

ENCRUCIJADAS DE LA MONEDA ÚNICA. ALGUNAS CLAVES PARA UNA
REFLEXIÓN DESDE LA PERIFERIA¹

*SINGLE CURRENCY RELATED DILEMMAS. SOME ISSUES FOR A REFLECTION
FROM THE PERIPHERY*

Fernando Luengo Escalonilla

Profesor de economía aplicada de la Universidad Complutense de Madrid y miembro
de la asociación econoNuestra
fluengoe@ucm.es

Lucía Vicent Valverde

Miembro de FUHEM Ecosocial y de la asociación econoNuestra
luvicentv@gmail.com

RESUMEN

El texto propone una reflexión sobre la viabilidad y las implicaciones de la Unión Económica y Monetaria. Dicho análisis se aborda desde la perspectiva de la periferia meridional de la Unión Europea, sobre todo la economía española. La argumentación se articula alrededor de dos ideas: a) la reconfiguración de la zona euro llevada a cabo por los responsables comunitarios ha preservado e incluso ha agudizado los desequilibrios y asimetrías que desencadenaron la crisis económica, y b) el debate sobre la superación de la misma contiene y al mismo tiempo trasciende el dilema que plantea mantenerse o abandonar el espacio monetario integrado.

Palabras claves: proceso de integración europeo, crisis económica, Unión Económica y Monetaria (UEM).

ABSTRACT

The article reflects about the viability and implications of the Economic and Monetary Union from a Southern periphery of the European Union perspective, especially that of the Spanish economy. The argument is developed through two ideas: a) euro zone's reconfiguration carried out by community leaders has preserved and also has sharpened imbalances and asymmetries that triggered the economic crisis, b) the debate on how to overcome it contains and transcends the dilemma that arises from being part of the European Monetary area, or not.

Keywords: European integration process, economic crisis, Economic and Monetary Union (EMU).

Clasificación JEL: F15, F40, F50, P16.

¹ Agradecemos los comentarios realizados a partir de un texto preliminar por Eduardo Gutiérrez, Gregorio Rodríguez, Koldo Unceta, Ignacio Álvarez, Ángel Martínez González-Tablas, Vicente Donoso, Rafael Fernández, Luis Fernando Lobejón y Enrique Palazuelos.

1. LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA A DEBATE

La relación entre la Unión Económica y Monetaria (UEM) y la crisis económica ha estado en el centro del debate académico, mediático y político. Para buena parte de los autores que han intervenido en el mismo, la adopción de la moneda única es uno de los factores decisivos a la hora de explicar la crisis. A partir de este reconocimiento, en torno al cual existe un amplio consenso, se han abierto dos matrices de argumentación (dentro de cada una de ellas podemos encontrar diferencias, en algunos casos sustanciales, que aquí serán omitidas, pues lo que interesa, sobre todo, es mostrar las dos grandes tomas de posición).

La primera básicamente sostiene que la UEM surgió con graves carencias institucionales que, con el tiempo, terminaron por bloquear su funcionamiento (de Grauwe, 2011; Koo, 2012; Morata et al., 2013). Según esta perspectiva, la introducción de la moneda única en una región donde convivían economías estructuralmente muy dispares habría necesitado una arquitectura institucional capaz de poner en marcha un mecanismo de transferencias de recursos financieros orientados a las economías que acumularan déficits por cuenta corriente; habría sido necesario, siguiendo ese razonamiento, una hacienda pública supraestatal con capacidad para activar esas transferencias “Norte-Sur”.

Con idénticos mimbres, se cuestionan otros ejes centrales de la institucionalidad de la UEM: a) el papel reservado al Banco Central Europeo, cuyo cometido básico ha sido contener la inflación, relegando a la consecución de este objetivo el crecimiento y el empleo, y proveer de recursos a los bancos, obligando a los estados a depender de los mercados para cubrir sus necesidades financieras; b) la aplicación de un tipo de cambio único en un espacio económico formado por economías con muy desiguales capacidades competitivas y la imposibilidad, en ese contexto, de que las más débiles ajustaran su posición cambiaria para corregir eventuales pérdidas de competitividad; c) la permisividad dispensada a las economías con superávits por cuenta corriente, al mismo tiempo que se penalizaba a las economías deficitarias, obligadas a ajustar precios y salarios para enjugar los déficits (Heredia, 2011; Richter y Wahl, 2011; Vermeiren, 2013).

Estos argumentos plantean una agenda de reflexión y de acción política que apunta, de una manera u otra, hacia el necesario (re)diseño de las instituciones que gobiernan la zona euro con el objeto de subsanar las carencias con que surgió la moneda única, como si dichas carencias dieran cuenta por sí solas –o, cuando menos, de manera central- de la crisis económica en la Unión Europea (UE) y como si completar y mejorar la operativa institucional que rige el espacio monetario asegurase una salida de la crisis (Aglietta, 2012; de Grauwe, 2012; Artus, 2013c; Saltoglu y Yilmaz, 2103).

Si bien esta ha sido la visión dominante, existe una segunda línea de argumentación, donde se incardina la reflexión que se desarrolla en el texto. Esta otra mirada contiene, matiza y trasciende la anterior. Como no puede ser de otro modo, también concede gran relevancia al entramado institucional con que se lanzó el euro. Reconoce, en consecuencia, sus déficits institucionales, su “pecado original”, y la problemática que de todo ello se deriva, pero prefiere abordar estos aspectos en el contexto más amplio de los intereses que han configurado, impulsado y finalmente lastrado la UEM. Se propone, desde este enfoque, una secuencia argumental que pivota alrededor de esos intereses, condición sine qua non para entender la lógica económico-institucional que ha caracterizado la zona euro.

Siguiendo este hilo conductor, en la creación de la UEM se habrían dado cita las estrategias de las grandes corporaciones, principalmente transnacionales, el capital financiero y las economías con mayor potencial competitivo. Su diseño institucional habría sido funcional a esos grupos, claros ganadores del proceso de integración económica, en general, y monetaria, en particular. Claro exponente de ello fueron el auge de la industria financiera, el avance de las inversiones extranjeras directas y el redespliegue de las cadenas de creación de valor, el rápido aumento de las exportaciones alemanas al resto de socios comunitarios y la mayor concentración de la renta y la riqueza (Harvey, 2005).

Esa “comunidad de intereses” estuvo en la base de un crecimiento económico alimentado por el creciente endeudamiento de familias, empresas y administraciones públicas (en grado variable, dependiendo de los países). La espiral de la deuda generó un cierto maridaje entre deudores y acreedores, e incluso cierto “consenso social”, en el sentido *gramsciano* del término (Texier, 1975:42), en torno al mantenimiento de los estándares de consumo y la aceptación de que el orden prevaleciente no sólo era el único posible, sino que aseguraba la movilidad social y era sostenible en el tiempo. Quedaban de este modo ocultos, al tiempo que se acumulaban y ganaban entidad, los problemas estructurales que, más adelante, provocarían la mayor crisis económica experimentada por el capitalismo contemporáneo.

Situándose en estos parámetros, más allá de la esfera institucional –o, para ser más precisos, integrándola en una perspectiva más amplia–, diferentes autores han intentado ofrecer una explicación de la crisis de mayor alcance y complejidad. Aquellos que consideran que su origen más profundo se ubica en el estancamiento salarial y en el aumento de la desigualdad (Stockhammer, 2012; Hein, 2011; Stiglitz, 2012); quienes ponen el acento en la creciente financiarización de los procesos económicos y de las lógicas empresariales (Krippner, 2005, Epstein, 2005; Palley, 2007; Bellamy Foster, 2008); y los que colocan en el centro de la argumentación el fracaso de la convergencia en la UE, cuya expresión más rotunda ha sido el crecimiento y enquistamiento (en los años de bajo o nulo crecimiento, pero también en los de mayor dinamismo) de las disparidades productivas y comerciales (Brancaccio, 2012; Álvarez y Luengo, 2013).

También, con un planteamiento de largo aliento, otros autores introducen como causas de fondo de la crisis la progresiva oligopolización de las estructuras empresariales, la captura de los estados por parte de los grupos económicos, y la utilización depredadora de recursos no renovables y las externalidades negativas provocadas por la degradación de los ecosistemas (Kapp, 1978; Stern et al., 2007; Aguilera y Naredo, 2009; Macartney, 2010; Baltatescu, 2013).

Sin entrar en el debate sobre el papel de cada uno de estos factores en la incubación de la crisis, todos ellos nos parecen complementarios y necesarios en un enfoque de economía política, enfoque que necesariamente cuestiona el proceso de acumulación y distribución capitalista; y que, por esa misma razón, invita a una reflexión crítica del proceso de construcción europea y de integración monetaria.

Tomando este diagnóstico como punto de partida pretendemos entrar en el debate, desde un enfoque de economía crítica, sobre el presente y el futuro de la unión monetaria, sobre su viabilidad, y sobre las restricciones y el margen de maniobra que el euro representa a la hora de aplicar otra política económica distinta de la que impulsan los gobiernos europeos y la troika (término que hace referencia a la Comisión Europea CE, al Banco Central Europeo, BCE, y al Fondo Monetario Internacional, FMI). Así, en las páginas que siguen dirigimos nuestra mirada a ámbitos que integran y al mismo tiempo trascienden la esfera institucional para incardinarse en los procesos económicos, sociales y políticos sobre los que se ha levantado y a partir de los que ha

funcionado la UEM, procesos que son, asimismo, cruciales a la hora de pensar una alternativa a la crisis. Advertimos al lector que nuestro propósito no es tanto adentrarnos en las interioridades de cada tema sino, sobre todo, ofrecer una visión alternativa a la entregada desde la corriente dominante de la economía, que han hecho suya tanto la troika como la mayor parte de los gobiernos comunitarios.

El resto del texto está organizado alrededor de dos apartados. El primero aborda la problemática de la moneda única desde la perspectiva de la gestión de la crisis económica, alrededor de dos líneas de argumentación: a) la preservación del euro ha sido la alternativa del poder, y b) el espacio monetario integrado está sometido a importantes tensiones y amenazas. El segundo apartado entra en el debate sobre la conveniencia de salir del euro o disolver la unión monetaria. El último, presenta las conclusiones más relevantes.

2. EURO Y CRISIS ECONÓMICA.

2.1 PRESERVAR EL EURO, LA APUESTA DEL PODER.

Los actores centrales en la gestión de la crisis económica, esto es, los que cuentan con más influencia y poder, han apostado y apuestan por el mantenimiento del euro, y sólo en los momentos más críticos, ya superados, contemplaron un escenario de ruptura o disolución de la UEM.

Con frecuencia, cuando se hace referencia al término “actores centrales” se piensa, con razón, en la troika y en los gobiernos europeos del centro y norte de Europa; se invoca asimismo a Alemania y a los países situados bajo su órbita de influencia. Y no hay duda de que todos ellos, sobre todo el gobierno alemán, han asumido un destacado papel en el desarrollo de la crisis (también en la configuración institucional de la UEM) (Steinberg y Molina, 2012; Van Esch, 2012; Bibow, 2013; Thomson 2013).

Pero ese cuadro queda claramente incompleto si omitimos o ignoramos los actores que han tenido –en las últimas décadas y ahora más todavía, en algunos casos de manera más o menos velada, y en otros ocupando abiertamente los espacios políticos- una indiscutible centralidad; o, expresado de otra manera, han disfrutado de un gran poder para hacer valer e imponer sus intereses. Se trata de bancos, grandes fortunas, gestores de fondos y corporaciones, apoyados en importantes plataformas mediáticas, grupos de presión y “think-tanks”, todo ello en abierta complicidad con la elite política (Vence y Outes, 1998; Canfora, 2004; Corporate Europe Observatory, 2002 y 2011; Pisarello, 2011; Vitali y Glattfelder et al., 2011; Geuens, 2012). Ellos determinan los objetivos, las prioridades de la política económica y, en suma, la hoja de ruta a seguir.

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

Esta aproximación supone una enmienda a la totalidad del discurso que pretende la existencia de un proyecto europeo –sin adjetivos, sin caracterización estructural-; pero también desborda con mucho aquellos planteamientos, en nuestra opinión unilaterales, centrados en las categorías Norte-Sur, o centro-periferia.

Por supuesto que existe una jerarquización del espacio productivo europeo –ya hemos señalado antes que esta es una de las causas de la actual crisis económica-, entre países, los del norte, que producen bienes y servicios de alto contenido tecnológico, sofisticados y de calidad, y los meridionales, en cuya oferta dominan los de bajo valor

añadido. Pero poner en el centro del razonamiento los términos Norte-Sur o centro-periferia omite una perspectiva que resulta imprescindible a la hora de interpretar la crisis económica y la gestión que se ha realizado de la misma: las relaciones de poder y la desigualdad entre los grupos sociales (Storm y Naastepad, 2011; Bichler y Nitzan, 2014)².

Tras la determinación por preservar la moneda única hay una estrategia cuyo propósito fundamental ha sido que el peso de la crisis sea soportado por la mayoría social, descargando de responsabilidad y eximiendo de su coste a élites y oligarquías³.

Ello se ha traducido en asegurar la solvencia de los grandes bancos, garantizar a los principales acreedores el reembolso de sus deudas y proteger y ampliar los mercados para los principales grupos económicos, productivos y financieros (Sablowski, 2012).

Desde esta perspectiva se entiende la masiva transferencia social y territorial de recursos, desde el Sur hacia el Norte y desde los grupos sociales menos favorecidos y las clases medias hacia las oligarquías (Boyer, 2012).

No es el objeto de estas páginas entrar en un análisis detallado de este proceso de transferencia social. Valgan como ejemplos, referidos a las economías periféricas, la masiva socialización de la deuda privada, los recursos canalizados por el BCE hacia los bancos en condiciones muy favorables, los recortes sobre las partidas sociales de los presupuestos públicos y el aumento de la desigualdad y la pobreza (Lapavitsas y Kaltenbrunner et al., 2010; Husson, 2012; Medialdea, 2012; Consejo Económico y Social, 2013; Fundación FOESSA, 2014; Oxfam, 2014).

Las economías periféricas, así como los asalariados y los grupos vulnerables (también los del Norte) son los que están soportando los costes de la crisis y una gestión de la misma que ha sido errónea, pues equivoca el diagnóstico sobre sus causas, e ineficiente, a la luz de los resultados obtenidos, beneficia a los poderosos (Husson, 2008; Onaran, 2011; International Labour Organization, 2013).

Pero no se trata sólo de un diagnóstico errado y un reparto injusto de los referidos costes de la crisis, que está proporcionando grandes beneficios a los que la han provocado, sin que apenas hayan visto mermadas sus privilegiadas posiciones. La gestión que se está haciendo de la “Gran Recesión” dentro de la UEM está creando las condiciones, sino las ha creado ya, para un viraje sustancial en la configuración sistémica de los capitalismos europeos; viraje que se inició mucho antes de la implosión financiera, al menos desde que se impuso por doquier la doctrina neoliberal, desde la década de los ochenta del pasado siglo, pero que ha sido en los últimos años cuando ha alcanzado más entidad y visibilidad.

El protagonismo de la troika, que ha impuesto sus políticas a gobiernos, parlamentos y ciudadanía, y la centralidad adquirida por Alemania, que ha hecho valer e imponer sus intereses y los de sus aliados, trasladándolos a las instancias comunitarias, constituyen dos elementos esenciales de un proceso de mayor amplitud, calado y trascendencia que está propiciando una transformación estructural de los equilibrios, los consensos y las relaciones de poder.

Algunas de los componentes básicos de esa transformación son: la devaluación de las instituciones de representación formal y los partidos políticos como espacios de

² Siguiendo esta línea argumental, se puede entender que Alemania, y otros países ricos de la UE, hayan sido ganadores del proceso de integración económica y de la creación de la moneda única, y que también hayan sido favorecidos por las políticas llevadas a cabo desde Bruselas, y que, en paralelo, una parte importante de los trabajadores de esos países hayan quedado al margen o incluso hayan visto empeorar su situación (Bieler, 2013; Poch-de-Feliu, 2013; Weeks, 2013).

³ Hay que precisar que, en la medida en que las políticas económicas implementadas desde Bruselas consiguieran salir de la fase crítica y de los bucles que ellos mismos han provocado, habría cierto margen de maniobra para que un espectro social más amplio pudiera mejorar su situación.

representación política, la contaminación y ocupación de la política por parte de los grupos económicos y la degradación del estatus socioeconómico y político de una parte de las clases medias.

Asimismo, rotos la mayor parte de los diques de contención social y política, se está produciendo un histórico desmantelamiento de los Estados de Bienestar -que, supuestamente, eran la principal seña de identidad de las “economías sociales de mercado” comunitarias-, un cuestionamiento profundo del papel de los estados como piedras angulares de un consenso social integrador y el debilitamiento o desaparición de los puentes institucionales que en el pasado, antes del estallido del crack financiero, hicieron posible una cierta redistribución de la renta.

Esa refundación sistémica alcanza también a los cimientos mismos del proceso de acumulación. Se han consolidado en estos años de decrecimiento o de débil crecimiento mecanismos de extracción de renta y riqueza desde las clases trabajadoras hacia las oligarquías. Es en este contexto donde es necesario situar la reducción de los salarios nominales y reales de buena parte de los trabajadores, el alargamiento de la jornada laboral y la intensificación de los ritmos en la ejecución de las tareas. El desequilibrio en la relación de fuerzas a favor del capital y en contra del trabajo (propiciado por las reformas laborales, el temor a perder y no recuperar el empleo, por el continuo aumento del desempleo o por la permanente amenaza de proceder al cierre y deslocalización de la empresa) ha abierto una vía de acumulación a partir de la sobreexplotación de los asalariados. En idéntica dirección, un masivo trasvase de recursos hacia las élites, apuntan las políticas de ajuste presupuestario y los diferentes programas puestos en marcha para rescatar a los grandes bancos y sanear sus balances, programas que han supuesto una enorme sangría para las arcas públicas.

Se está asistiendo, adicionalmente, a una amplia reorganización de los mercados propiciada por la recentralización de la estructura empresarial, la entrada del sector privado y de las lógicas mercantiles en parcelas crecientes de lo público a través de las privatizaciones y la externalización de la gestión, y a la apertura de nuevos nichos de negocio a partir de los espacios dejados por aquellas empresas que, por carecer de financiación o por enfrentarse a una incierta evolución de la demanda, han reducido la escala de sus operaciones o han desaparecido.

Sumemos a todo ello, para disponer de una visión completa de la profunda reestructuración del capitalismo que está teniendo lugar, la implementación de una política monetaria laxa que está entregando recursos a los que tienen capacidad de endeudamiento y que, otra vez de nuevo, está contribuyendo al fortalecimiento del segmento financiero de la economía, el cual, en lo que concierne a privilegios, opacidad y potencial desestabilizador, ha permanecido básicamente intacto.

En resumen, estamos siendo testigos de una refundación de los capitalismo europeos (mejor que la confusa expresión “refundación europea”), a la medida de los intereses y estrategias de los grupos económica y socialmente privilegiados y de los países con mayor potencial competitivo, que supone el reforzamiento del perfil oligárquico del proyecto comunitario. Y la unión monetaria no sólo está siendo el escenario, sino que, por acción o por omisión, está facilitando este cambio sistémico.

Hay otra razón adicional para que la defensa del euro sea una apuesta firme de las élites políticas y económicas. Manteniendo la UEM reformada, que no reforzada, se trataría de intentar eludir los costes asociados a una eventual disolución de la misma o

su abandono por parte de algunas de las economías que la integran, las que se encuentran en una situación más frágil desde la perspectiva financiera⁴.

Para los intereses dominantes, estos escenarios, además de los costes que podría deparar a corto plazo -como, por ejemplo, el impago de deudas y la pérdida de competitividad fruto de la segura apreciación de sus monedas-, abrirían una dinámica de incertidumbre económica y política difícilmente manejable y de consecuencias imprevisibles.⁵

Quizá todo lo anterior ayude a entender que en lo fundamental, no se ha considerado – ni antes, ni ahora, ni en el futuro inmediato- otra posibilidad que la de conservar e intentar reforzar el euro.⁶ Eso sí, introduciendo un paquete de reformas institucionales encaminadas a restablecer un funcionamiento más ordenado y estable en los mercados, liberalizados y con las mínimas injerencias públicas, que sancione el estatus quo que ha surgido de la crisis, con la exigencia de una estricta condicionalidad a los receptores de fondos comunitarios y con una “política económica europea” de talla única adaptada a las necesidades y objetivos de los países y grupos económicos más poderosos.

Si la argumentación precedente es correcta, si hoy más que nunca la unión monetaria, la que realmente existe, la que está experimentando un profundo proceso de reestructuración, representa los intereses de un poder cada vez más oligárquico (y antidemocrático), la defensa del euro, como si esa defensa fuera equivalente a “más Europa” o abriera las puertas a una Europa más social y cooperativa, una vez completado el vacío institucional con que surgió la moneda única, no puede ser la voz de los que pugnan por una salida progresista de la crisis.

Resulta paradójico que una crisis que debería haber servido para cuestionar los principios, teorías y modelos que habían proporcionado cobertura intelectual a la financiarización de los procesos económicos y que, como consecuencia de ello, debería haber permitido abrir una agenda de profundas transformaciones en el actual orden capitalista, ha dado lugar, sin embargo, a un diagnóstico y a unas políticas tan erróneas como sesgadas; es una paradoja que una crisis incubada en el centro del capitalismo desarrollado, que ha supuesto la implosión del sistema financiero, que ha arrastrado a las economías occidentales a una profunda y persistente recesión, haya supuesto, finalmente, en aspectos estructuralmente decisivos, la consolidación del status quo.

Una advertencia antes de concluir este punto e iniciar el siguiente, sobre la que volveremos luego. Todo lo anterior no debe entenderse como que la salida o la disolución de la UEM constituye, necesariamente, una alternativa que permitiría, y mucho menos asegurase, la implementación de una política económica en beneficio de la mayoría social.

2.2 EL EURO, AMENAZADO.

⁴ Naturalmente, no es lo mismo ni tiene las mismas consecuencias que abandonar o fueran excluidas de la zona euro Chipre o Grecia que España o Italia.

⁵ Resulta ilustrativo, a este respecto, observar el complejo mapa político surgido de las últimas elecciones al parlamento europeo y la creciente relevancia de las tendencias centrífugas, de muy diferente signo ideológico.

⁶ Aunque es cierto que en los momentos más agudos de la crisis, la coalición de intereses que configuran el bloque económico y social dominante llegaron a manejar diferentes alternativas, entre las que no se descartaban la disolución de la zona euro o la salida de algunos países que ahora la integran.

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

La crisis actual supone el periodo depresivo más prolongado, severo y desigualmente distribuido de los experimentados por las economías europeas desde su creación. Las políticas llevadas a cabo dentro de la zona euro no han conducido a una superación de la crisis. Las economías comunitarias están muy lejos de un escenario postcrisis y mucho menos las que cuentan con tejidos productivos más débiles, que son, además, las que están padeciendo en mayor medida los costes de los denominados programas de austeridad y los paquetes de reforma estructural.

Si tomamos como referencia el comportamiento seguido por el PIB, una parte importante de las economías comunitarias han seguido una trayectoria en forma de “U abierta” o de “J invertida”; esto es, han experimentado un fuerte retroceso del producto, sin precedentes en la historia de la UE, seguido de una recuperación lenta, insuficiente e inestable. En cuanto a las periféricas, el centro de nuestra reflexión, se dibuja más bien una “L”, desplome productivo y tendencia hacia el estancamiento; en este sentido, cabe decir que estas economías han estado -y todavía están- atrapadas en la trampa del decrecimiento (no deseado) o de un crecimiento exiguo. Si acaso, se ha alcanzado cierta estabilización a la baja que podría prolongarse, enquistarse en los próximos años, bajo la amenaza deflacionista.

Pero más importante que los datos agregados es comprobar que la gestión realizada desde la troika y los gobiernos comunitarios, lejos de resolver los problemas que provocaron la crisis más prolongada en el tiempo y profunda en sus efectos conocida desde la creación de las Comunidades Europeas, los ha agravado: las capacidades productivas de las economías meridionales están experimentando un proceso de continua degradación ante la penuria inversora, lo que amplía la brecha con respecto a las más prosperas del continente, los mercados financieros continúan gozando de la privilegiada situación de antaño, en materia de tamaño, rendimientos elevados y opacidad, y las desigualdades están aumentando, provocando una enorme fractura social y un persistente debilitamiento de la demanda (Artus y Gravel, 2012; Álvarez y Luengo et al., 2013; Chang, 2013; Oxfam, 2013).⁷

En otro orden de cosas, complementario de lo que acaba de ser apuntado, Europa no ha sido el actor estratégico que reclama una crisis tan profunda como la actual, cuya gestión desbordaba claramente el perímetro y el margen de actuación de los estados nacionales. En lo que concierne al rediseño institucional de la UE, éste progresa con parsimonia y con sesgos en aspectos centrales como la Unión Bancaria, una institución llamada, en principio, a desempeñar un decisivo papel en la regulación, supervisión, capitalización y, en su caso, liquidación de los bancos. En este caso, como en otros, ha quedado clara la dificultad de armonizar los intereses de los diferentes socios, muy especialmente los de Alemania, a la hora de abordar reformas estructurales de gran calado; esta iniciativa institucional también plantea serios interrogantes sobre las consecuencias que tiene privar a los gobiernos de competencias, trasladándolas al BCE, en ausencia de sólidos mecanismos de control en el contexto de un federalismo democrático.

⁷ En el caso de la economía española, la producción manufacturera aún no ha recuperado el nivel de pre crisis, la tasa de inversión ha conocido un notable retroceso y apenas despunta, el déficit público se mantiene en unos niveles elevados y la deuda pública sigue su tendencia alcista, la morosidad de los bancos ha aumentado, alcanzando niveles preocupantes y no han sido restablecidos los circuitos de financiación a empresas, se han destruido millones de puestos de trabajo, apenas se ha creado empleo y las tasas de desempleo continúan siendo muy elevadas, sobre todo para los jóvenes.

De otro lado, las reformas institucionales introducidas en los últimos años han estado marcadamente sesgadas hacia las políticas estabilizadoras, a las que se ha pretendido otorgar el mayor rango legal posible (inscribiéndolas en las constituciones de los estados), y por la estricta condicionalidad macroeconómica (aplicable fundamentalmente a los países que solicitan recursos comunitarios).

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

Tampoco se han dado pasos significativos en lo que concierne a la asunción de responsabilidades por parte de las economías excedentarias y acreedoras, acompañado de los correspondientes mecanismos de supervisión y sanción, ni en lo que supondría un replanteamiento en profundidad del cometido del BCE, que asimilara su actuación a la de los bancos centrales de otros países; por no hablar de la implementación de un ambicioso programa de inversiones destinado a las economías que han acumulado mayores rezagos estructurales, de la fijación de la cohesión social como objetivo prioritario de la UE, de la progresividad fiscal o de la creación de una verdadera hacienda pública europea y del reforzamiento del presupuesto comunitario, asunto que, por supuesto, va mucho más allá de las meras imposiciones de disciplina presupuestaria (European Economists for an Alternative Economic Policy in Europe. Euromemo Group, 2014).

De hecho, los cambios institucionales más ambiciosos, los que podrían encajar con una verdadera reestructuración y refundación europea, los que apuntan de manera simultánea a más Europa y a otra Europa que supere el actual escenario dominado por la fragmentación, la colisión de intereses y la captura por parte de las oligarquías de las instituciones comunitarias han quedado fuera de la agenda política (Fitoussi, 2013). Destaca, entre ellos, la realización de una reforma en profundidad del sistema financiero en la línea de reducir su tamaño, introducir mayor regulación, promover una banca pública responsable y eficiente y prohibir las actividades de claro perfil especulativo.

Así pues, ni ha sido acometida una transformación de calado de las instituciones comunitarias, ni se han resuelto los problemas de fondo que están en el origen de la crisis económica, ni la “terapia de choque” aplicada -después de dilapidar cantidades ingentes de recursos públicos, de haber empobrecido a amplias capas de la población y de haber destruido parte de nuestro tejido productivo- ha conseguido relanzar la actividad económica.

Si la salida de la crisis requería una UE más solidaria y cohesionada, ahora tenemos una más insolidaria y fracturada, en lo productivo y lo social, donde prevalecen las prácticas no cooperativas (Palley, 2013). Las pugnas distributivas entre los actores en presencia se intensifican; en los espacios mercantiles, por supuesto, pero también en la esfera institucional y en el diseño y ejecución de las políticas. La ley del más fuerte, la de aquellos países o grupos que tienen capacidad para imponer sus designios en las instituciones comunitarias. Siempre ha sido así, pero ahora con una muy marcada diferencia: los espacios de consenso y los contrapesos son prácticamente inexistentes y están siendo radicalmente cuestionados por los mercados.

Resulta muy ilustrativo al respecto la resistencia, activa y exitosa, por parte de las economías más poderosas, lideradas por la alemana, a que se pongan en común

recursos que pudieran financiar intervenciones comunitarias más estratégicas. Destaca, asimismo, la continua presión llevada a cabo por los países que contribuyen en mayor medida al presupuesto comunitario para que éste se reduzca; pretensión que han conseguido.

Recordemos que este presupuesto (que no expresa sino la voluntad política de implementar acciones comunitarias) ya se había recortado antes del estallido de la crisis, hasta situarse en un exiguo e insuficiente 1% del PIB comunitario (muy lejos de los recursos que, por ejemplo, maneja el presupuesto federal estadounidense).⁸

¿Qué significa adelgazar todavía más el presupuesto comunitario? Supone, en primer lugar, un claro mensaje político enviado desde Bruselas: no existe otro proyecto europeo que el promovido por los mercados y las elites. Las instituciones comunitarias, al seguir la senda de los recortes en unos presupuestos que ya eran a todas luces insuficientes, renuncian a asumir un papel destacado en una salida de la crisis que necesitaría de la aplicación de un importante plan de inversiones públicas y de gasto social.

Los recortes en los dineros de Bruselas, además de entrar en colisión y apuntar exactamente en la dirección contraria de una Europa más ambiciosa y estratégica, perjudica más a aquellos países que, en mayor medida, se beneficiarían de un proyecto comunitario con un formato más redistributivo que mercantil. El resultado de todo ello es que las economías cuyas finanzas públicas no lo permiten o que permanecen atrapadas en el bucle de las medidas de austeridad no podrán implementar las políticas que antes se cubrían con fondos comunitarios.

En definitiva, más fracturas y desequilibrios en un debilitado proyecto europeo que camina a la deriva. Un escenario de estas características, con efectos estructurales y por eso mismo difícilmente reversibles y al mismo tiempo con amenazas más próximas –niveles de deuda insostenibles y crisis bancarias-, supone una seria amenaza para un funcionamiento ordenado de la UE y de la unión monetaria, que podría comprometer incluso su existencia.

3. ¿SALIR DEL EURO, DISOLVER LA UEM?

Otra vertiente del debate que ha cobrado una importancia creciente -en los movimientos sociales y las izquierdas, pero también en los espacios académicos, especialmente en aquellos que promueven un enfoque de economía crítica, y en algunos "think tanks"- apunta a los costes y los beneficios que se derivan de mantenerse o abandonar el euro o incluso a la conveniencia de proceder a la disolución de la UEM (Lapavitsas, 2011b; Sapir, 2012; Lordon, 2013; Tsipras, 2013). Se trata de una reflexión que, como la anterior, también tiene gran trascendencia a la hora de explicar la crisis y dibujar alternativas a la misma.

⁸ Una precisión sobre la supuesta generosidad de los países ricos, los cuales, según una visión tan extendida como sesgada, sostendrían sobre sus espaldas los presupuestos con los que Bruselas implementa políticas que benefician sobre todo a los que cuentan con una renta por habitante menor. Dejemos a un lado que una parte de esos recursos son capturados por grandes empresas y consultoras que cuentan con la logística, la influencia y los contactos para acceder a los complejos e intrincados concursos comunitarios. Los grandes países son también los que más se han beneficiado de un proceso de integración económica, el comunitario, que cada vez más ha descansado en los mercados. La UEM ha situado a las firmas más competitivas, buena parte de las cuales proceden de estos países, en las mejores condiciones para acrecentar sus beneficios, transnacionalizando la cadena de creación de valor, ampliando la escala de producción y aumentando las ventas. Recordemos, igualmente, que la economía alemana ha cosechado superávits con la mayor parte de sus socios comunitarios, especialmente desde la implantación de la moneda única.

Empecemos diciendo que, tomando como punto de partida y como telón de fondo las ideas centrales sostenidas en las páginas anteriores, sólo cabe concluir que la UEM, con la combinación de políticas, instituciones y procesos económicos que la caracteriza, es incompatible con una superación de la crisis sostenible, equitativa y democrática (Lapavitsas 2011a; Hudson, 2011; Castro, 2013).

Naturalmente, como hemos señalado antes, sí cabe imaginar (en este sentido, sí se adivina una tenue luz al final del túnel) una “salida” de la crisis que supondría un retorno al crecimiento –tibio, insuficiente e inestable- sustentado en una deriva autoritaria –que ya es alarmante en las instituciones comunitarias-, en la ocupación de los espacios públicos y de la política por los mercados, en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo y en la aparición de nuevas burbujas financieras.

Por todo ello, no sólo resulta insoslayable sino que es asimismo urgente lanzar un debate en profundidad sobre la consistencia y viabilidad de la UEM, sobre los costes y beneficios que comporta y sobre su distribución entre países y grupos sociales; reflexión que debe abordarse en paralelo –ésta es, en nuestra opinión, una cuestión decisiva- a la posibilidad y la necesidad de implementar otra política económica, la cual, al tiempo que impulse un plan de emergencia que haga posible salir de la crítica situación actual, cree las condiciones para que emerja otra economía. Esta perspectiva desborda con mucho la que pretende centrarse en el dilema “euro si, euro no”.

Esta reflexión –que, por coherencia con el análisis realizado a lo largo del texto, no puede excluir ningún escenario, tampoco el de la salida del euro o la disolución de la UEM-, es crucial que se lleve a cabo en el conjunto de la UE, pero reviste especial trascendencia para las economías periféricas, las cuales soportan en mayor medida el coste de la crisis y de las políticas aplicadas, para las que mantenerse dentro de la moneda única, en su configuración actual, resulta especialmente perjudicial.

En este sentido, los términos en que, a menudo, se plantea el debate inducen a confusión. Cualquier propuesta que se sitúe fuera de la órbita del euro es inmediatamente rechazada y estigmatizada como improcedente e inviable. Se desliza así, de manera implícita, una premisa inaceptable: los costes se relacionan con el abandono de la moneda única, que indudablemente los tiene, mientras que se omiten o se minimizan los soportados por permanecer en la zona euro, que, como hemos visto, son sustanciales y crecientes.

En las páginas previas hemos argumentado sobre los costes que ha tenido para la periferia formar parte de la UEM, muy especialmente desde el estallido de la crisis. Entremos, ahora, a considerar las ventajas que, al menos en teoría, podría proporcionar a una economía periférica la salida del euro o la disolución del espacio monetario compartido.

Uno de los argumentos clave, al respecto, hace referencia a la recuperación de la soberanía por parte de los estados. Se señala, más concretamente, que el retorno a las monedas nacionales permitiría hacerse con el manejo de un instrumento esencial de la política económica, los tipos de cambio; posibilidad que desapareció con la implantación del euro (los gobiernos también renunciaron a la política monetaria, quedando sometida la presupuestaria a severas restricciones).

Siguiendo esta línea de razonamiento, con la posibilidad de ajustes en los tipos de cambio, los gobiernos estarían en mejor situación para hacer frente a la crisis económica. A través de las devaluaciones cambiarias, mejoraría la competitividad de la producción exportable, pues los precios, expresados en moneda extranjera, se abaratarían; en paralelo, las empresas que sirven al mercado interno podrían hacer frente en mejores condiciones a la competencia foránea, dado que los precios de las importaciones aumentarían.

La consiguiente reducción del saldo deficitario de las balanzas comerciales, o su transformación en superávits, fruto del aumento de las exportaciones y la moderación de las compras exteriores, aliviaría la presión sobre la deuda externa, reduciendo la carga financiera de la misma, lo que liberaría recursos que podrían orientarse hacia otras prioridades de política económica.⁹

No discutiremos la obviedad de que, en un contexto de economías abiertas y de intensa internacionalización de los procesos económicos, el tipo de cambio, que en definitiva vincula los precios domésticos con los mundiales, es una pieza clave en el diseño de la política económica. En consecuencia, la recuperación de la soberanía monetaria ampliaría, en principio, el margen de maniobra de los gobiernos, que beneficiaría, sobre todo, a aquellas economías cuyas exportaciones, por ser de menor calidad, dependen en mayor medida de los precios.

Con todo, sin restar importancia a los argumentos precedentes, sí queremos hacer algunas consideraciones sobre los efectos positivos potenciales que cabe esperar de ese proceso. Surgen varios interrogantes al respecto.

El primero tiene que ver con la relación de causa-efecto entre la devaluación cambiaria y el aumento de las exportaciones. Es cierto que un ajuste a la baja en los tipos de cambio reduce –o, mejor, puede reducir– el precio de la producción exportable, dependiendo del contenido en importaciones de la misma. El resultado final, más o menos favorable, depende del peso de las importaciones en el valor de la producción exportable, de la posibilidad de sustituir con producción doméstica los bienes adquiridos en el mercado internacional (cuyo precio se habrá encarecido con la devaluación monetaria) o de generar ahorros en los mismos; no es esta una cuestión baladí, dada la dependencia tecnológica y energética de las economías meridionales y la escasa elasticidad demanda-precio de esos productos.

Además, que se produzca un aumento en las ventas exteriores depende, entre otros factores, de la respuesta de la producción exportable al ajuste en los precios propiciado por la devaluación. No es seguro que dicho ajuste vaya de la mano de un aumento en la cantidad de productos colocados en el exterior (y mucho menos que el efecto aumento de la cantidad compense el efecto reducción del precio), sobre todo teniendo en cuenta la intensa competencia existente en las líneas productivas donde están concentradas las especializaciones de estos países.

En el escenario más desfavorable –débil respuesta de las exportaciones al ajuste de precios y fuerte competencia externa–, no cabría descartar sucesivas devaluaciones y/o políticas salariales restrictivas (similares o incluso más exigentes que las aplicadas en la actualidad). Por otro lado, aquellos países que sintieran lesionadas sus posiciones productivas y comerciales –y, no lo olvidemos, estaríamos situados en un escenario no cooperativo, de abierta confrontación de intereses y estrategias– podrían responder con medidas similares o con otras de corte proteccionista, restringiendo el acceso de nuestros productos a esos mercados.

La segunda de las reflexiones complementa las consideraciones anteriores: la recuperación del manejo de la política cambiaria suele estar asociada a una estrategia de crecimiento donde el “pack” moderación de los costes laborales, mejora de la competitividad y ganancia de cuota de mercado ocupan un papel medular. Pues bien, no caben generalizaciones al respecto. Sin ignorar que los costes laborales desempeñan un destacado papel en la formación del precio final de los bienes y servicios ofrecidos por las empresas y por lo tanto en su competitividad, interna y externa, también en este caso, conviene introducir más complejidad, pues su incidencia

⁹ Un efecto añadido es que, en la medida en que la devaluación reduciría el valor en moneda extranjera de nuestros activos, laborales y productivos, los países afectados ganarían atractivo para los inversores foráneos.

es muy dispar dependiendo, entre otros factores, del tamaño de la firma, del sector de la actividad económica donde opera, del contenido en capital de sus procesos productivos, del consumo de energía, materias primas y bienes intermedios que realice y de la cantidad y calidad de su inserción en el mercado internacional.

Sólo teniendo en cuenta estos criterios (entre otros muchos que podrían enumerarse y que trascienden el ámbito salarial), se puede entender la variedad de situaciones existentes en cuanto a la incidencia de los costes laborales en los costes generales de las empresas. Así pues, el precio final es el resultado –diverso, atendiendo a las consideraciones anteriores- de la compleja articulación de los costes laborales y no laborales.

Es imprescindible, asimismo, reparar en el decisivo papel en la fijación de los precios de los márgenes de beneficio con que operan las empresas. En condiciones de competencia perfecta –la excepción y no la norma, como pretende la ortodoxia dominante- dicho margen se determina exógenamente, pues ninguna firma puede operar con ganancias extraordinarias de manera prolongada. Pero en la economía realmente existente, la que nos interesa a fin de cuentas, las ganancias están directamente influidas por las relaciones de poder, dentro y fuera de la firma, y la configuración más o menos oligopólica de los mercados. A todo ello, hay que añadir un conjunto de factores que también influyen en la formación de los precios, y en la productividad y competitividad de las empresas; como, por ejemplo, la densidad y calidad de las infraestructuras, las sinergias generadas con otras firmas o la disponibilidad de fuerza de trabajo adaptada a los requerimientos de las empresas.

Abrir el foco del análisis, dando la importancia que merecen los factores de índole no salarial, abre una perspectiva distinta de la convencional sobre las denominadas políticas estructurales, donde desempeñan un papel medular aspectos como una utilización más eficiente de los materiales e insumos energéticos utilizados en los procesos productivos, el impulso de la innovación tecnológica y organizativa, la reversión de los procesos de financiarización de las empresas o el debilitamiento de las posiciones oligopólicas en los mercados.

Poner el acento en la variable salarial o incluso en los precios, desenfoca la agenda de la competitividad, pues, en la práctica, se omiten o quedan situados en un plano subordinado otros factores que son decisivos desde una visión estructural, como la complejidad técnica, la calidad y la sofisticación de los productos colocados en el mercado internacional. Es precisamente en esta esfera más estratégica de la competitividad, donde se localizan las principales carencias de las economías periféricas, que cuenta con una estructura exportadora sesgada hacia productos de relativamente baja complejidad tecnológica (European Commission. Enterprise and Industria, 2011; Artus, 2012).

A este gap tecnológico hay que sumar que buena parte de las exportaciones se encuentran situadas en segmentos de mercado escasamente sofisticados, es decir, presentan valores unitarios inferiores al promedio comunitario (Curran y Zignago, 2009; Zignago, 2010; Luengo, 2011). En esas posiciones de gama media y baja la competencia en precios, tanto dentro como fuera del mercado comunitario, es más intensa, lo que repercute desfavorablemente sobre los beneficios y los salarios, debilitando, en definitiva, las capacidades de crecimiento.

Insistir en la moderación salarial, y en los instrumentos de política económica que la favorecen, como principal argumento competitivo supone recorrer un camino equivocado y postergar la necesaria modernización productiva de las economías periféricas y de su sector exportador. Sin abordar con decisión esta tarea modernizadora, perseverando en una política que colisiona abiertamente con ella, los

logros cosechados en la competitividad-precio no sólo serían limitados sino que tendrían poco recorrido.¹⁰

De todo lo anterior, se deduce que, aun aceptando que la alteración de los precios relativos podría mejorar nuestra posición exterior, la problemática que hemos detectado como telón de fondo de la crisis se sitúa más allá del limitado territorio de los costes laborales y los precios y exigiría llevar a cabo políticas que, en modo alguno, estarían aseguradas al recuperar las monedas nacionales.

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

Mientras que algunos de los beneficios potenciales asociados a la devaluación consumirían tiempo –es decir, no se materializarían de manera inmediata-, los costes, al menos algunos de los más importantes, aparecerían a corto plazo. Ese “gap” temporal limitaría inevitablemente el margen de maniobra, económico y político, de los gobiernos.

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

Con este enfoque, sin pretender infravalorar las implicaciones que tiene para el funcionamiento de una economía renunciar a las políticas monetaria y cambiaria, sobre todo si ocupa una posición productiva y tecnológicamente subordinada, hay que decir que la mayor cesión de soberanía que se ha producido en las últimas décadas y de manera todavía más intensa en los últimos años es la que otorga más poder a los mercados y a sus representantes (Naredo y Carpintero et al., 2013). Tirar de este hilo conductor, en la línea del planteamiento desarrollado en el texto, da lugar a un relato del proceso de integración comunitaria sustancialmente distinto del ofrecido por la literatura al uso.

Este proceso de retirada de lo público y de la política, ámbitos capturados y contaminados de lógicas e intereses mercantiles, se ha dado, por supuesto, en los niveles comunitarios, que, como hemos señalado anteriormente, han conocido un empobrecimiento y perversión de las instituciones representativas, un asalto del sector

¹⁰ Por otro lado, quienes ponen el acento en las exportaciones sitúan en un plano secundario el potencial económico existente alrededor de la articulación de los mercados domésticos, cuya expansión depende precisamente del avance de los salarios de los trabajadores, principal sustento del consumo y determinante asimismo del dinamismo inversor. El reforzamiento de los mercados internos es, además, esencial para conseguir equilibrar las balanzas por cuenta corriente de los países –una de las causas de la actual crisis económica-, restableciendo de este modo las condiciones macroeconómicas para un funcionamiento ordenado de la economía global (International Labour Office, 2010, Rodrik y McMillan, 2011; Artus 2013a y 2013b).

social público por parte de los mercados y un creciente sesgo del proyecto europeo hacia los intereses de las grandes corporaciones y de los lobbies.

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

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

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

4. A MODO DE CONCLUSIÓN.

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

En ambos escenarios, que, como hemos mencionado antes, no deben ser descartados a priori, la clave reside en recuperar y consolidar un espacio analítico y propositivo cuyos ejes vertebradores sean la redefinición de los modelos productivos, energéticos y territoriales, la creación de empleo suficiente y de calidad, la cohesión social y una reforma en profundidad del sector financiero.

Situarse en estas coordenadas supone un giro sustancial en las políticas económicas implementadas en los años de crisis, y también en las anteriores, que precisa movilizar recursos. Una reforma fiscal progresiva, la decidida persecución del fraude, el aumento del gasto público en sus vertientes social y productiva y la reestructuración de la deuda pondrían a disposición de los gobiernos y de los actores sociales comprometidos con ese proceso de cambio estructural la financiación necesaria. Llevar adelante este "pack" de objetivos-recursos desborda con mucho el debate y las propuestas de rediseño de las instituciones comunitarias, pues su reforma no garantiza, a priori, la aplicación de otra política económica.

Es necesario, por supuesto, contar con un entramado institucional apropiado, pero la clave, y lo que determina los contenidos y hasta la operativa de las instituciones, reside en la capacidad de la mayoría social de aplicar otra política económica que abra el escenario a otra economía y a otra Europa. Para avanzar en esta dirección, dada la degradación de las instituciones y de la propia política, es necesaria la activación del amplio tejido social de damnificados por la crisis, acumular fuerzas, a escala local y estatal, pero también europea, pues son muy importantes las resistencias que es

necesario vencer en ese ámbito. De todo ello depende la viabilidad de una salida de la crisis equitativa, sostenible y democrática.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Aglietta, M. (2012): "El vórtice europeo", *New Left Review*, 06, Vol. 75, julio-agosto.
- Aguilera, F. y Naredo, J. M. (eds.)(2009): *Economía, poder y megaproyectos*, Fundación César Manrique, Madrid.
- Álvarez, I. y Luengo, F. et al. (2013): *Fracturas y crisis en Europa*, Clave Intelectual. Eudeba, Madrid.
- Artus, P. (2013a): "The causes of the crisis differ markedly between Spain, on the one hand, and France and Italy, on the other", *Flash Economics*, Economic Research, 28 de enero, N° 66.
- Artus, P. (2013b): "Could the structural situation of the German economy deteriorate?", *Flash Economics*, Economic Research, 5 de septiembre, N° 591.
- Artus, P. (2013c): "The new characteristics of international trade", *Flash Economics*, Economic Research, 15 de febrero, N° 132.
- Artus, P. (2012): "The euro zone's structural problems: The crucial issue is technological progress, more than cost-competitiveness", *Flash Economics*, Economic Research, 21 de septiembre, N° 619.
- Artus, P. y Gravel, I. (2012): "Monetary creation is not suitable for resolving structural problems: Three episodes, and the catastrophic consequences of the monetary policies conducted", *Flash Economics*, Economic Research, 25 de septiembre, N° 620.
- Baltatescu, I. (2013): "Eurozone Public Debt Problem: An Analysis From The Perspective Of The Institutions And Policies", *Global Economic Observer Nicolae Titulescu*, University of Bucharest, Institute for World Economy of the Romanian Academy, mayo, vol. 1(1), pp. 83-92.
- Bellamy Foster, J. (2008): "The Financialization of Capital and the Crisis", *Monthly Review*, abril, N° 59(11), Nueva York.
- Bibow, J. (2013): *Germany and the Euroland crisis: The Making of a vulnerable haven*, Levy WP 767, disponible en <http://www.levyinstitute.org/publications/?docid=1833>
- Bichler, S. y Nitzan, J. (2014): "How capitalists learned to stop worrying and love the crisis?", *Real-world economic review*, 13 de enero, N° 66.
- Bieler, A. (2013): "Austerity and resistance: The politics of labour in the Eurozone", *Global Labour Column*, julio, N° 142.
- Boyer, R. (2012): "The four fallacies of contemporary austerity policies", *Cambridge Journal of Economics*, N° 1, Vol. 36.
- Brancaccio (2012): "Current account imbalances, the European crisis, and a proposal for a European Wage Standard", *International Journal of Political Economy*, N° 1, Vol. 41.
- Canfora, L. (2004): *La democracia. Historia de una ideología*, Barcelona, Crítica.
- Castro, J. (2013): "How to escape from the austerity trap", *Centre for Social Studies*, Coimbra University Portugal and Network Economia com Futuro.
- Chang, H. (2013): "Another Financial Crisis Looms If Rich Countries Can't Kick Their Addiction To Cash Injection", *Social Europe Journal*, 2 de septiembre, disponible en <http://feedproxy.google.com/~r/social-europe/wmyH/~3/NGMlf9-xtew/>.
- Consejo Económico y Social (2013): *Informe sobre la distribución de la renta en España: Desigualdad, cambios estructurales y ciclos*, CES, N° 3.

- Corporate Europe Observatory (2011): *Lobby Planet: Brussels, the EU quarter*, CEO, septiembre, disponible en <http://corporateeurope.org/sites/default/files/publications/ceolobbylow.pdf>
- Corporate Europe Observatory (2002): *Europa, S.A. La influencia de las multinacionales en la construcción de la UE*, Icaria, Barcelona.
- Curran, L. y Zignago, S. (2009): "Evolution of EU and its Members States competitiveness in international trade", *Document de Travail*, junio, Nº 11, Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales.
- De Grauwe, P. (2012): "Only the ECB can stabilise the Eurozone", *Social Europe Journal*, 31 de julio, disponible en <http://feedproxy.google.com/~r/social-europe/wmyH/~3/sfGgH6kOBq0/>.
- De Grauwe, P. (2011): "The Governance of a Fragile Eurozone", CEPS Working Document, Nº 346, mayo.
- Epstein, G. A. (2005): *Financialization and the World Economy*, Edgar Elgar, Nueva York.
- European Commission. Enterprise and Industry (2011): *EU industrial structure 2011. Trends and performance*, European Commission, Enterprise and Industry Magazine.
- European Economists for an Alternative Economic Policy in Europe. Euromemo Group (2014): *The deepening division in Europa and the need for a radical alternative to EU policies*, EuroMemorandum.
- Fitoussi, J. (2013): "Europe: A Child Of The Economy, An Orphan Of Politics", *Social Europe Journal*, 4 de diciembre, disponible en <http://feedproxy.google.com/~r/social-europe/wmyH/~3/tFgECUhuRvs/>
- Fundación FOESSA (2014): *VII Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*, Fundación FOESSA y Cáritas.
- Geuens, G. (2012): *La finance imaginaire. Anatomie du capitalisme: Des marchés financiers à l'oligarchie*, Les Éditions Aden, Bélgica.
- Harvey, D. (2005), "El 'nuevo' imperialismo: acumulación por desposesión", en Panitch, L. y Leys, C. (eds.), *El nuevo desafío imperial*, Social Register 2004, CLACSO, Buenos Aires.
- Hein, E. (2011): *Distribution, 'financialisation' and the financial and economic crisis - implications for post-crisis economic policies*, Institute for International Political Economy Berlin, 9.
- Heredia, J. J. (2011): "O Banco Central Europeo frente á crise global. As súas limitacións", *A Trabe de ouro*, 87, 31-46. Traducción: Xavier Vence y Rosa López.
- Hudson, M. (2011): "La oligarquía financiera contra la democracia social europea", *Sin Permiso*, 19 de diciembre.
- Husson, M. (2012): "Economía política del 'sistema euro'", *Viento Sur*, número 124, septiembre.
- Husson, M. (2008): *Un pur capitalisme*, Éditions Page Deux, Lausana.
- Husson, M., Chagny, O. et al. (2013): "Les salaires: aux racines de la crise de la zone euro?", *La revue de l'Ires*, Nº 73.
- International Labour Office (2010): *Global Wage Report 2010/11, Wage policies in time of crisis*, ILO, Ginebra.
- International Labour Organization (2013): *World of Work Report 2013, Repairing the economic and social fabric*, ILO. IILS, Ginebra.
- Kapp, K.W., (1978): *The Social Costs of Business Enterprise*, 3rd edition, Spokesman, Nottingham.

- Koo, R. C. (2012): *Revitalizing the Eurozone without Fiscal Union*, Nº 16, marzo, Nomura Research Institute.
- Krippner, G. R. (2005): "The Financialization of the American Economy", *Socio-Economic Review*, Nº 3, Oxford.
- Lapavitsas, C. (2011a): "La estrategia de salida del euro, crucial para los griegos", *Sinpermiso*, 26 de junio.
- Lapavitsas, C. et al. (2011b): "Crisis en la zona euro: Perspectiva de un impago en la periferia y la salida de la moneda común", *Revista de Economía Crítica*, primer semestre, Nº 11.
- Lapavitsas, C. y Kaltenbrunner, A. (et. al.) (2010): "The Eurozone between austerity and default", *Research on Money and Finance*, Occasional Report, septiembre.
- Lordon, F. (2013): "Salir del euro, ¿pero cómo?", *Le Monde Diplomatique* en español, agosto.
- Luengo, F. (2011): "Cambios en la geografía exportadora en la UE ampliada", *Revista Economistas*, Vol. 126, extra.
- Macartney, H. (2010): *Variegated Neoliberalism: Convergent Divergence in EU Varieties of Capitalism*, Routledge/RIPE Studies in Global Political Economy, Londres.
- Medialdea, B. (2012): *Deuda, banca y recortes*, Anuario Sociolaboral 2012, Fundación 1º de Mayo, pp. 241-252.
- Morata, F. et al. (2013): *Futuro de la eurozona, gobernanza económica y reacción social: Salidas europeas a la crisis*, EUROBASK, Vitoria.
- Naredo, J. M. y Carpintero, O. et al. (2013): "Ideología político-económica dominante y claves para un nuevo paradigma", *Revista de Economía Crítica*, segundo semestre, Nº 16.
- Onaran, Ö. (2011): "From wage suppression to sovereign debt crisis in Western Europe: who pays for the costs of the crisis?", *International Journal of Public Policy*, Nº 1/2/3, Vol. 7.
- Oxfam (2014): *Gobernar para las élites. Secuestro democrático y desigualdad económica*, Informe Oxfam, 20 de enero, Nº 178.
- Oxfam (2013): *La trampa de la austeridad. El verdadero coste de la desigualdad en Europa*, Informe Resumen Oxfam, septiembre, Nº 174.
- Palley, T. I. (2013): "Europe's crisis without end: The consequences of neoliberalism run amok", Working Papers, marzo, 111, Macroeconomic Policy Institute, IMK.
- Palley, T. I. (2007): "Financialization: What it is and Why it Matters", Working Paper Series Nº 525, The Levy Economics Institute, Nueva York.
- Pisarello, G. (2011): *Un largo termidor. La ofensiva del constitucionalismo antidemocrático*, Trotta, Madrid.
- Poch-de-Feliu, R. (2013): *La quinta Alemania*, Icaria, Barcelona.
- Richter, F. y Wahl, P. (2011): "The role of the European Central Bank in the financial crash and the crisis of the Euro-Zone", Report based on a WEED Expert Meeting. WEED - World Economy, Ecology & Development, Berlin.
- Rodrik, D. y McMillan, M. (2011): *Globalization, structural change and productivity growth*, Joint ILO-WTO paper, febrero.
- Sablowski, T. (2012): "Impoverishing Europe", *MRzine: A Project of the Monthly Review Foundation*, disponible en <http://mrzine.monthlyreview.org/2012/sablowski160512.html>.
- Saltoglu, B. y Yilmaz, D. (2013): "Why is it so difficult and complex to solve the euro problem?", *Discussion Paper Series*, Nº 180, enero, Centre for Growth & Business

- Cycle Research, disponible en <http://www.socialsciences.manchester.ac.uk/cgbc/dpcgbc/dpcgbc180.pdf>.
- Sapir, J. (2012): "Pour l'Euro, l'heure du bilan a sonné. Quinze leçons et six conclusions, Foundation Maison des sciences de l'homme", Working Papers Series, N° 12, junio.
- Steinberg, F. y Molina, I. (2012): "El nuevo gobierno del euro: ideas alemanas, intereses divergentes e instituciones comunes", *Revista de Economía Mundial*, núm. 30, pp. 59-81
- Stern, N. et al. (2007): *Stern Review on the Economics of Climate Change*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Stiglitz, J. (2012): *The Price of Inequality: The Avoidable Causes and Invisible Costs of Inequality*, Norton, New York.
- Stockhammer, E. (2012): Rising Inequality as a Root Cause of the Present Crisis, PERI Working Paper 282.
- Storm, S. y Naastepad, C.W.N. (2011): "The productivity and investment effects of wage-led growth", *International Labour of Journal Research*, 2011, N° 2, Vol. 3.
- Texier, J. (1975): *Gramsci, teórico de las superestructuras*, Ed. de Cultura Popular, México, 1975.
- Thompson, H. (2013): "The Crisis of the Euro: The Problem of German Power Revisited", Sheffield Political Economy Research Institute, Paper N° 8, disponible en <http://speri.dept.shef.ac.uk/wp-content/uploads/2013/01/SPERI-Paper-NO.8-The-Crisis-of-the-Euro-The-Problem-of-German-Power-Revisited-PDF-536-KB.pdf>
- Tsipras, A. (2013): "Nuestra solución para Europa", *Le Monde Diplomatique* en español, febrero.
- Van Esch, F. (2012): "Why Germany Wanted EMU: The Role of Helmut Kohl's Belief System and the Fall of the Berlin Wall", *German Politics*, N° 21:1, pp. 34-52.
- Vence, X. y Outes, J.L. (1998): *La Unión Europea y la crisis del estado de bienestar: una visión crítica del neoliberalismo económico*. Ed. Síntesis, Madrid.
- Vermeiren, M. (2013): "Monetary Power and EMU: Macroeconomic Autonomy and Adjust-ment in the Eurozone", *Review of International Studies* N° 39(3), pp. 729-761.
- Vitali, S. y Glatfelder, J.B. et al. (2011): "The network of global corporate control", *Plos One*, octubre, N° 10, Vol. 6.
- Weeks, J. (2013): "Merkel's victory, everyone's loss: The burden of german mercantilism on Europe", *Social Europe Journal*, 29 de octubre.
- Zignago, S. (2010): "Especialización europea en un comercio mundial liderado por los emergentes", en VVAA: *Claves de la Economía Mundial*, N° 10, ICEX-ICEI, Madrid.