominada tasa de riesgo de pobreza o exclusión social y de la tasa de privación material severa. La primera se refiere a la población que está por debajo del umbral de pobreza, que vive en hogares con baja intensidad de trabajo (20 por 100 del su potencial laboral total durante el año anterior) o que carece de al menos cuatro de los nueve bienes o servicios básicos definidos en la Estrategia Europa 2020 (tasa privación material severa). Esos bienes o servicios básicos que se tiene en cuenta en la definición de privación material severa son: gastos imprevistos; una semana de vacaciones fuera de casa; pago de la hipoteca o las facturas de luz, agua, gas etc.; una comida de carne, pollo, pescado o proteína equivalente, al menos cada dos días; mantener la vivienda a una temperatura adecuada los meses de invierno; lavadora; TV en color; teléfono y coche.

La mitad de los países que conforman la Unión Europea tiene una tasa de riesgo de pobreza o exclusión social que afecta al menos a una cuarta parte de la población, siendo los casos extremos Rumania y Bulgaria donde alcanza a más del 40 por 100. Hay, sin embargo, una gran asimetría entre dicha tasa y la de privación material severa, así como en la evolución de ambas tasas durante la crisis. De nuevo se manifiesta una gran diversidad de situaciones y cambios según países.

En España, Italia, Portugal e Irlanda se ha incrementado mucho el riesgo de exclusión social, pero a pesar de ello tienen tasas de pobreza material severa que están en niveles medios, entre el 6 y el 10 por 100 de la población. Buena parte de los países del este de Europa, concretamente Rumania, Bulgaria y Letonia, han reducido el riesgo de exclusión, y sin embargo mantienen tasas de privación material severa elevadas. En Hungría se ha elevado el riesgo de exclusión y la tasa de privación material severa. Sólo se ve superada por Rumania y Bulgaria, aunque estos últimos han mejorado su situación. Los países con tasas más bajas de exclusión social y privación material severa, han tenido una evolución dispar. Se han elevado en Reino Unido, Eslovenia, Austria, Holanda, Luxemburgo y Dinamarca. Por el contrario, se han reducido en Suecia, Finlandia, Eslovaquia y República Checa. Y se han mantenido prácticamente igual en Alemania, Francia y Bélgica.

La asimetría entre el aumento de la desigualdad y el riesgo de exclusión social respecto al grado de privación material severa tiene que ver con aspectos ajenos a la distribución de la renta monetaria. El caso español, que es el más llamativo en ese sentido, demuestra que son los mecanismos de ayuda mutua familiar y de instituciones de ayuda social, así como el mayor porcentaje de población con vivienda propia los que explican esa diferencia (Palacio 2015 a y b; y Palacio y Aragón 2015). Aunque en menor medida, es lo que ocurre también en Irlanda, Italia o Portugal. Por el contrario, países como Bulgaria, Rumania u otros países del este europeo han reducido en mayor proporción la desigualdad en la distribución de la renta y la tasa de pobreza que la privación material severa, al no contar con esos factores de compensación que evitan carecer de los bienes esenciales.

5. Conclusiones y perspectivas de futuro

La crisis ha puesto de manifiesto con mayor claridad las importantes diferencias y tensiones existentes en el seno de la Unión Europea, hasta el punto de hacer tambalear la continuidad del proceso de integración europea. Este comenzó, tras la Segunda Guerra Mundial, como una superación del permanente conflicto entre las naciones europeas por la hegemonía de Europa y como un medio para contener la extensión del comunismo. Se apoya en un pacto implícito de mayor reparto de las rentas, a través de la negociación colectiva y el desarrollo de un conjunto de prestaciones y servicios sociales. Dicho pacto está inspirado en las ideas keynesianas que contribuyen al desarrollo del denominado “Estado de Bienestar”.

Los países centrales de Europa – Reino Unido, Alemania, Francia y el antiguo Benelux – principales beneficiarios del sistema que se va conformando a raíz de la colonización de América, son los que originariamente constituyen las instituciones europeas comunitarias, la Comunidad Económica del Carbón y el Acero (CECA) en 1952 y tras la firma del los Tratados de Roma en 1957 la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Económica de la Energía Atómica o Euroatom que entran en vigor en enero de 1958.

La hegemonía europea se afianza, tras la colonización de América, con la creación de las redes comerciales y financieras que vinculan la Europa occidental con América, Asia, el área mediterránea y la región báltica, y la progresiva consolidación de los Estados nacionales europeos. Es lo que Wallerstein denomina como sistema-mundo europeo (Wallerstein, 1979, 1984 y 1998). A partir de entonces se impone una deriva comercial y financiera de la economía que se acrecienta paulatinamente hasta llegar a una preponderancia del ámbito monetario sobre el de la economía real.

La tendencia a la caída de beneficios desplaza cada vez más la generación de rentas a los mercados financieros, multiplicándose el apalancamiento y la aparición de derivados financieros. Hay una progresiva concentración del capital y la renta que genera crecientes desigualdades tanto en la distribución de las rentas primarias, con fuertes diferencias de

salarios y beneficios, como de la renta disponible final. A pesar de la implantación de sistemas fiscales y presupuestarios redistributivos, las desigualdades tienden a crecer. Aumentan las plusvalías y la riqueza financiera, así como las diferencias de beneficios y salarios, hasta un punto que sobrepasa los posibles efectos de cualquier política redistribuidora.

El fuerte despegue de los “países emergentes” y en particular de China, ha acelerado esas tendencias. Han contribuido a que los países más desarrollados pierdan valor añadido, frenando salarios y beneficios. Esto ha acentuado las diferencias de renta y el refugio en los mercados financieros. Se intenta obtener mayores rentas en dichos mercados ante la pérdida de peso en los mercados de productos. Se acelera así la divergencia entre la economía real y la financiera al tiempo que dentro de la economía real se globaliza la competencia. Europa experimenta una pérdida de influencia económica y política ante la competencia de terceros países y las dificultades para asimilar las consecuencias que se derivan de su política exterior, mantenida durante siglos, basada en el colonialismo y la posterior subordinación a la política estadounidense.

La Unión Europea, pese a las indudables ventajas que ha supuesto su integración y la implantación del euro como moneda única en diecinueve de los veintiocho países que la conforman, se enfrenta a un proceso de grave fraccionamiento interno, pérdida de competitividad a escala mundial e incapacidad para asimilar el flujo de refugiados y emigrantes, cuya causa hunde sus raíces en la citada política exterior de la Unión Europea.

La amenaza de salida de Grecia del euro, conjurada de momento, el referéndum anunciado del Reino Unido para replantearse su pertenencia a la Unión Europea, las tensiones y divergencias entre países para afrontar la llegada masiva de refugiados y emigrantes, los altos niveles de endeudamiento público y privado de algunos países, una tasa de desempleo que oscila en torno al 10 por ciento, pero que en países como Grecia y España supera el 20 por 100 y entre los jóvenes está muy por encima del 40 por 100, un empleo cada vez peor menor remunerado e inestable, y unas fuertes desigualdades de renta y condiciones sociales, son una clara muestra de las tensiones socioeconómicas que han emergido con la crisis.

Esto también se manifiesta en un proceso de creciente segmentación social y política. Los sindicatos han perdido fuerza y han aparecido nuevas fuerzas políticas que generan grandes dificultades para la formación de Gobiernos y promueven en algunos casos procesos nacionalistas de carácter separatista o de abandono de la Unión Europea o al menos del euro. Los casos ya citados del Reino Unido y Grecia, la incapacidad para formar Gobiernos estables en Portugal y España, y anteriormente en Bélgica e Italia y en menor medida en Francia, así como el avance de la extrema derecha, especialmente en algunos países del antiguo bloque soviético, son sólo algunos ejemplos.

Ha habido una progresiva pérdida de votos de los partidos gobernantes tradicionales, tanto de izquierda como de derecha, a favor de otras opciones de carácter muy

diverso y de partidos más radicales. Este panorama político es aún más fragmentado y complejo si se consideran los resultados de las elecciones de cada país, lo que es si cabe es más importante, pues todavía conservan mayor fuerza que el Parlamento Europeo el Consejo y la Comisión Europea, que dependen directa o indirectamente de los respectivos Gobiernos nacionales.

En el mundo occidental, y en Europa en particular, se ha intentado sostener el nivel de renta de los que veían disminuir sus beneficios y salarios favoreciendo el endeudamiento. Han predominado las políticas de devaluación salarial para tratar de sostener la competitividad en vez de tomar medidas que favorezcan la competencia y la innovación. Esto ha supuesto, a su vez, una proliferación de prácticas anticompetitivas cuya punta del iceberg son los casos de corrupción. Mientras caían las rentas derivadas de la contribución de los factores productivos (economía real) se compensaba con un relajamiento en las condiciones de concesión de crédito provocando un fuerte endeudamiento de los hogares y empresas que alimenta la burbuja especulativa.

El pinchazo de dicha burbuja, que es el detonante de la crisis, supone una brusca caída de la inversión y derivadamente de la producción y el empleo. Se frena el endeudamiento privado al caer la demanda de crédito y endurecerse las condiciones para su concesión. También porque se produce un cierto desplazamiento de la deuda privada hacia la pública. Esta alcanza niveles cada vez más altos, muy superiores al tope establecido por la propia Unión Europea para la deuda pública, que es del 60 por 100 del PIB. El brusco freno en la inversión, la producción y el empleo hace caer los ingresos públicos mientras que el gasto público es mucho más inflexible. Se incrementa el déficit público de la mayoría de los países de la Unión Europea y, a pesar de que se imponen políticas de austeridad, el gasto público tiende a elevarse al aumentar las necesidades sociales derivadas del desempleo y de la caída de las rentas de una parte importante de las familias y empresas.

Las consecuencias más evidentes son las altas de desempleo, la intensificación de las políticas de devaluación de costes laborales y el recorte en ciertas prestaciones y servicios sociales. De este modo se acentúan las desigualdades y aumentan las tasas de pobreza y riesgo de exclusión social, aunque con evoluciones e intensidades muy diferentes según países. Ni siquiera es fácil definir patrones de comportamiento según áreas dentro de la Unión Europea. En general, se puede decir que los países con economías más débiles – caso de Grecia, Portugal, España, Italia e Irlanda, de un lado, y los países del este europeo provenientes del antiguo bloque soviético, de otro – son los que presentan mayores desequilibrios.

No obstante, incluso entre esos países hay una gran heterogeneidad de situaciones. Grecia, Portugal, España, Italia e Irlanda tienen o han tenido hasta hace poco niveles de endeudamiento superiores a la media europea, así como tasas de paro, índices de desigualdad y riesgos de pobreza y exclusión social relativamente elevados y que han au-

mentado durante la crisis. Entre los países del este europeo las situaciones son aún más dispares. La mayoría tiene niveles de endeudamiento y déficits públicos reducidos, las excepciones son Eslovenia y Croacia, y en menor medida Hungría. Todos tienen una renta per cápita inferior a la media europea. Bulgaria, Rumania, los países bálticos, Hungría y Polonia son los de menor renta de toda la Unión Europea. Bulgaria, Rumania y los países bálticos tienen además un nivel de desigualdad y pobreza elevado, aunque ha tendido a reducirse en los últimos años.

La Unión Europea sigue siendo una de las áreas del mundo de mayor renta per cápita y nivel de bienestar con una alta protección social. Sin embargo, su paulatina pérdida de peso en el ámbito mundial y las fuertes diferencias y desigualdades que han aflorado en el periodo de crisis, 2007-2014, están creando crecientes tensiones y desequilibrios que ponen en cuestión la estabilidad política y la continuidad en el desarrollo de las prestaciones y servicios sociales. El Estado de Bienestar se ve amenazado por los elevados niveles de déficit y endeudamiento. Esto obliga a frenar el gasto público al mismo tiempo que se requiere reforzar la protección social de amplios colectivos desfavorecidos.

Ante esta situación de crisis, con altos niveles de desempleo y desigualdad social, se radicalizan las alternativas y aparecen nuevas fuerzas sociales y políticas que propugnan salidas rupturistas de carácter nacionalista o de abandono del euro y la Unión Europea. Los planteamientos keynesianos y de carácter socialista infravaloran el problema de endeudamiento y de pérdida de competitividad frente a otras áreas del mundo, defendiendo políticas expansionistas de gasto público y elevación de salarios. Por el contrario, las posturas neoliberales o de carácter más conservador, que siguen siendo mayoritarias en el seno de la Unión Europea, imponen medidas de restricción del gasto público y devaluación de costes laborales, eludiendo afrontar los problemas de desigualdad y pobreza que afectan a una parte significativa de la población europea y lastran la recuperación de la demanda interna.

El proceso de integración europea afianza un modelo de crecimiento asentado sobre el consumismo y una acumulación de capital que se concentra cada vez en menos manos. Esto, ya se ha señalado, se empezó a forjar con las redes comerciales y financieras que se crearon a finales del siglo XVII y comienzos del siglo XVIII. Es entonces cuando se derogan definitivamente las leyes suntuarias que controlan el consumo de bienes de lujo y se liberaliza el comercio exterior. Tras la prohibición del lujo y las restricciones al comercio se escondía un moralismo hipócrita y represivo, y la protección de intereses corporativos. Sin embargo, al eliminar esas prohibiciones se evaporan también una serie de valores e instituciones. De esta forma la moral pública y el poder del Estado acaban subordinados a la economía, en vez de que ésta se vea supeditada a las necesidades y deseos de la comunidad, y a las instituciones políticas. Al rechazar lo negativo y perjudicial se prescinde de lo bueno. Como dice el refrán de origen alemán, se tira al niño con el agua de la bañera.

Al identificarse el desarrollo individual y colectivo con un consumo creciente, poco a poco se diluye, hasta desaparecer, cualquier resquicio de valores compartidos y espacios de uso comunitario. El aumento paulatino del consumo individual extiende los intercambios de mercado, basados en una concepción utilitarista e individualista, en detrimento de las relaciones y espacios de carácter no mercantil. Una vez que se inclina la balanza del lado del mercado y el interés egoísta y sin límites, la acción del Estado se desplaza hacia la protección de dichos intereses que se asimilan, cada vez más, a la riqueza y bienestar de la nación y sus individuos, en vez de a la salvaguarda de los valores comunitarios y el desarrollo pleno de la persona como fundamento del sentido de la vida y de la dignidad de la nación.

Hay pues, una alteración del orden social al anteponer los intereses individuales, que rigen los intercambios de mercado, a los colectivos, tutelados por el Estado, y a los comunitarios, que configuran la sociedad civil. Una vez instalado el valor de cambio como principal elemento de vertebración social, la acumulación de renta (capital) tiende a dominar el funcionamiento de la economía en detrimento de las rentas derivadas de la producción. Esta doble permuta sitúa a la economía en vez de a la sociedad civil como base de la vida social, y al capital en vez de a la producción como fundamento de la actividad económica. El valor dominante que se impone como horizonte vital es el tener, la acumulación de renta, frente al ser, y el Estado pasa a estar sometido cada vez más a los intereses económicos relegando los intereses y valores comunitarios. Se impone el principio formulado por Mandeville en *La fábula de las abejas*, “los vicios privados producen virtudes públicas”. Según este principio, cada uno buscando su propio interés consigue mayores beneficios sociales que los que se afanan en ayudar a los demás (Mandeville, 2004).

Las desigualdades y la degradación medioambiental que se han alcanzado en el mundo son la consecuencia de la citada doble transmutación, habiendo sido Europa la punta de lanza de esta civilización. Al surgir con fuerza los problemas de desigualdad y los derivados de los desequilibrios económicos y medioambientales en el interior de la Unión Europea, como ha ocurrido con la última de las crisis, se intenta corregirlos. Sin embargo, la Unión Europea está mostrando una gran incapacidad para hacer frente a las consecuencias socioeconómicas de la crisis. La solución pasa por un reforzamiento de la integración europea, pero la grave fragmentación existente entre países y en el interior de cada uno de ellos hace que aparezcan cada vez más fuerzas disgregadoras.

La corrección del elevado endeudamiento se ve lastrada porque algunos de los países más endeudados difícilmente pueden corregir sus déficits públicos y sus balanzas por cuenta corriente deficitarias, lo que implica una tendencia al endeudamiento externo. La escasa competitividad económica de muchos de esos países genera un círculo vicioso con elevadas tasas de paro y precariedad en el empleo que acentúan las desigualdades y el riesgo de pobreza o exclusión social. Esto se trata de combatir profundizando la

devaluación de costes laborales para lograr recuperar el empleo, lo que acaba por frenar la productividad y acentuar aún más los desequilibrios macroeconómicos y las desigualdades sociales.

Asistimos a un lento proceso de descomposición interna, acompañado por fuerzas externas que van penetrando y modificando las estructuras y costumbres sociales, lo que ya ocurrió en otros procesos de cambio de civilización. Parece bastante improbable una reacción interna que transmute los valores e invierta la jerarquización entre capital, renta y producción en el ámbito económico, y entre mercado, Estado y sociedad civil en el orden social. En la construcción de la Unión Europea subyace la idea de que la integración económica conduce a la unión política y la cohesión social.

A su vez, la integración económica se ha basado en la concepción neoclásica que postula que la liberalización de los mercados, entendida como eliminación de barreras que impiden la competencia en precios, lleva necesariamente a una convergencia en productividad y renta per cápita de las distintas regiones y países. Se considera que sólo se requiere el empujón inicial de los fondos estructurales para las zonas menos “desarrolladas”. La creación del euro como moneda única y del Banco central europeo, como rector y garante de dicha moneda, se supone que iban a dar el impulso definitivo a dicha convergencia. Sin embargo, la crisis ha puesto de manifiesto que, lejos de haberse producido esa convergencia, se han agudizado las diferencias y desigualdades, sobre todo entre los países pertenecientes a la zona euro.

Las alternativas de tipo keynesiano ponen el énfasis en el gasto público como impulsor de la demanda efectiva y en el sistema impositivo como factor redistribuidor que reduce las desigualdades. Esto permite a su vez una elevación de los salarios nominales, lo que junto a una política monetaria expansiva posibilita el ajuste de los salarios reales a un nivel compatible con el crecimiento de la productividad. Al no poner en cuestión el concepto de competencia neoclásico se elude la necesidad de introducir competencia en los mercados mediante una adecuada regulación de los mismos que impulse la capacidad de innovación propia³. Sin eso difícilmente puede haber una mayor demanda de trabajo y de más calidad, que reduzca los niveles de paro y precariedad y frene la desigualdad.

La continuidad de las políticas keynesianas después de la Segunda Guerra Mundial, hasta la crisis monetaria de 1971, termina por generar un aumento simultáneo del desempleo y la inflación. Los esfuerzos por reformular la curva de Philips, que presupone una relación inversa entre el nivel de desempleo y el incremento de la inflación, conducen

³ En Palacio, 2011 y Palacio y Álvarez, 2004, se plantea un concepto alternativo de competencia. A diferencia del concepto de competencia perfecta en que se compite prioritariamente a través de los precios tratando de conseguir maximizar beneficios a corto plazo (en el menor tiempo) y acaparar la mayor cuota de mercado posible, la “plena competencia” implica que se compite a través de la innovación para conseguir ventajas relativas frente a los demás competidores en el intento de maximizar beneficios a largo plazo (periodo de amortización del capital fijo), buscando mantener la plena utilización de la capacidad productiva con cuotas de mercado lo más seguras posibles. Esta perspectiva cambia radicalmente no sólo la base microeconómica sino la orientación y sentido de las políticas macroeconómicas.

al concepto de “tasa de paro no aceleradora de la inflación”, conocida por sus siglas en inglés, NAIRU. Este es en realidad un paso intermedio en la deriva hacia políticas neoliberales basadas en la devaluación salarial y la hegemonía de los mercados financieros sobre los de bienes y servicios.

Se impone una espiral devaluadora de costes laborales que posibilita rápidos incrementos de un empleo que, mayoritariamente, es poco estable y mal remunerado. La productividad, que crece cuando cae drásticamente el empleo, vuelve a frenarse cuando el empleo se recupera. El ciclo se repite una y otra vez. Ante una nueva recesión el empleo se desploma, recuperándose momentáneamente la productividad. Para hacer que el empleo vuelva a crecer se impone una nueva devaluación de costes laborales aún más intensa que la anterior. La fosa se va haciendo cada vez más profunda, con un elevado porcentaje del empleo temporal y con bajos salarios. La subsistencia de un núcleo cada vez más reducido con elevadas remuneraciones, vinculado a las empresas que obtienen la mayor parte de sus ganancias en los mercados financieros, acentúa las desigualdades y refuerza la desvinculación entre los flujos financieros y los de la economía real.

Referências

CARMAGNANI, Marcelo. *Las islas del lujo*. Productos exóticos, nuevos consumos y cultura económica europea, 1650-1800. México: Ed. Marcial Pons, Colegio de México (colección Ambos Mundos), 2012. Edición original: *Le isole del lusso*. Prodotti esotici, nuovi consumi e cultura economica europea, 1650-1800. Turín: UTET, 2010.

DUSSEL, Enrique. *1492 – El encubrimiento del otro* (hacia el origen del mito de la modernidad). Madrid: Ed. Nueva Utopía, 1992.

MANDEVILLE, Bernard de. *La fábula de las abejas: los vicios privados hacen la prosperidad pública*. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 2004.

OIT. *Informe mundial sobre salarios 2012/2013*, Ginebra, 2012.

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---comm/documents/publication/wcms_195244.pdf

OIT. *Informe mundial sobre salarios 2012/2013*. Salarios y desigualdad de ingresos, Ginebra, 2015.

PALACIO, Juan Ignacio. “Estructura productiva, competencia e innovación”, Ciencia e innovación. *Reflexiones en un escenario de crisis* (Alicia Durán, coord.). Madrid: Libros de la Catarata, Fundación 1º de Mayo, Escuela de Organización Industrial, p. 23-72, 2011.

_____. “Las dimensiones de la desigualdad”, *Gaceta Sindical*, n. 24, junio 2015a, p. 299-313.

_____. “Causas y límites de la desigualdad / The causes and limits of inequality”, *The Economy Journal* (Special Inequality/ Especial Desigualdad), junio 2015b, p. 16-21. <http://www.theeconomyjournal.com/magazines/inequality/index.html>

<http://www.theeconomyjournal.com/magazines/desigualdad/index.html>

<http://economistasfrentealacrisis.com/causas-y-limites-de-la-desigualdad/>

_____; ÁLVAREZ, Carlos. *Mercado de trabajo: análisis y políticas*. Madrid: Ed. Akal, 2004 (capítulo IV, “Determinación de salarios y negociación colectiva”).

_____; ARAGÓN, Jorge. “¿Es sostenible el actual modelo laboral?”, *Revista de Economía Laboral*, n. 12, diciembre 2015, p. 88-127. <http://www.aeet-rel.es/index.php/rel/article/view/70/58>

ROJO, Luis Ángel. “Algunas reflexiones sobre las perturbaciones recientes en los mercados financieros internacionales”, *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, n. 71, 1994, p. 337-350.

WALLERSTEIN, Immanuel. *El moderno sistema mundial*. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI. Madrid: Siglo XXI Editores, 1979.

_____. *El moderno sistema mundial II*. El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750. México: Siglo XXI Editores, 1984.

_____. *El moderno sistema mundial III*. La segunda era de gran expansión de la economía-mundo capitalista, 1730-1850. México: Siglo XXI Editores, 1998.

Los datos sobre la Unión Europea pueden consultarse en:

AMECO (Annual Macroeconomic Database), Comisión Europea: http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm

EU-SILC (European Union-Statistics on Income and Living Conditions), Eurostat: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/income-and-living-conditions/data/database>

