



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea



INSTITUTO DE ESTUDIOS SOBRE DESARROLLO Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL
NAZIOARTEKO LANKIDETZA ETA GARAPENARI BURUZKO IKASKETA INSTITUTUA

España y la Unión Monetaria Europea

Un análisis estructural en el marco de la crisis
del euro



Trabajo de Fin de Máster – Globalización y Desarrollo

Realizado por:

Alejandro Quesada Solana

Instituto Hegoa – Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

Dirigido por:

Joaquín Arriola Palomares

Economía Aplicada I – Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

Índice de contenido

INTRODUCCIÓN.....	4
Motivación, objetivos, hipótesis y marco teórico.....	4
Marco contextual.....	6
PARTE I. La teoría de la Unión Monetaria y su formación en Europa.....	9
Capítulo 1. El proceso de construcción de la Unión Monetaria Europea.....	9
La integración monetaria europea dentro del marco de Bretton Woods.....	9
La fluctuación del tipo de cambio y la necesidad del mercado único.....	13
La serpiente fuera del túnel.....	13
El Sistema Monetario Europeo.....	15
Conclusiones preliminares.....	18
Capítulo 2. La teoría de las Áreas Monetarias Óptimas y la Unión Monetaria Europea.....	19
La teoría de las Áreas Monetarias Óptimas.....	19
El modelo de Mundell.....	20
La apertura económica en McKinnon.....	23
La visión ecléctica de Kenen: el acento en la producción.....	24
El enfoque del coste-beneficio: un Área Monetaria no óptima.....	27
Un Mercado Común para construir una moneda: El Acta Única Europea y el Tratado de Maastricht.....	30
El Acta Única Europea.....	31
El Tratado de la Unión Europea.....	32
El Banco Central Europeo: independencia e inflation targeting.....	35
La arquitectura económica y monetaria europea: la prevalencia del BCE.....	35
La independencia del Banco Central Europeo.....	37
El inflation targeting.....	38
Capítulo 3. Conclusiones.....	39
PARTE II. La economía española en la Unión Europea.....	41
Capítulo 4. La estructura productiva en España.....	41
La Convergencia monetaria y real de la economía española.....	41
La composición estructural de la economía española.....	48
Una visión general.....	48

La industria española.....	50
La construcción y el sector servicios.....	55
Capítulo 5. La posición exterior española.....	58
Regímenes export-led o debt-led.....	58
La balanza comercial española.....	58
La balanza de servicios, rentas y transferencias.....	66
La financiación de la economía española.....	67
Capítulo 6. Conclusiones.....	73
CONCLUSIONES FINALES.....	75
BIBLIOGRAFÍA.....	78

INTRODUCCIÓN

Motivación, objetivos, hipótesis y marco teórico

La reciente crisis de la deuda de los países de la zona euro ha provocado fuertes tensiones económicas, políticas y sociales. La contestación a la Unión Económica y Monetaria europea es creciente y se ha abierto, por primera vez desde su instauración, un debate público acerca de la existencia de una moneda común para toda Europa¹. Este debate nos abre la oportunidad para profundizar en un análisis de tipo estructural sobre la posición de España en esta disyuntiva.

El marco teórico que nos planteamos no está perfectamente definido sino que se mueve en lo que podríamos denominar como heterodoxia económica. No obstante, dentro de ésta, adoptamos una visión de clase, lo que nos inserta generalmente en campos de trabajo de la teoría marxista. Principalmente, nuestro enfoque está guiado por la asunción de que la tasa de ganancia es determinante para la toma de decisiones por parte del empresariado. Esto tendrá importantes implicaciones a la hora de explicar porqué y cómo se ha desarrollado la UEM en España. Además de esta visión marxista, utilizamos otros marcos de análisis como son el postkeynesiano especialmente a la hora de determinar el tipo de estructura productiva exterior de la economía española.

Con esta investigación se pretende realizar un análisis general de la economía española para ubicarla en el contexto de la formación y construcción de la Unión Monetaria. De este modo, trataremos de mostrar cómo la formación de la Unión Monetaria no es exclusivamente un paso más dentro de la integración económica europea sino una necesidad comercial de los países cuyo crecimiento responde a la estructura export-led y a cuyos intereses satisface. Además, trataremos de mostrar cómo la Unión Monetaria provoca una creciente división internacional (en nuestro caso, europea) del trabajo. Por último, señalaremos cómo la convergencia económica de España dentro de la Unión Económica y Monetaria europea se ha realizado alterando la estructura productiva de España, llevandola hacia una débil convergencia en lo monetario y una importante divergencia en lo real, poniendo así las bases para un modelo de ganadores y perdedores dentro de la Unión.

¹ En el presente trabajo no se opera con la distinción Europa y Unión Europea o Comunidad Económica Europea y antecedentes. Cuando se habla de Europa nos referimos a la UE.

Para ello, creemos necesario realizar una revisión teórica acerca de las uniones monetarias y de los requisitos de la construcción de dichas uniones, estudiando el caso de la Unión Monetaria Europea, mostrando sus fundamentos teóricos en los que se basa. Además, y para centrar el análisis, realizaremos una comparación estadística entre la España de la peseta y la del euro con el objetivo de mostrar el impacto del euro para la economía española. A través de esto pretendemos caracterizar a España dentro de la Unión Monetaria como un país periférico cuya concurrencia es necesaria para el mantenimiento de la situación dominante del centro europeo.

Esta caracterización nos abocará a plantear la conveniencia de la pertenencia de España a la Unión Monetaria e incluso la conveniencia de la existencia de dicha Unión.

Así pues, el trabajo que presentamos queda dividido en dos bloques bien diferenciados donde, por un lado, realizaremos una aproximación histórica crítica a la formación de la Unión Monetaria y sus fundamentos teóricos, y una segunda parte en la que presentaremos el papel concreto de España en el euro y la insertaremos en los debates que actualmente se están suscitando.

El trabajo tiene, por tanto, una finalidad eminentemente política, esto es, pretende dar las herramientas para la construcción del discurso a partir de la evidencia empírica, huyendo de las respuestas simplistas a este debate euro sí, euro no. Esta es la principal motivación que da sentido al documento. Dejar de lado el debate teórico para llevar el análisis hacia posiciones de cambio político. Tal y como señalaría Marx en su famosa undécima tesis sobre Feuerbach «los filósofos no han hecho más que interpretar de diversos modos el mundo, pero de lo que se trata es de transformarlo».

Nuestra hipótesis de partida es que la construcción de la Unión Europea presenta un marcado interés de clase. De este modo, la clase capitalista de España se ha insertado en el euro en simbiosis con las clases capitalistas del resto de Europa.

Así, la apertura del debate sobre la permanencia o no en el euro permite abrir espacios para que la clase trabajadora se plantee cuál es el marco más adecuado para poner en marcha sus reivindicaciones y cuál satisface más a sus intereses. En este sentido, sea cual fuere el resultado de las investigaciones en este sentido, vemos como una oportunidad la posibilidad de redefinir el orden actual de las cosas.

A pesar de lo dicho, el trabajo debe enfrentarse a una serie de limitaciones en su contenido. Destacamos a continuación las principales limitaciones. De un lado, la cuestión de género, que apenas es abordada en este trabajo. A pesar de su transversalidad, nos planteaba serios problemas en su tratamiento debido a que no se le podía dedicar un análisis específico dada la extensión y naturaleza del trabajo, ni tampoco nos parecía conveniente apuntar unas breves líneas de compromiso sin un estudio más profundo de la cuestión, por lo que esta es la principal carencia a la que nos enfrentamos. De otro lado, el estudio plantea una visión fundamentalmente económica. No hemos entrado en un análisis más pormenorizado de la situación política y social, ni en el análisis de la formación de la UE ni en el análisis de la estructura productiva española. Si bien esto puede ser una licencia excesiva, bajo nuestro planteamiento, toda acción política en el largo plazo tiene una fundamentación económica por lo que la mejor forma de comprender la situación político-social de un país es hundir el análisis en la estructura económica. Esto, por supuesto, no deja de ser una variable proxy sujeta a limitaciones e imperfecciones, que aquí asumimos. Por último, la tercera limitación a la que nos enfrentamos es la concentración en Alemania como país referencia para las comparativas. Si bien desde nuestro enfoque se plantea una división entre centro y periferia, esta división presenta unos bordes muy difusos según qué parámetros se vayan a utilizar. Así, por ejemplo, Italia comparte muchas características con otros países periféricos como Grecia, España o Portugal, pero también presenta peculiaridades que impiden definir a la perfección si Italia es un país periférico, o no. Del mismo modo, aunque Alemania es sin duda el gran eje sobre el que se sitúan satelizados el resto de países de lo que podríamos denominar como centro, ni Alemania es el centro por sí sola, ni tampoco se la puede catalogar como país central en todos y cada uno de los aspectos (aunque sí en su amplia mayoría). Es por esto que consideramos esto una limitación pero que, por su alcance y dimensión, podríamos denominarla como una limitación menor.

Marco contextual

El euro está en crisis. Desde que se puso en marcha el primer rescate a Grecia en 2010 muchos han sido los países que de un modo u otro han requerido ayuda financiera (European Stability Mechanism, 2012). A Grecia se le añadieron pronto Irlanda, Portugal y España. Además de esto, Italia también se sumó a las turbulencias financieras teniendo incluso que recurrir a un adelanto de elecciones y al compromiso de una política de fuerte austeridad del mismo modo que todos los países que

aceptaron algún tipo de préstamo a través del Mecanismo Europeo de Estabilidad (ESM) o del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (EFSF). Austeridad que algunos autores no han dudado en denominar como de «ajuste fondomonetarista» (Arrizabalo Montoro, 2014), similar al sufrido por los países de América Latina durante la crisis de la deuda de los 80 y la mayoría de los países de África y Asia -especialmente los que se desligaron del bloque soviético tras su colapso-.

A pesar de que las causas que propiciaron el endeudamiento público pueden ser discutidas, centrándose en aspectos como la distribución, tal y como hace Onaran (2010) o Stockhammer (2010), lo cierto es que los Estados mencionados, por un motivo u otro, tuvieron que afrontar fuertes dificultades de financiación en los mercados internacionales. En opinión de De Grauwe, por ejemplo, el principal problema no reside en la deuda pública sino en los incrementos sistemáticos de la deuda privada (De Grauwe, 2010). En este mismo sentido, pero con una perspectiva más amplia y de clase se inscriben Vasapollo et al. (2014). Desde otra perspectiva, el motivo principal de la crisis de la deuda en Europa suele ser atribuido por los economistas de corte convencional a los desequilibrios sobre el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, cuyo no cumplimiento habría dado lugar a una serie de degeneraciones financieras que culminarían en los problemas de la deuda pública como señalan Flassbeck y Lapavitsas (2013), Hellwig (2011) o Lapavitsas et. al (2010a).

Elevadas primas de riesgo encarecían fuertemente las posibilidades de financiación de los déficits gubernamentales y colocaban las cuentas públicas de estos países en un serio apuro financiero. Del mismo modo, la rápida transmisión del pánico y de la desconfianza de un país a otro contribuyó a que progresivamente fuese surgiendo el debate acerca de las bases de la construcción de la Unión Monetaria Europea y de su futuro más inmediato. La llamada crisis de la deuda encendió las alarmas de muchos y se comenzó a vislumbrar un escenario no previsto hace una década: la ruptura de la moneda única (Lapavitsas et al., 2011).

En este sentido, con el objetivo de paliar la precaria situación de los países de la zona euro, se proponen tres grandes grupos de actuaciones. La primera de ellas, y más radical, es la salida del euro por parte de la periferia europea bajo diversas formulaciones, generalmente a través de nuevas integraciones económicas con los países mediterráneos (Vasapollo et al., 2014) o mediante la recuperación del Plan Keynes como base para esa nueva integración (Barredo Zuriarrain et al., 2014). La segunda vía, que caracterizaríamos como reformista, plantea una profundización de las relaciones

institucionales dentro de la Unión a través de una mayor consolidación fiscal y bancaria en Europa (Aglietta y Brand, 2013; Blundell-Wignall, 2012) o la utilización del Plan Keynes como modelo para una refundación de las relaciones comerciales en Europa (Whyman, 2014). En definitiva, como decimos, una vía de reforma profunda de las bases de la Unión. La última alternativa se basa en seguir con la senda de ajuste estructural mediante reducciones del déficit público y de la deuda como motor de crecimiento (Reinhart y Rogoff, 2010). Esta última puede ser caracterizada como la más conservadora y continuista. E incluso ha habido quien ha sugerido una mezcla de recetas reformistas y de ajuste en una suma ecláctica como la propuesta por Lane (2012).

Con este escenario de fondo nos parece relevante ilustrar a lo largo de la presente tesina cuáles son los fundamentos en los que se basa y opera la Unión Monetaria Europea (UME) y cómo estos han afectado específicamente a la economía española de cara a responder ante los debates que se están generando. La conveniencia del análisis y de las posteriores conclusiones que podamos extraer revisten de mayor importancia en tanto en cuanto las posibilidades de cambio –o mantenimiento- de la estructura monetaria se han alterado. El euro está hoy día sometido a debate.

A esa tarea, la de contribuir al debate a través de la parte analítica y de diagnosis, dedicaremos nuestros esfuerzos a lo largo de este trabajo.

PARTE I. La teoría de la Unión Monetaria y su formación en Europa

Capítulo 1. El proceso de construcción de la Unión Monetaria Europea

El proceso de construcción europeo ha pasado por diferentes estadios y todos ellos están plagados de problemas o resistencias. Desde la CECA y el EURATOM, lo que hoy conocemos como Unión Europea ha tenido que enfrentarse a los retos que planteaba cada paso nuevo en el avance hacia la integración económica.

Estos retos no operaban exclusivamente dentro del orden europeo ni tampoco tenían un exclusivo cariz económico. Así, la competencia económica con Estados Unidos y Japón, o la reunificación alemana, sin duda alguna componen buena parte del imaginario colectivo de lo europeo. Del mismo modo, las contingencias creadas a partir del colapso de Bretton Woods forzaron a la actual Unión Europea a transitar por caminos que estaban sujetos a importantes contradicciones y que nosotros trataremos de poner de relieve.

La integración monetaria europea dentro del marco de Bretton Woods

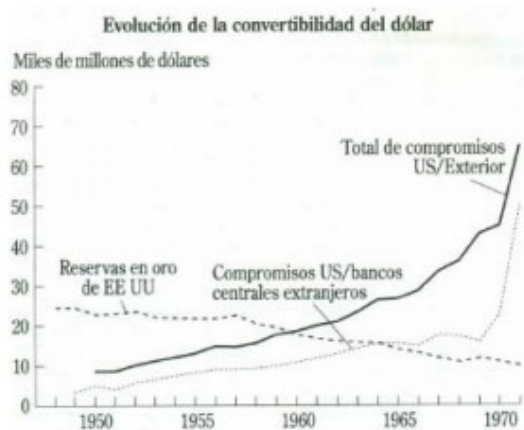
Para comprender en conjunto la arquitectura final de la Unión conviene conocer cuáles fueron las claves iniciales desde su creación y más específicamente desde la ruptura de Bretton Woods en 1973².

Previamente, durante el funcionamiento del sistema de Bretton Woods, los países mantenían, de acuerdo con el Plan White, una convertibilidad permanente entre el oro y el dólar, lo cual suponía un sistema de tipo de cambio fijo. En concreto, éste se ubicaba en 35 \$ por onza de oro, actuando el dólar como referencia para el resto de los países, debiendo mantener su precio (o tipo de cambio) estable con

²A pesar de que el sistema quiebra oficialmente en 1973, ya en 1968 se había establecido un doble mercado del dólar y se había extendido la desconfianza, hasta el punto en que Nixon declara la no convertibilidad del oro en dólar en 1971, siendo este hecho, de facto, el fin del sistema de Bretton Woods.

respecto a este. Además, se permitía la fluctuación de la moneda nacional, frente al dólar, en una banda de más menos el 1%.

Las condiciones para que el sistema de Bretton Woods funcionase eran simples pero, a su vez, inestables: Estados Unidos se debía comprometer a no aumentar su oferta monetaria por encima de esa paridad con la cantidad de oro disponible en sus reservas. El mandato dependía exclusivamente de EEUU, y dado que la fortaleza del resto de Estados que componían el Sistema Monetario Internacional era bastante reducida, las oscilaciones de tipo de cambio eran difícilmente alterables. Sin embargo, tal y como podemos comprobar en el gráfico que mostramos más abajo, extraído de Lelart (1996), Estados Unidos fue incapaz de mantener la paridad entre sus obligaciones de pago y la cantidad de reservas de oro disponibles, provocando que el tipo de cambio dólar-oro se mantuviese irrealmente constante.



Fuentes: FMI, *International Financial Statistics*, suplemento 1972, pp. 2-3, Y suplemento 1979, pp. 192-193.

En 1969 y con la vista puesta en la inestabilidad del sistema de Bretton Woods que ya había creado un doble mercado de cambio oro-dólar, los Estados que componían la Comunidad Económica Europea (CEE; compuesta por Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo) aprueban lo que se denominó como Plan Barre, cuyo nombre toma del vicepresidente de la Comisión Europea, Raymond Barre. El plan, básicamente, consistía en la implantación de un mecanismo progresivo mediante el cual los países de la CEE se comprometían a profundizar su relación en aras de conseguir el establecimiento de una Unión Económica y Monetaria (Comisión Europea, 2007).

Para ello el Plan Barre «proponía una serie de medidas, entre las que destacan: Primero, el

establecimiento de facilidades de crédito a corto plazo de carácter inmediato e incondicional para aquellos Estados miembros que experimentaran dificultades de balanza de pagos; segundo, el establecimiento de facilidades de crédito a medio plazo de carácter condicional para los Estados miembros con dificultades de carácter persistente en sus balanzas de pagos; tercero, alcanzar un acuerdo entre los Estados miembros en relación con las tasas futuras de crecimiento de sus economías; cuarto, realizar una coordinación de los planes económicos a medio plazo a través de un sistema de consultas entre los diferentes Estados miembros» (Pi Anguita, 1997: 11).

A pesar de que la CEE antes del tratado de Roma de 1957 y después ya mantenía una cierta preocupación monetaria común no es hasta 1968 momento en el que se produce una fuerte devaluación del franco francés cuando se comienzan a elaborar planes específicos de cara a la constitución de una unión monetaria (Pérez Bustamante y Wrana, 1999: 9). Esto indica que el relato sobre la unión política está supeditado a las necesidades económicas y que los avances en cualquier fase de integración política van a remolque de las coyunturas económicas.

Tras el primer Plan Barre de 1969, se elabora un año después, en 1970, un segundo Plan Barre, que lo desarrollaba, y otro posterior denominado informe Werner. Estos documentos, el segundo Plan Barre y el informe Werner, trazaban una hoja de ruta mediante la cual se planificaba la creación de la Unión Monetaria por etapas. De hecho, el título del informe Werner era «Informe Preliminar sobre la Realización por Etapas de la Unión Económica y Monetaria en el seno de la Comunidad».

Estas etapas tuvieron que lidiar con las posiciones monetaristas y economicistas de los diferentes países, siendo Francia, Bélgica y Luxemburgo los que entendían que la mejora de posiciones monetarias llevaría a mejoras en la economía real y Alemania y Países Bajos los que entendían que primeramente era necesario una cierta armonización en la economía de todos los países a los que afectase la Unión Monetaria (Pérez Bustamante y Wrana, 1999). Así, el informe Werner establece que «la unificación económica y monetaria de la Comunidad será progresiva e irreversible, avanzándose paralela y simultáneamente en los campos monetario y económico» (Molina Requena, 1982:83). De este modo, el informe Werner intentaba dejar satisfechos tanto a unos como a otros.

No hay que olvidar que los Planes Barre y Werner se proponían en un momento en el que la teoría económica dominante era la keynesiana donde el papel de los Estados en materia económica era muy importante. Así, como se puede deducir de las palabras del Plan Barre I, la coordinación política

entre Estados era un elemento fundamental.

A pesar de lo interesante que podría ser discutir acerca de las medidas contenidas en los Planes Barre I y Barre II y en el informe Werner, lo cierto es que su puesta en marcha estaba muy condicionada por la existencia del tipo de cambio fijo que imponía el sistema de Bretton Woods. Sin embargo, una vez el sistema de Bretton Woods colapsa, la construcción económica y monetaria europea se encuentra con un importante shock que se avivó con la crisis de los setenta –agravada a su vez por la ruptura de Bretton Woods-.

En concreto, los acuerdos del Informe Werner que se llegaron a aprobar antes del colapso de Bretton Woods fueron tres: la cooperación para intensificar la coordinación de políticas monetarias; un tipo específico de facilidades de crédito entre Estados para tres y cinco años; y el establecimiento de bandas de fluctuación entre las monedas de los seis de la CEE en torno al más menos 0,60%, restringiendo aún más los acuerdos de Bretton Woods (Pi Anguita, 1997: 16).

Sin embargo, en agosto de 1971 el Presidente Nixon declaró el fin de la convertibilidad del dólar en oro y proclamó la libre flotación de las monedas dentro de unas bandas del más menos 2,5% frente al dólar (es decir, un punto y medio más que durante el periodo de vigencia de Bretton Woods), y, en consecuencia, del más menos 4,5% para las monedas no-dólar. Esto suponía que las monedas de la CEE podrían oscilar, entre sí, en márgenes del 9%. Así pues, los países de la Comunidad Económica Europea, en los acuerdos de Basilea de 1972, decidieron estrechar los límites de fluctuación entre las monedas para tender a una cierta convergencia monetaria (Molina Requena, 1982: 102). Finalmente esas bandas europeas de fluctuación común serían del más menos 2,25% dando lugar a lo que se le denominó la “Serpiente en el túnel”, un mecanismo mediante el cual las instituciones monetarias de la Comunidad deberían controlar sus monedas tanto en referencia al dólar –que, a pesar de su inconvertibilidad seguía siendo moneda de reserva internacional- como en referencia a las propias monedas de la Comunidad.

Finalmente, la salida de Gran Bretaña del marco de referencia frente al dólar en 1972 y una segunda devaluación del dólar en 1973 provocó el fin del “túnel”, llevando a los países de la CEE a una flotación conjunta pero sin tener como referencia el dólar.

La era del tipo fijo de cambio había terminado.

La fluctuación del tipo de cambio y la necesidad del mercado único

La serpiente fuera del túnel

Con la quiebra de Bretton Woods se iniciaba lo que algunos autores como Aglietta han denominado el fin del orden monetario (Aglietta, 2002). Sin embargo, los planes iniciados por los países de la Comunidad Económica Europea de lograr una mayor integración económica no se vieron detenidos, aunque sí ralentizados. Es más, en la cumbre de París de octubre de 1972 –más de un año después del fin de la convertibilidad del dólar en oro- los países de la CEE firmaron una declaración solemne en la que reafirmaban su voluntad de constituir una Unión Económica y Monetaria (Pérez Bustamante y Wrana, 1999: 22).

En cualquier caso, la realidad es que la Unión Económica y Monetaria era una necesidad para la CEE.

De acuerdo con el clásico trilema en el que se basa el modelo de Mundell-Fleming no es posible armonizar tres tipos de objetivos a la vez: tipos de cambio fijos, libertad de capital y autonomía monetaria (De Grauwe, 1994). La CEE había apostado claramente por la libertad de capital desde el Tratado de Roma, los tipos de cambio se mantenían libres, aunque forzados a unas inestables líneas de fluctuación lo que en la práctica los convertía en semi-fijos, y, además, se pretendía una cierta autonomía monetaria.

Esto provocó una constante ida y venida de los tipos de cambio de los países de la CEE –muy especialmente por parte de Gran Bretaña, Irlanda, Francia e Italia- (Pi Anguita, 1997: 19). La amplitud real de la banda de fluctuación determinaba así mismo la autonomía de la política monetaria, y viceversa. A más amplitud en la línea de fluctuación, mayor autonomía monetaria.

Dado que la crisis provocada por el alza del precio del petróleo obligó a los países a hacer un uso cada vez mayor de su política monetaria para intentar amortiguar los shocks de oferta, las bandas de fluctuación estaban sometidas a un recurrente cuestionamiento por parte de los países cuyos compromisos monetarios eran cada vez menos creíbles.

Además, nos gustaría resaltar el hecho de que, como señala Eichengreen, «algunos responsables europeos de la política económica, al no haber tenido la libertad necesaria para ensayar iniciativas monetarias expansivas en el sistema de Bretton Woods, no se daban cuenta de que los intentos de utilizar decididamente la política monetaria, sobre todo en una situación de presupuestos desequilibrados, podían estimular la inflación en lugar de la producción y el empleo. Dada la aversión de Alemania a la inflación, el resultado fue una falta de cohesión de la política económica» (Eichengreen, 2000: 224).

De esta forma, observamos cómo el cuestionamiento de las bandas de fluctuación no sólo se debía a quienes actuaron a través de la política monetaria sino que también se debía a quienes se enrocaron en no usar una política monetaria expansiva anclando los tipos de cambio.

La historia de la construcción monetaria en Europa dividía desde sus inicios más que unía debido a las diferentes posiciones político-económicas de cada cual.

Para observar el fracaso de la serpiente monetaria europea de 1973 a 1979 basta con echar una ojeada a los frecuentes cambios en su composición que resumimos en la siguiente tabla.

TABLA 1. Sucesos notables durante la Serpiente Monetaria europea (1973-1979)

Año	Sucesos
1973	Revaluación del marco alemán del 3%; revaluación del marco alemán 5,5%; revaluación del florín holandés 5%; revaluación de la corona noruega 5%.
1974	Retirada del sistema de Francia
1975	Entrada en el sistema de Francia
1976	Retirada del sistema de Francia; realineamiento de Fráncfort (devaluación conjunta de la corona danesa, el florín holandés, el franco belga y las coronas noruega y sueca)
1977	Devaluación de la corona sueca 6%; devaluación de la corona danesa y noruega 3%; retirada de Suecia del sistema; la corona danesa y la noruega vuelven a devaluarse un 5%
1978	La corona noruega se devalúa un 4%; revaluación del marco alemán en un 4%; revaluación del florín holandés y del franco belga de un 2%; Noruega anuncia su intención de retirarse del sistema

Fuente: (Gros y Thygesen, 1991: 17)

Así, en 1979 el sistema queda completamente roto. Como ya hemos apuntado más arriba, la necesidad de tipos de cambio más o menos estables entre sí era *conditio sine qua non* para el mantenimiento de un funcionamiento adecuado del Mercado Común que permitiese una cierta estabilidad de precios.

Además, tal y como señala Ahijado Quintillán «alguna literatura mantiene que la *serpiente* desempeñaba un papel de escudo protector de la competitividad de la industria alemana, en un período en que el dólar norteamericano estaba muy bajo [...] con posibilidad de arrastrar con él al franco francés, la libra esterlina y la lira italiana, divisas éstas de países socios pero también competidores del país germano» (Ahijado Quintillán, 1998: 47).

El Sistema Monetario Europeo

Tomando esta hipótesis como cierta, el hecho de que a todos –aunque especialmente a unos- les convenía una cierta estabilidad monetaria, lo cierto es que esta estabilidad estaba más que cuestionada en el sistema de serpiente monetaria europea.

Su quiebra de facto abría la posibilidad de un nuevo diseño menos ad hoc –como fue la serpiente en el túnel, y su heredera, la serpiente fuera del túnel- y permitía un debate más sosegado sobre una nueva construcción monetaria que mantuviese una cierta estabilidad dentro de los países miembro de la CEE. Este debate fraguó en 1979 en lo que se denominó Sistema Monetario Europeo (SME).

El SME consistía en la creación de un espacio de tipos fijos pero ajustables entorno a una moneda que actuaría como unidad de cuenta, el ECU, compuesta por ponderaciones de las monedas pertenecientes al SME. A esto se le denominó Mecanismo de Tipo de Cambio (MTC).

El MTC contiene cinco elementos clave: el propio ECU, los tipos de cambio centrales bilaterales, los bilaterales de mercado, el tipo de cambio central del ECU y su tipo de mercado (Pi Anguita, 1997: 30). Así, las monedas participaban de una cesta común mediante un sistema de pesos relativos y precios fijados por las autoridades centrales, donde debían mantener una paridad del más menos 2,25% entre sí –salvo la lira italiana, que se le permitió una oscilación del más menos 6%-.

El MTC, en el marco del Sistema Monetario Europeo suponía un cambio importante respecto a la serpiente monetaria ya que la defensa de los tipos de cambio no debería hacerse moneda a moneda, sino fundamentalmente moneda-ECU que no era sino una media ponderada de monedas europeas, lo que convertía al ECU en una medida más realista de la situación general de la CEE.

A pesar de que esto, en un primer lugar, podría ser un freno al seguidismo que imponía el marco alemán en la serpiente monetaria, lo cierto es que el diseño de esa cesta de monedas otorgaba al marco un peso lo suficientemente grande (entre el 30 y el 35%) como para ser decisivo en la evolución de los tipos de cambio en una doble vertiente: vía moneda a moneda (tipos bilaterales) y vía moneda-ECU.

Además, el ECU pretendía tener una triple utilidad como moneda para servir como unidad de cuenta, depósito de valor y medio de pago. Salvo la primera de sus funciones, el ECU era incapaz de cumplir con ninguna de las otras por varios motivos. En primer lugar, el ECU, emitido por el FECOM (Fondo Europeo de Cooperación Monetaria), no representaba un medio de cambio válido debido a su inexistencia física y a su incapacidad de actuar como saldador de deudas. En segundo lugar, el ECU no pudo desplegar sus capacidades como depósito de valor debido a los elevados costes de transacción que originaban su composición en forma de múltiples monedas (Ahijado Quintillán, 1998: 50).

Así pues, observamos como la vertiente puramente monetaria, el ECU, nacía con importantes hándicaps de cara a un uso de este como moneda central de referencia. Además, desde el punto de vista del establecimiento de paridades de cambio, el ECU también demostraba estar diseñado con una mayor sofisticación que las serpientes monetarias pero manteniendo la dependencia del resto de monedas a la situación del Deutsche Mark, lo que en rigor, convertía al SME en una zona marco al estilo del dólar en Bretton Woods (Eichengreen, 2000: 230).

El otro pie en el que se asienta el SME es precisamente el órgano emisor de ECUs, el FECOM³. El FECOM, que se creó en 1964, estaba compuesto por los el consejo de gobernadores de los Bancos Centrales pertenecientes al Mecanismo de Tipo de Cambio y, por ende, del SME. Este FECOM era el encargado de nivelar la cantidad de ECUs puestos en circulación. De acuerdo con el modelo simple de Krugman, el papel del FECOM era el de actuar como un Banco Central para todo el SME que, por su diseño institucional, se correspondía con los intereses de la moneda fuerte –el marco- y que otorgaba

³ Prescindimos aquí de realizar un análisis de los mecanismos de funcionamiento del FECOM a través del mercado interbancario y de las facilidades de crédito.

prevalencia a las decisiones de política de Alemania (Krugman, 1999: 159).

De este modo el marco se convertía en la verdadera moneda de referencia –cuyo anclaje antiinflacionista era usado como apoyo por el resto de países- y, además, el Bundesbank se convertía en el principal rector de política monetaria para todos los países miembro del SME.

En la misma línea se muestran Fernández Lis y Santillán al señalar cómo el diseño institucional teórico del SME era multilateral -en tanto que el ECU se fijaba en base a una canasta de monedas- y simétrico -ya que tanto las monedas débiles como las fuertes debían intervenir- pero que, en la práctica, derivó en un sistema de fijación de política cambiaria en función de la posición bilateral frente al marco -bilateralidad- y asimetría derivada de la presunción de culpabilidad de inestabilidad sobre la moneda débil (Fernández de Lis y Santillán, 1995: 13).

Sin embargo, hasta 1992, esta configuración anti-teórica del SME, no influyó en exceso pudiéndose conseguir ciertos niveles de convergencia entre las monedas sujetas al Sistema. En puridad, el SME funcionaba de facto como el sistema de serpientes monetarias debido al anclaje del marco, pero con dos salvedades que le permitieron mantenerse en el tiempo de forma más prolongada que éste: la cooperación monetaria, especialmente a partir de 1983, y la ausencia de shocks externos (Ahijado Quintillán, 1998).

Los bancos centrales habían incrementado su colaboración entre sí en un grado muy superior al de las serpientes, logrando mecanismos de facilitación del crédito a muy corto plazo y a medio plazo, especialmente a países con dificultades por balanzas de pagos (González y Mascarenas, 1993).

Además, la ausencia de crisis monetarias fuertes permitía que el sistema caminase sin excesivos altibajos. En otras palabras: del mismo modo que los años 70 constituían un camino tortuoso para cualquier tipo de integración monetaria, la paz relativa de los años 80 era adecuada, incluso, para proyectos de menor complejidad técnica. Incluso el sistema fue capaz de absorber a países como España, con altas tasas de paro, de inflación y monedas de baja credibilidad sin excesivos esfuerzos.

Sin embargo, cuando Alemania acomete su reunificación, el Sistema se tambalea por primera vez. El esfuerzo monetario y fiscal alemán provocó las primeras dudas sobre su capacidad de actuar como moneda fuerte y se empezó a vislumbrar la falsa teórica simetría y multilateralidad del SME.

Poco después, ataques especulativos contra las monedas provocaron la ruptura de facto del SME. Las bandas de fluctuación de las monedas fueron elevadas del más menos 2,25% al 15% e incluso en algunos casos al 30%. Gran Bretaña, Italia y otros abandonaron prematuramente el SME por ser incapaces de sostener las bandas de fluctuación con respecto al ECU.

Para algunos, como Vázquez Vicente, si bien la especulación fue el detonante fundamental de la crisis monetaria, se acusa a una insuficiente cooperación monetaria de los países miembro del SME a la hora de coordinar políticas como principio causante (Vázquez Vicente, 2004).

Es decir, a pesar de que el SME tenía un planteamiento multilateral y simétrico, lo cierto es que dicho funcionamiento era operativo en realidad en tanto en cuanto las políticas nacionales no se viesan excesivamente en apuros. Y como ya hemos señalado más arriba, ni siquiera era su funcionamiento ordinario.

Con la ruptura del SME, y con márgenes de flotación del más menos 30%, la situación ordinaria era pues, de libre flotación. El Mercado Único, sin moneda única o sistemas de divisas estables carecía de potencialidad y virtualidad debido a los fuertes costes de transacción a los que se enfrentaría.

Con este panorama de posible quiebra del Mercado Único, se puso en marcha, casi a la desesperada, un intento por resucitar el SME o avanzar hacia una definitiva unión monetaria. Esta sería ya la tercera vez que el centro europeo debía imponer su programa si pretendía mantener el proyecto de integración europeo que tan buenos resultados económicos le había venido dando.

Conclusiones preliminares

De lo que aquí se ha tratado de mostrar hasta ahora ha sido una historia convencional resumida de la construcción europea hasta el Tratado de Maastricht. En este pequeño repaso hemos señalado cómo la actual Unión Europea lleva intentando formar una unión monetaria desde la caída de Bretton Woods y cómo esta unión monetaria se ha encontrado con constantes contradicciones y fallas que han roto el sistema en marcha y han obligado la construcción de una nueva forma de integración económica y monetaria.

Nuestro enfoque apenas ha discutido el discurso clásico que pone a la Unión Europea como la

culminación de un proyecto de hermanamiento entre países que comparten una herencia histórica común en un territorio concreto. Este proyecto pretende llevar a los países hacia una convergencia monetaria y real y a la intensificación de la competencia en el marco de la Unión.

Será el objetivo de las páginas que siguen demostrar que ese discurso esconde un plan de construcción europea dispuesto para los intereses del centro, que intensifica la división europea del trabajo y que, en suma, consolida un modelo de centro-periferia entre los pueblos de Europa.

Capítulo 2. La teoría de las Áreas Monetarias Óptimas y la Unión Monetaria Europea

La teoría de las Áreas Monetarias Óptimas

Una vez llegados a la quiebra técnica del Sistema Monetario Europeo que hemos relatado anteriormente, la situación a la que se enfrentaban los países europeos era, de un lado, aceptar la libre flotación y poner fin a un periodo de integración, un periodo de caminar hacia una estabilidad cambiaria que favoreciese el establecimiento de un mercado común o, por otro lado, reemprender la eterna lucha por establecer un área monetaria para el conjunto de la Unión.

Aquel era sin duda el momento para tomar una decisión con visos de durabilidad. Los experimentos fallidos se amontonaban -serpientes, tanto libres como en el túnel, y el Sistema Monetario Europeo-. Veinte años de integración con tres modelos monetarios diferentes y todos ellos fracasados por un motivo o por otro. Plantear un nuevo impulso a la integración era políticamente difícil de ser sostenido. Sin embargo el relato de la construcción europea dió un salto cuantitativo importante. Medidas desesperadas requieren de discursos políticos desesperados. Y a ello contribuyó el Informe Delors.

Este Informe, aprobado en 1989, tres años antes de los shocks que acabaron con el SME podía convertirse en un nuevo Informe Werner y quedar en el olvido. Sin embargo, como decíamos, medidas desesperadas requieren de discursos políticos desesperados. Así, el retorno al discurso de la unión de todos los europeos (Antuñano Maruri y Jordán Galduf, 1990) fue el caballo de Troya usado para insistir

en la necesidad de una Unión Económica y Monetaria. Más bien al contrario, la crisis del SME fue la chispa que prendió la mecha de lo contenido en el Informe Delors.

En esencia, el Informe propone la creación de una Unión Económica y Monetaria a través de tres etapas, en las que se pondría fin a cualquier impedimento a la circulación de bienes, servicios, personas y capitales dentro de la Unión, la constitución de una Reserva Federal Europea y la adopción de una moneda común (Delors, 1989). La solución a la crisis del Sistema Monetario Europeo era más integración monetaria.

Las razones políticas para la integración monetaria de ese nivel, como decíamos, se sostienen en la “voluntad” de los pueblos europeos en mantener e incrementar estructuras e instituciones europeas comunes mediante la transferencia de competencias de cara a una mayor unidad. Las razones económicas, por contra, se basan en unos supuestos beneficios achacables a cualquier tipo de unión monetaria. Sin embargo, la teoría de las áreas monetarias óptimas, que es ante todo una teoría convencional, recoge una serie de características que toda unión monetaria debería satisfacer para que la unión monetaria sea, como su nombre indica, óptima.

El modelo de Mundell

El precursor de las ideas que sostienen la teoría de las áreas monetarias óptimas (AMO) es Robert Mundell, autor junto con Fleming del famoso modelo de economía abierta Mundell-Fleming. En el artículo seminal *Una teoría de las áreas monetarias óptimas* (Mundell, 1961), se exponen las bases de lo que, para Mundell, era una zona monetaria óptima.

Las preocupaciones (y ocupaciones) de Mundell mucho tenían que ver con la situación del Mercado Común. De hecho, tal y como el propio Mundell, ya en 1961 exponía, una de sus preguntas era si «suponiendo que los países del Mercado Común continúen avanzando en sus planes para una unión económica, ¿deberían dejar que cada moneda nacional fluctúe o sería preferible un área monetaria única?» (Mundell, 1961: 658). Sin embargo, renglones más adelante, el economista canadiense veía la posibilidad de una moneda única como una quimera al señalar que «podría parecer al principio que se trata de una cuestión puramente académica, ya que por razones políticas parece muy poco probable que algún día se abandonen las monedas nacionales para adoptar otro sistema»

(Mundell, 1961: 658).

A pesar de esto, Mundell expone tres motivos por los cuales puede ser útil un estudio de las posibles áreas monetarias comunes: los crecientes procesos de integración y desintegración económicos mundiales; el coqueteo de algunos países grandes (Canadá) con tipos flexibles; y, por último, señalar algunas propiedades de las divisas que han sido minusvaloradas (íbid. 1961).

La intención de partida de Mundell, es precisamente ver cómo un sistema de tipos de cambio flexibles no es útil en cualquier caso, o al menos, no es tan útil como defienden otros como Friedman (Friedman, 1953).

Para ello, en el análisis de las áreas monetarias, Mundell, en su ya citado artículo, nos presenta un escenario en el que los supuestos, de entrada, son bastante heroicos: dos países o regiones, con pleno empleo, equilibrio en sus respectivas balanzas de pagos y rigidez en precios y salarios por parte de las autoridades. Además, se supone que el shock es exógeno y de demanda. Suponer pleno empleo y equilibrio en balanzas de pagos es pedirle mucho a la realidad para que se adapte al modelo. Sin embargo, a pesar de lo heroico de los supuestos, no disturba demasiado lo que el autor pretende señalar.

Continúa Mundell planteando varios sistemas dentro y fuera de un área monetaria común, con monedas nacionales o monedas únicas y con tipos de cambio fijos y flexibles. En cada caso, Mundell destaca la incapacidad de repartir justamente los costes y beneficios de un shock exógeno de demanda de una región o país sobre otra mediante el recurso exclusivo al tipo de cambio, ya fuesen estos sistemas de cambio flexibles o fijos.

Una de las cuestiones que plantea Mundell es que las zonas monetariamente óptimas no se determinan por sus límites geográficos (y, en la mayoría de los casos, monetarios) sino que su determinación tiende a ser regional y en base a una especialización productiva. Es decir, un sistema de tipos flexibles sólo sería realmente útil en una zona de fuerte homogeneidad productiva.

El supuesto implícito en la teoría de Mundell descansa en una perfecta movilidad de factores, especialmente el trabajo, pero sólo intra-región y no inter-región. Las AMO de Mundell son, por tanto, derivaciones de las teorías de comercio internacional clásicas y claramente inspiradas en el modelo

Heckscher-Ohlin.

La pieza clave de la arquitectura diseñada por Mundell es precisamente suponer shocks exógenos sobre países y no sobre productos al realizar su crítica a los tipos de cambios flexibles, lo que le permite llevar el análisis a la conclusión final que aporta Mundell: un área monetaria óptima es aquella en la que el tipo de cambio fijo dentro del área es eficiente ya que los desajustes en precios y empleo entre regiones del mismo área se pueden corregir sin recursos al tipo de cambio, toda vez que se mantiene un tipo de cambio flexible fuera de ella.

Esa es en esencia la “revolución” de Mundell en la disputa entre tipos flexibles y fijos: poner el ojo en qué condiciones deben darse para que el tipo de cambio fijo sea útil. Y estas son, básicamente, una alta movilidad del factor trabajo intraregional que absorba cualquier desajuste.

Las palabras de Mundell no deben obscurecer un hecho: cuando se habla de alta movilidad de trabajo, en realidad se está refiriendo a privar de trabajo a un colectivo que obtendrá trabajo en otro lugar con relativa facilidad aunque nada se dice de las condiciones de ese nuevo empleo ni por qué, en un mismo ramo de actividad, un determinado colectivo tendría que ser menos productivo que otro. De nuevo el shock externo de Mundell juega como comodín dejando en suspenso la respuesta a dicha pregunta.

Sin embargo, y al margen de consideraciones de este tipo -cuya relevancia requiere de un estudio mucho más detenido-, lo cierto es que la teoría de Mundell adolece de fallos de viabilidad bastante importantes. Así pues, trasladando la crítica a la teoría de Mundell que realiza Kenen, «si las regiones se definen por sus actividades, no por criterios geográficos o políticos, una perfecta movilidad interregional del trabajo exige una perfecta movilidad entre empleos. Y esto sólo se da cuando el factor trabajo es homogéneo (o cuando los empleos de las diferentes regiones del área monetaria requieren cualificaciones muy similares de los trabajadores que los ocupan). Por tanto, el enfoque de Mundell lleva a la triste constatación de que el área monetaria óptima siempre tiene que ser pequeña». (Kenen, 1994: 46) Esto, en la práctica, invalidaría la utilidad de la teoría de las AMO. Pasando, como decíamos antes, muy de puntillas sobre la cuestión de las transiciones en el empleo que ya han sido bastante criticadas por autores como Rodrik (2012).

Sin embargo, los trabajos de Mundell podrían tomarse en cuenta como valores normativos, es

decir, qué hay que hacer para conseguir el establecimiento de una AMO. El propio autor en su artículo señala las opiniones Meade y Scitovsky en la que esta dicotomía ya se plantea. De un lado evaluar si se cumplen los criterios para construir una AMO (Meade) o, por otro lado, comenzar a construir requisitos para avanzar en la búsqueda de una AMO para Europa (Scitovsky).

Sea como fuere, tal y como expone Bajo Rubio y Vergara Figueras «no cabe duda que la consecución efectiva del Mercado Único incrementará los incentivos a la movilidad de los trabajadores europeos, pero que no obstante su papel como mecanismo corrector de los desequilibrios regionales seguirá siendo limitado, a la vista de las importantes diferencias sociales y culturales que persistirán durante largo tiempo en Europa» (Bajo Rubio y Vergara Figueras, 1997: 21).

La apertura económica en McKinnon

Otro enfoque para la determinación de áreas monetarias óptimas está en poner el acento en la estructura del comercio internacional de los países que forman parte del área monetaria. Este hipótesis está apadrinada por McKinnon (1963).

En su artículo, McKinnon señala una división previamente hecha por Harrod (1963) entre bienes comerciables y no comerciables y a raíz de esto establece su división entre las estructuras importadoras y exportadoras de una sociedad. Para McKinnon, la clave está en valorar la apertura comercial de un conjunto de países y determinar si esta (la razón entre productos comercializables y producción nacional) es elevada o no. Si la apertura comercial de un conjunto de países es suficientemente elevada, el área monetaria que conformen estos países será óptima.

McKinnon define AMO como «un área monetaria única dentro de la cual la política monetaria y fiscal y unos tipos de cambio flexibles pueden utilizarse para alcanzar en el mayor grado posible tres objetivos (a veces en conflicto): 1) el mantenimiento del pleno empleo; 2) el mantenimiento del equilibrio en los pagos internacionales, y 3) el mantenimiento de un nivel medio de precios internos estables.» (McKinnon, 1963: 717).

Como vemos, el mecanismo de ajuste interno sería una combinación de políticas monetarias y fiscales y el ajuste externo sí que vendría dado por una utilización de los tipos de cambio flexibles

frente a terceros. Los objetivos que plantea McKinnon son los clásicos de cualquier manual de política económica. Estabilidad fiscal (vía empleo), monetaria (vía inflación) y comercial (vía balanza de pagos). Sin embargo, como él mismo afirma, «el cuadro analítico [para su intención] no existe, de modo que es necesario considerar un problema mucho más limitado y esperar que aclare algo el problema general» (McKinnon, 1963: 718).

Aunque es de valorar su sinceridad acerca de las potencialidades de su idea, lo cierto es que la intencionalidad de McKinnon es precisamente trasladar el mensaje de que cuanto más abierta sea una región, con más intensidad necesitará un tipo de cambio fijo a nivel interno y uno flexible a nivel externo. Así, la receta de McKinnon para Europa será la de incrementar el comercio intrarregional y el extrarregional de forma significativa como requisito previo a una unión monetaria. Muy especialmente, para McKinnon es la parte que el comercio extrarregional tiene como criterio para la adopción de una moneda única (o un sistema de tipos de cambio fijos entre monedas nacionales).

No cabe duda de que el mensaje de McKinnon caló hondo en las recetas y trayectorias políticas y económicas del área europea. Esta tendencia liberalizadora la señalaremos con más profundidad en nuestro análisis de la evolución comercial para España en la segunda parte del presente trabajo.

La visión ecléctica de Kenen: el acento en la producción

El último de los criterios que señalaremos para la creación de áreas monetarias óptimas viene dado por Peter Kenen. En su artículo ya citado, *la teoría de las áreas monetarias óptimas: una visión ecléctica* (Kenen, 1994), sostiene que un AMO se dará sí, y sólo sí, las economías que componen el área están lo suficientemente diversificadas industrialmente.

Este enfoque, que choca con la idea que trasladaba Mundell sobre áreas muy homogéneas en trabajo, plantea que ante un shock externo de demanda en algún sector, la economía de un país se verá poco afectada en tanto en cuanto ese sector tiene un peso relativo bajo dada la existencia de múltiples sectores no afectados. Esto es, en una economía cuyos sectores productivos son muchos, un shock en uno de ellos apenas tendrá importancia frente a países que concentren su producción en uno sólo de los sectores, por lo que el recurso a devaluaciones en el tipo de cambio están poco justificadas. Del mismo modo, si la economía está suficientemente diversificada, las perturbaciones negativas en un sector

serían canceladas por las positivas que generaría en otro.

Lo que Kenen viene a decir es que el AMO debe ser grande y diversificada. Llevando el caso al extremo, el mundo, en su conjunto, sería una buena AMO⁴. Sin embargo, Mundell, unos años antes, había especificado un lapidario y categórico «un área monetaria óptima no es el mundo entero» (Mundell, 1961: 660).

Tabla 2. Criterios para la constitución de un Área Monetaria Óptima		
Autores	Criterios	Mecanismo de Ajuste
Robert Mundell	Región productiva de homogeneidad en el trabajo.	Traslado de empleo de un sector a otro sin coste añadido debido a la homogeneidad.
Ronald McKinnon	Gran apertura comercial frente a terceros. Unificar estructuras productivas entre regiones.	Ajuste externo mediante uso de tipos de cambio flexibles y ajuste interno mediante el uso de política fiscal y monetaria.
Peter Kenen	Región similar en estructura productiva y diversificada.	Automático. Los shocks negativos de un sector aumentarían el empleo en otros sectores de la región.

Como vemos en el cuadro de más arriba, unificando los criterios de Mundell, McKinnon y Kenen podríamos señalar que un AMO cumple las siguientes características: una región suficientemente amplia aunque no todo el mundo, fuertemente abierta al comercio frente a terceros más que frente a sí misma y multisectorial pero de homogeneidad productiva.

Estos criterios son los criterios técnicos que presuponen una apuesta por la formación de Uniones Monetarias per se. Son, por así decirlo, criterios no sujetos a condicionalidades de tipo político o

⁴ De hecho Kenen, en sus conclusiones dice «Los países desarrollados quizá deberían adoptar el régimen de Bretton Woods acudiendo rara vez a alteraciones en los tipos de cambio» (Kenen, 1994: 55)

sociales. Se justifican en sí mismos y por sí mismos.

De esos criterios nosotros dividiríamos la materia en dos cuestiones diferentes: las fundamentales y las derivadas. De acuerdo con un marco de deducción lógico, en primer lugar se ubica la producción y en un segundo lugar, y derivado, el comercio. Es fundamental preguntarse qué se produce -siendo bastante accesorio el dónde-, cómo se produce y cómo se distribuye lo producido. Y en ese orden. Tal y como lo formuló Engels: «la economía política es, en su más amplio sentido, la ciencia de las leyes que rigen la producción y el intercambio de los medios materiales de vida en la sociedad humana. Producción e intercambio son dos funciones distintas. La producción puede tener lugar sin intercambio, pero el intercambio —precisamente porque no es sino intercambio de productos— no puede existir sin producción» (Engels, 2003: 139).

Por ello, si bien los criterios para el establecimiento de un AMO pueden ser complementarios y todos ellos deben darse, existe una clara jerarquía a la hora de evaluar si una determinada región es o no una zona con potencialidades para establecer un AMO. Por tanto, para nosotros, el primer criterio a tener en cuenta será siempre la esfera productiva.

En este sentido, el cuadro sacado de Bajo y Vergara (1997: 28) nos muestra un índice de similitud industrial diseñado por Krugman (1992)⁵. El rango de fechas tomado (1985-1990) nos permite comprobar en qué grado las industrias europeas estaban integradas y si, por tanto, era aconsejable o no el establecimiento de un área monetaria desde el punto de vista de su optimalidad. Para el cuadro mostrado, el valor 0 implicaría perfecta simetría de estructuras productivas y el valor 1 implicaría perfecta asimetría de estructuras productivas conforme al índice Krugman.

Como se puede apreciar en el cuadro que ofrecemos, existe claramente una división en dos áreas homogéneamente productivas dentro de los países miembros de la Unión -a pesar de que en el cálculo sólo se han tenido en cuenta cuatro países, incluyendo a Alemania-. De un lado, un área tendente a la optimalidad con Alemania y Francia, cuyas similitudes industriales son elevadas y, de otro lado, un posible área -a falta de cruzar datos entre los países en sí- entre Italia y España.

5 Que consiste en la comparación de sectores industriales del siguiente modo $K_i = \sum_{i=1}^n |S_{i1} - S_{i2}|$ donde S_{i1} es la proporción del empleo industrial en el sector i del país 1, que se toma como referencia, y S_{i2} es la proporción del empleo industrial en el país 2, que es el que se quiere comparar.

En esta primera ocasión observamos claramente una diferenciación productiva entre lo que denominamos centro y periferia europea.

Tabla 3. Índice de Especialización Industrial

ÍNDICES DE ESPECIALIZACIÓN INDUSTRIAL
(PAÍS DE REFERENCIA: ALEMANIA)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
España	0,456	0,478	0,483	0,500	0,489	0,481
Francia	0,220	0,216	0,216	0,213	0,212	0,212
Italia	0,434	0,461	0,464	0,469	0,468	0,467

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat: *National Accounts ESA*, 1992 (13 sectores).

Esta aproximación nos permite observar cómo la divergencia productiva entre Alemania e Italia y España sugeriría, de hecho, la no formación de una Unión Monetaria de acuerdo con los presupuestos convencionales. Sin embargo, sabemos que dicha Unión Monetaria finalmente se produjo. Esta peculiaridad, la de formar una Unión Monetaria que en lo sucesivo desarrollaría principios de análisis convencionales -como la obsesión inflacionaria- pero en cuya fundación contravino precisamente las recomendaciones que la teoría económica realizaba no es una cuestión menor. En ese sentido, parece conveniente albergar al menos la duda de cuáles fueron los motivos que empujaron a la creación de tal Unión Monetaria tan poco recomendada por la teoría convencional (Bayoumi y Eichengreen, 1994).

La idea de que Europa se movía a dos velocidades era evidente en el marco de una lira que fluctuaba a otro ritmo (igual que la peseta) y en el marco de las discusiones sobre Maastricht autores como Dornbush (1990) se apresuraron a señalar esta idea. No obstante, nada de eso importó.

El enfoque del coste-beneficio: un Área Monetaria no óptima

Poco después de las adopciones de Maastricht y de emprender la ruta hacia la unificación monetaria, un par de manuales de mucha difusión venían a resaltar los aspectos políticos de la adopción de una moneda única. En concreto, el objetivo era resaltar cuáles eran los costes y ventajas de adoptar una unión monetaria, independientemente de que dicha unión monetaria fuese óptima o no (Emerson et al., 1992). El foco, dada la imposibilidad técnica de justificar por la vía convencional la creación de un área monetaria, se ponía en una mezcla de aspectos políticos y comerciales que, si bien desde un plano teórico compartía muchas similitudes con los supuestos de Mundell o Kenen, se abstraían del aporte de estos autores para pasar muy de puntillas sobre el tema de la optimalidad.

En este sentido, nos gustaría señalar que a pesar de que no compartimos los criterios ni los supuestos en los que se basa la teoría de las AMO, tampoco nos parece un ejercicio intelectual suficiente el de, partiendo desde el mismo lugar ideológico, forzar las deducciones para justificar una serie de medidas políticas como es la adopción de una Unión Monetaria.

De este modo, la ola siguiente al tratamiento de las AMO fue el de los costes y beneficios de la integración regional y la aplicación de algunos principios de la denominada nueva geografía económica (Krugman, 1992).

El trabajo de Emerson et al. (1992) constituye sin duda uno de los pilares teóricos en los que se cimentó el discurso proeuropeísta (Ahijado Quintillán, 1998: 89). De hecho, el prefacio del libro está redactado por Jacques Delors y Henning Christophersen, presidente y vicepresidente respectivamente de la Comisión Europea. En esencia, se parte de un enfoque de análisis coste beneficio de la integración monetaria. El libro de De Grauwe (1994), de un análisis más amplio, viene a plantear que la teoría de las AMO tienen ciertas inexactitudes que invalidan o dificultan su análisis. A pesar de esto, De Grauwe muestra una clara tendencia política más que económica a la hora de justificar la construcción europea.

Así pues, De Grauwe señala una crítica fundamental a las AMO: el comercio europeo es intraindustrial, por lo que es poco probable un shock asimétrico entre países ya que se comercian coches alemanes en Francia y coches franceses en Alemania (De Grauwe, 1994: 42). Sin embargo el

argumento le dura poco a De Grauwe que se aplica a sí mismo la corrección al señalar que «el proceso de profundización en la integración comercial que se está dando en la CE puede tener un efecto ambiguo sobre la probabilidad de que los shocks tiendan a ser asimétricos entre países. No podemos rechazar la posibilidad de que en una Europa más integrada puedan darse shocks de demanda negativos que afecten sólo a un país, pues dicho país puede concentrar una gran parte de la industria afectada por el shock» (De Grauwe, 1994: 43).

Finalmente, en sus conclusiones, De Grauwe señala que, si bien el tipo de cambio -variable fundamental en la que se centran las AMO- es muy importante, hay otros mecanismos que permitirían ajustar la economía, a pesar de tener un coste más elevado por lo que su cesión debe ser interpretada como un coste, pero que dado el caso, quizá pudiese ser compensado por los beneficios de una Unión Monetaria (De Grauwe, 1994: 70 y 71).

No nos detendremos en analizar cuáles son los costes y beneficios concretos que De Grauwe comenta a la hora de constituir una Unión Monetaria. Sin embargo, es muy interesante observar qué camino marcan los costes que señala De Grauwe y qué camino siguen los beneficios. Como el propio autor resalta «mientras que los costes de una moneda común están estrechamente relacionados con la gestión *macroeconómica* de la economía, los beneficios se obtendrían principalmente en aspectos *microeconómicos*» (De Grauwe, 1994: 73). Lo que De Grauwe viene a decir es que los costes de los ajustes sin moneda propia vienen dados por ajustes de índole macroeconómica -como ajustes sobre el empleo, salarios, precios o déficits públicos- y los beneficios vendrían del lado del aumento de las condiciones óptimas de negocio empresarial.

Es decir, la unión monetaria, en general, obedece a la lógica de retirada paulatina del Estado (costes macroeconómicos) y favorecimiento de las condiciones de negocio de las empresas mediante la reducción de los costes de transacción o el aumento de la simetría de precios (Emerson et al., 1992, caps. 3 y 4). Tal es su carácter de clase y sin ambages se proclama. Si aceptamos el análisis coste-beneficio de la integración, como un enfrentamiento entre costes trabajadores y beneficios empresariales es evidente quién ha logrado imponer sus preferencias en la constitución o no de la Unión Monetaria.

Tal y como anuncia De Grauwe, «no es probable que la creación de una unión monetaria estimule de forma significativa el crecimiento económico. En general, estos efectos se han exagerado, pues los

argumentos teóricos para que una unión monetaria estimule el crecimiento económico son débiles y la evidencia empírica también es poco concluyente» (De Grauwe, 1994: 92).

La evidencia teórica -insistimos- convencional muestra claramente una opinión acerca de la constitución de un AMO en Europa. Los motivos para su creación escapan, por tanto, de los meramente económicos. Se apunta, de este modo, a una construcción europea formulada en términos de integración política, de hermanamiento de pueblos o de preferencias comunitarias al margen de la economía. Esta visión aséptica de la economía por parte de la ortodoxia teórica impide dibujar un perfil marcadamente de clase. La integración política en Europa no puede corresponderse con un desprecio por la vertiente económica, sino más bien al contrario, son las condiciones económicas las que propician o fuerzan la constitución de grandes acuerdos europeos. Además, este hermanamiento conseguidor de paz a través del comercio puede ser fácilmente refutado dado que las relaciones económicas entre Francia y Alemania previas a la Segunda Guerra Mundial eran bastante elevadas (Shamir, 1989: 119).

Tal y como diría Marx «al llegar a una fase determinada de desarrollo las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes o, lo que no es más que la expresión jurídica de esto, con las relaciones de propiedad dentro de las cuales se han desenvuelto hasta allí. De formas de desarrollo de las fuerzas productivas, estas relaciones se convierten en trabas suyas, y se abre así una época de revolución social. Al cambiar la base económica se transforma, más o menos rápidamente, toda la inmensa superestructura erigida sobre ella» (Marx, 2001, prefacio). Éste es el carácter de la construcción europea, una transformación más o menos rápida de una superestructura como consecuencia de los cambios que el neoliberalismo imponía a la economía europea.

Un Mercado Común para construir una moneda: El Acta Única Europea y el Tratado de Maastricht

A pesar de que algunos autores comentan el papel que el Tratado de Maastricht o Tratado de la Unión Europea (en adelante, TUE) supone esencialmente una respuesta política a la unificación alemana (Baun, 1995: 606), para nosotros, el TUE tiene una explicación fundamentalmente económica.

Como ya hemos tratado de señalar, la Comunidad Económica Europea llevaba tratando constituir sistemas de tipos de cambio fijos desde que el sistema de Bretton Woods mostró sus primeros síntomas de debilidad. La sustitución del patrón oro-dólar por otro, en el caso del SME, el ECU-marco, fue una obsesión a veces más declarada y a veces más taimada.

La importancia distintiva del TUE es, sin duda, la sujeción política que implicaba. Nos referimos aquí a la formalización de un proceso aparentemente imparable que reforzaba los compromisos alcanzados en el Acta Única Europea, verdadera herramienta de transformación económica. Por decirlo de alguna manera, el TUE es importante en tanto en cuanto le da cuerpo al Acta Única Europea, pero es allí donde se sientan las bases de la divergencia económica.

El Acta Única Europea

En 1986 se firma en La Haya y Luxemburgo el tratado cuyo nombre fue Acta Única Europea (en adelante, AUE) y que, grosso modo, consistía en la puesta en marcha de mecanismos concretos para la consecución de lo que se denominó Mercado Único Europeo. Si bien desde el Tratado de Roma ya se apuntaba a una constitución de un mercado común para Europa con libre tránsito de mercancías, servicios, capitales y personas, no fue hasta la firma del AUE cuando esta idea cobra vigor y cuerpo estableciendo incluso fechas tope para la culminación de dicho proceso.

En concreto, en su artículo 13, el AUE señala que «La Comunidad adoptará las medidas desitnadas a establecer progresivamente el mercado interior en el transcurso de un periodo que teminará el 31 de diciembre de 1992. [...] El mercado interior implicará un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantizada». Sin deslucir el fondo de lo que queremos transmitir, no deja de ser curiosa la posición que las mercancías ocupan en la redacción, situándolas en primer lugar de dicho mercado interior.

La configuración que establece el AUE es una aceleración de la unificación monetaria, haciéndola forzosa en la práctica. Si bien hasta el AUE la cooperación monetaria serviría para ampliar las capacidades de negocio y fortalecer el comercio intraeuropeo, con el AUE la unificación monetaria es una condición necesaria.

La inversión en los términos -de la unificación monetaria para potenciar el mercado común al mercado común para necesitar una moneda común (o una cierta unificación monetaria- fue, sin duda, el

impulso definitivo para la constitución de una moneda común en Europa. La lectura que nosotros hacemos de esa inversión es fundamentalmente económica y de clase.

La estrategia del capital, consistente en expandir sus capacidades de negocio, pasaban por la construcción de un espacio de mercado europeo. Este espacio, como hemos dicho, podría constituirse a través de una unificación monetaria sería que las sujeciones políticas nacionales impedían. Las luchas de clase a nivel nacional impedían o dificultaban que los gobiernos nacionales pudiesen renunciar tan decididamente a un recurso de ajuste blando como es el tipo de cambio. Las realineaciones constantes y las devaluaciones competitivas, muy especialmente de la periferia, suavizaban ajustes de tipo interno vía salarios mucho más conflictivos socialmente.

Por tanto, los gobiernos nacionales tenían fuertes incentivos para mantener bajo su poder una cierta discreción monetaria que les ayudase a ajustar la economía nacional. De este modo, el mercado único como consecuencia de una unificación monetaria tenía una potencialidad muy moderada, especialmente en épocas de grandes turbulencias económicas como la década de los setenta y de los ochenta.

Así, la estrategia más inteligente por parte del capital, que, insistimos, necesitaba ampliar su mercado, fue precisamente invertir los términos de la integración. Si una integración monetaria que dé lugar a una integración de tipo económico más decidida es aparentemente imposible, no parece descabellado forzar dicha integración monetaria mediante una integración económica aparentemente menos dolorosa para los gobiernos.

Con esto queremos explicitar un hecho doble: no hay mercado común sin moneda común (o paridades de tipo de cambio fijas) ni viceversa, y ambas son condiciones necesarias para aumentar la rentabilidad de las oligarquías productivas europeas.

El AUE, además, supone para nosotros la expresión decidida de una nueva forma de pensar Europa. Una forma neoliberal de pensarla (Arestis et al., 2001: 25). De esta forma, tal y como el AUE recoge en su artículo 16 la modificación del artículo 70 del Tratado de Roma en el que sustituye la necesidad de unanimidad para profundizar en la liberalización -sustituyéndola por mayoría cualificada- e introduce una cláusula de unanimidad, pero precisamente para «aquellas medidas que constituyan un retroceso en materia de liberalización de los movimientos de capitales». Como se ve, el reforzamiento a la liberalización es una de las claves en la formalización del mercado común.

El Tratado de la Unión Europea

Cuando el presidente de la Comisión Jacques Delors publica su informe en 1989, de las tres fases previstas en el Informe, la primera aún no se había culminado siquiera. La liberalización del mercado, de acuerdo con el AUE aprobado tres años antes era aún un proyecto más que una realidad. Ciertamente es que ya se había avanzado mucho en esa materia y el Informe Delors venía a exponer con claridad qué camino tenía la futura UE que recorrer. Una vez la unión económica estuviese avanzada, el siguiente paso sería la constitución de un Banco Central o Reserva Federal Europea y, por último, la adopción de una moneda única.

Más allá de las especificidades históricas acerca de cómo se impulsó el TUE, dejando de lado cuestiones relevantes como el euroescepticismo francés que aprobó por sólo un 51% el referéndum del TUE, el TUE significaba una especificación legal y política de lo contenido en el Informe Delors. La Unión Económica y Monetaria de tres fases nacía legalmente a través del TUE.

Por tanto, como bien señala Ahijado sería erróneo confundir las fases de Maastricht con las expuestas por Delors aunque indudablemente beban la una de la otra (Ahijado Quintillán, 1998: 83).

En nuestro análisis el TUE, en su parte estrictamente económica se puede desgajar en 2 bloques claves: de un lado, las consecuencias de adopción de una moneda única y de otro las condiciones para su adopción. De este modo, el TUE propone un sistema de Unión Económica y Monetaria pero no a cualquier precio. Esta cuestión está íntimamente ligada a la exigencia alemana de mantener una estabilidad de precios (Feldstein, 2011: 3). Así, las posibilidades de adoptar la senda monetaria unificada dependerán de la adecuación de los Estados Miembros de la UE a los denominados requisitos de Maastricht o Criterios de Convergencia recogidos en el artículo 121(1) del Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica modificado por el TUE.

Estos Criterios de Convergencia establecen que un Estado Miembro podrá adoptar la futura moneda común si: su inflación está en menos de 1.5% de diferencia con la media de aquellos tres países de menor inflación; sus finanzas públicas no exceden un 3% de déficit ni un 60% de deuda pública medido en relación con el PIB; el tipo de cambio debe mantenerse estable dentro del SME sin haber sufrido perturbaciones graves en los últimos dos años; el tipo de interés nominal a largo plazo se sitúa en como máximo un 2% de la media de los tres países con menor inflación de la Unión (Banco de España, 2004: 57 y 58).

El requisito de la deuda pública ha sido sin duda el más vulnerado, precisamente por la ambigüedad que el texto provee al señalar que su deuda pública se mueva en torno al 60% del PIB.

Este tipo de requisitos son de índole monetaria, mientras que hay otra serie de requisitos cuya adopción son *conditio sine qua non* para adoptar la moneda única y son los llamados estructurales que consisten fundamentalmente en la independencia política de la dirección de los Bancos Centrales nacionales.

Como se aprecia, los requisitos de convergencia para la constitución de la Unión Monetaria no pretenden ningún tipo de actuación sobre la economía real vía empleo u otros indicadores como podrían ser diversificación industrial tendentes a profundizar en la idea de Área Monetaria Óptima. Como se ve, los acuerdos de Maastricht tienen un enfoque de similitud de regiones en base al mantenimiento de unas condiciones económicas monetarias. De otra forma, podríamos decir que desde Maastricht poco importa cuál es la situación estructural de una determinada economía, sino más bien cómo está actualmente y cómo se tiene que mantener en el futuro. Huelga decir que este tipo de enfoque es miope con las inestabilidades internas de largo recorrido de una economía como puede ser una debilidad industrial permanente o una excesiva exposición hacia un tipo de mercado concreto.

De otro lado, además de despreciar las situaciones específicas de los países, el enfoque de Maastricht dificulta enormemente la adopción de medidas fiscales de amplio recorrido a través del déficit o de la deuda pública al limitar su uso. El papel de los Estados se limita así a la dinamización de la economía vía (des)regulación de mercados y simplificación de rigideces.

Esta condición de sujeción de los Estados a los criterios de Maastricht se intensifica una vez se aprueba el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) que incorpora sanciones a los países que incumplan dichos criterios (Banco de España, 2004: 74). Este Pacto supone, de facto, una autosujeción que los Estados se imponen para reducir su impacto en la economía y distorsionar lo menos posible el libre comercio. El PEC establece, mediante el “Procedimiento de Déficit Excesivo” la aplicación de correctivos sobre los Estados que incumplan los criterios de convergencia monetaria. Para ello, se establecen sanciones a los Estados y la posibilidad de imponer medidas de ajuste adicionales para reducir el déficit si este se prolonga en el tiempo o es de gran intensidad.

Tal y como señala Arestis et al. «mientras que los otros criterios tienen una clara base lógica para el establecimiento de una moneda única (en el sentido de que, siguiendo la introducción de una moneda única, habría un tipo de cambio fijo y una cierta igualdad en términos de inflación y de tipos de

cambio) no se puede decir lo mismo de los criterios de déficit público y de deuda gubernamental» (Arestis et al., 2001: 39). Así pues, es difícil comprender porqué se aboga por una contención de la deuda pública, y muy específicamente del déficit público si, manteniéndose el resto de condiciones, no tendría efecto en la fortaleza o debilidad de la futura moneda común. Este hecho refuerza aún más la clara tendencia neoliberal del proyecto europeo que se asienta tanto en la construcción de un espacio económico común como de la contención de las finanzas públicas en la economía.

El Banco Central Europeo: independencia e inflation targeting

El centro político que el TUE consagra para el manejo de la política monetaria es, paradójicamente, un elemento políticamente independiente de la Unión Europea. Tanto es así, que hasta el Tratado de Lisboa no fue considerado propiamente una institución europea en el sentido estricto de la norma. No obstante y, sin embargo, desde el TUE ha habido una aproximación del BCE a las instituciones comunitarias dadas sus funciones y potestades que le llevaban a operar en paralelo con otras instituciones comunitarias como la Comisión Europea (Martínez Dalmau, 2005: 58 y 59).

Tal y como señala González Ibán y Ahijado Quintillán, la innovación que el TUE supuso para la política monetaria era triple: de un lado, la introducción del constitucionalismo económico y, de otro y en conjunto, el importante número de países que pasarían a formar una Unión Monetaria y la integración de los Bancos Centrales nacionales en un único Banco Central emisor «responsable del diseño y ejecución de la política monetaria única para la zona euro» (González Ibán y Ahijado Quintillán, 1999: 43 y 44).

Su importancia, como segunda pata de la política económica, es por tanto crucial para comprender la arquitectura de la Unión Económica y Monetaria europea.

La arquitectura económica y monetaria europea: la prevalencia del BCE

La gestión del orden monetario europeo está, desde el TUE y los posteriores tratados que lo modifican, dividido paralelamente en dos grandes grupos a modo de círculos concéntricos. De un lado, se establece una parte técnica, coronada por el denominado Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) que integra al Eurosistema y en el centro de éste, se encuentra el BCE. La otra división se refiere al ámbito político con una institución general, el Ecofin, y con una informal integrada en el

Ecofin que es el Eurogrupo.

Desde el punto de vista técnico, el SEBC agrupa a todos los Bancos Centrales nacionales de la Unión Europea, sea su moneda o no, el euro y al Banco Central Europeo. El Eurosistema, por su parte, sólo integra a los Bancos Centrales nacionales cuya moneda se el euro y al BCE.

En el espacio político, el Ecofin es un órgano de decisión política en materia económica compuesto por los ministros y ministras de Hacienda y Finanzas de la Unión Europea, y el Eurogrupo es un órgano informal que agrupa exclusivamente a aquellos ministros y ministras de Hacienda y Finanzas cuyos países tienen el euro como moneda.

De este modo, hay una doble división entre sistemas técnicos y políticos y países cuya moneda es el euro y países cuya moneda no es el euro.

Debido a nuestra focalización en el ámbito monetario, y específicamente del euro, nuestro estudio dejará de lado la vertiente política -especialmente por la independencia del BCE que ya trataremos más adelante- y la parte no-euro, ocupándonos de la relación y funcionamiento del Eurosistema y del BCE.

La relación entre el Eurosistema y el BCE es una relación horizontal y jerárquica al mismo tiempo. De este modo, si bien la política monetaria se ejecuta de forma conjunta entre el BCE y los Bancos Centrales nacionales (horizontalidad), el diseño y fijación de objetivos de la política monetaria es determinada por el BCE que los Bancos Centrales nacionales se encargan de controlar en sus respectivos territorios nacionales (jerarquía) (Banco Central Europeo, 2011: 12 y 13).

Así, el papel de los Bancos Centrales nacionales en la política monetaria del euro consiste en actuar como correa de transmisión de las directrices que el BCE establece. Por decirlo de algún modo, los Bancos Centrales nacionales le aportan al BCE la red orgánica que necesita para su implantación a nivel nacional, del mismo modo que el Senado romano organizaba a sus procónsules a lo largo del imperio.

Dentro del Eurosistema, como hemos señalado, el BCE se erige como papel protagónico. A nivel orgánico, el BCE está compuesto por un Comité Ejecutivo, un Consejo de Gobierno y un Consejo General.

El Comité Ejecutivo, compuesto por seis miembros (el Presidente del BCE, un vice-presidente, y cuatro miembros más). Este Comité está designado por el Consejo Europeo que agrupa a los 28 jefes de Estado y de gobierno de la Unión Europea. Su función principal es la de organizar las reuniones del

Consejo de Gobierno, prepararlas y orientarlas.

El Consejo de Gobierno al se compone de los miembros del Comité Ejecutivo y los gobernadores de los Bancos Centrales nacionales de los países cuya moneda es el euro. Sus funciones son, entre otras: formular la política monetaria de la zona del euro. Esto incluye la adopción de decisiones relativas a los objetivos monetarios, los tipos de interés oficiales y el suministro de reservas en el Eurosistema, así como la adopción de las orientaciones necesarias para su aplicación⁶. Como se ve, el Consejo de Gobierno es una aparente duplicidad del propio Eurosistema, pues su composición es similar a la enunciada para la del Eurosistema. Esto se traduce en el reforzamiento de la idea que más arriba indicábamos: el BCE es el único director de la política monetaria en la Unión, más allá de los nombres que institucionalmente se hayan creado para instituciones de carácter puramente operativo.

La última parte de los componentes orgánicos del BCE es el Consejo General, el cuál es un órgano de transición de cara a la incorporación de todos los países miembros de la Unión al euro. Este órgano se compone del Comité Ejecutivo del BCE y los Gobernadores de los Bancos Centrales de todos los países de la Unión, cuya función principal es la coordinación de políticas monetarias entre los países con moneda propia y aquellos que sólo disponen del euro.

La independencia del Banco Central Europeo

A raíz de los desarrollos económicos de la moderna teoría del crecimiento económico y la macroeconomía neokeynesiana, la teoría de las expectativas racionales creada por Lucas (1972) y desarrollada por Sargent y Wallace (1975) y Barro y Gordon (1983) otorgaba una importancia vital a la fijación de normas claras y mantenidas en el tiempo por parte de las instituciones monetarias y fiscales. Esto llevaría a los agentes a actuar de forma eficiente. De este modo, la receta política que se proponía era desposeer a los Bancos Centrales de todo control y dirección política para evitar que en lugar de objetivos económicos estos fuesen dirigidos por objetivos políticos. Así, la teoría de las expectativas racionales daba una justificación teórica a la necesidad de expulsar a la política de los ámbitos de decisión monetarios y fiscales⁷.

La evidencia derivada de las crisis financieras y de los comportamientos erráticos de los agentes económicos han demostrado las limitaciones reales de la teoría de las expectativas racionales, habiendo

⁶ <http://www.ecb.europa.eu/ecb/orga/decisions/govc/html/index.es.html>

⁷ Estos últimos, por sus características íntimamente ligadas al proceso parlamentario, han dificultado su despolitización. No obstante, la última oleada de tecnócratas como Mario Monti parece haber puesto sobre la mesa de nuevo el debate.

autores que han llegado a denominarlas como teorías tóxicas por su fuerte impacto en la despolitización de la economía (Varoufakis, 2012: 36–37).

En este sentido, los Bancos Centrales nacionales dentro de la Unión, de acuerdo con el TUE y los tratados que lo desarrollan (Amsterdam, Niza y Lisboa), deben ser independientes de sus respectivos gobiernos. La independencia de los miembros del BCE comienza en el mismo instante en que son nombrados para el cargo. Si bien este nombramiento es realizado por los jefes de Estado y de Gobierno de los países de la Eurozona, la larga duración del mandato y su no renovación dificultan cualquier tipo de obligación debida de los miembros del BCE hacia sus electores.

Tal y como señala la web del BCE, «El BCE es totalmente independiente: ni él, ni los bancos centrales nacionales del Eurosistema, ni cualquier miembro de sus organismos decisorios pueden pedir o aceptar instrucciones de cualquier otra instancia»⁸. Así, sus decisiones escapan del control político centrándose exclusivamente (a priori) en cuestiones de índole económica.

Entre las prohibiciones expresas del BCE se encuentra la imposibilidad de monetizar la deuda nacional a través de su participación en el mercado primario de deuda soberana de los países de la Unión. De este modo, y especialmente en el transcurso de la crisis financiera de los Estados que siguió a los rescates bancarios y empresariales, bastantes voces han señalado la miopía de ese principio de funcionamiento del BCE (Candelon y Palm, 2010; De Grauwe, 2011).

Como vemos, esta cuestión de la independencia del BCE tiene un claro sesgo hacia la no injerencia de la política en el funcionamiento de la economía, es decir, de lo que es óptimo para el mercado. Esta cuestión, junto con el *inflation targeting*, constituye el núcleo central del funcionamiento del BCE. Ambas, tal y como señala Papadatos (2009), obedecen a un papel de clase muy claro en el juego económico, como veremos.

El inflation targeting

Tal y como señalábamos, la otra pata sobre la que se asienta el sistema del BCE es la fijación de un objetivo de inflación como fin de la política monetaria del BCE. Esta inflación-objetivo se sitúa en valores cercanos al 2% en el medio plazo. Otros sistemas de Bancos Centrales, como la Reserva Federal, poseen además objetivos adicionales como la tasa de empleo (Blenck et al., 2000), sin embargo para el BCE su política gira solamente sobre el eje del *inflation targeting*.

⁸ http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/ecb/index_es.htm

Este objetivo, el de la inflación-objetivo, fue perseguido durante las crisis del petróleo por los Bancos Centrales y aún continúa siendo la guía en varios sistemas como el europeo. Este hecho supone, tal y como explica Foley, que los «Bancos Centrales usaron la restricción del crédito para frustrar la fijación de los salarios monetarios o los precios del petróleo a niveles incompatibles con baja inflación. El resultado fue una caída de la inflación, un incremento de la tasa de plusvalía y un traslado de ésta desde el ámbito productivo hacia el financiero. Llamar a esta política monetaria “inflation targeting” obscurece su efecto sobre la plusvalía y la tasa de ganancia; por lo que sería más preciso describirla como “surplus value targeting” (o “plusvalía-objetivo”)» (Foley, 2004: 43) .

En esas breves líneas Foley deja claro cuál es el rol que el objetivo de la inflación cumple dentro del sistema económico. Su postura antiinflacionista es una postura favorable al capital, especialmente cuando deja de lado otras variables como el crecimiento económico, el volumen de deuda pública o el empleo.

Su teórica justificación como freno de las turbulencias económicas y, por ende, como garante de un continuo de crecimiento y reparto ha sido desmontado con el paso del tiempo y la repetición de crisis económicas -y especialmente financieras- en economías con una inflación baja y controlada tal y como muestra King (1999). Ni tampoco se puede asegurar que una baja inflación tenga una relación clara con un sistema de *inflation targeting* u otro alternativo (Arestis y Sawyer, 2003). Esto nos evidencia la poca utilidad efectiva del sistema tan estrecho que usa el BCE (un único objetivo de política monetaria). Más aún si, alineándonos con Shaikh (2000), hiciésemos una crítica a la interpretación que el BCE realiza -y toda la teoría convencional- de los determinantes de la inflación. En sus palabras, «la evidencia histórica confirma la idea de que la inflación no se asocia necesariamente, ni siquiera habitualmente, con el pleno empleo (efectivo)» (Shaikh, 2000: 24)

Capítulo 3. Conclusiones

La Unión Europea se ha construido de una forma concreta: la neoliberal. Y es una construcción coherente y tendente a su profundización en este sentido. Tal y como se ha mostrado a lo largo de esta extensa primera parte de nuestro trabajo, la Unión Europea se fundamenta en la necesidades de un Mercado Común en torno al cual se ha construido una arquitectura política ad hoc. Sus instituciones y sus tratados son una parte inseparable de dicha construcción de tipo neoliberal. No puede haber una Unión Europea sin el Euro ni un Euro sin una Unión Europea.

A pesar de que el relato que se ha trasladado es el de una Europa unida bajo el paraguas de la ilustración, la hermandad de los pueblos y los principios de las revoluciones burguesas de los siglos XVIII y XIX, lo cierto es que su conformación se corresponde con otros principios menos situados en la esfera de lo cultural o lo “europeo”. En concreto, la Unión Europea y sus antecedentes tienen una motivación más material: la apropiación del excedente por parte de las burguesías nacionales.

La búsqueda de beneficios en el ámbito productivo moviliza a las instituciones europeas hacia los diferentes estadios por los que ha transitado. La torpeza inicial en pleno shock monetario, la tensa calma de los primeros ochentas y la culminación del proyecto neoliberal en la década de los noventa y primeros dos mil. No puede entenderse una cooperación europea sino se habla de mercados y liberalizaciones. No puede entenderse la construcción de una identidad europea sin la búsqueda de la movilidad del trabajo en Europa. Todo ello con un objetivo, el aumento de la tasa de ganancia. Como hemos señalado, desligar a la UE del capitalismo en su fase neoliberal es un esfuerzo fútil.

La construcción neoliberal de Europa no puede corresponderse con objetivos más ambiciosos de política monetaria ni tampoco con una subordinación del BCE hacia las necesidades de los Estados. Esa, al menos, no es la dirección que la Unión ha tenido en mente en ninguna de sus etapas -ni en las dominadas por socialistas ni en las dominadas por populares y conservadores-.

No obstante, la inserción de cada uno de los Estados en la Unión se ha hecho de forma diferente, cada uno marcado por una historia y unas condiciones determinadas. Al estudio de esa inserción especial, que ha modificado el papel de cada Estado en la división internacional del trabajo, y que ha conformado una específica división europea del trabajo condicionada a las condiciones sociales y productivas de cada país, nos dedicaremos en la segunda parte de este trabajo, centrándonos en la economía española. Que la construcción europea se haya efectuado de un modo neoliberal no es óbice para que esta no haya favorecido o desplegado las capacidades de la economía española. Su estudio nos permitirá otorgarle a España un papel determinado en el entramado de la Unión y afrontar con más garantías el debate acerca de la continuidad, reforma o salida del Euro y de la Unión Europea.

PARTE II. La economía española en la Unión Europea

Para efectuar un estudio detallado de la situación de España dentro de la Unión Europea, es conveniente enfocar la cuestión desde una triple vertiente. De un lado, observaremos qué ha sucedido con la composición de la estructura productiva en España, centrándonos en el empleo y en su dimensión sectorial. Esta decisión no es arbitraria sino que está anclada en el espectro metodológico que seguimos en este trabajo. En palabras de Marx, «la verdadera ciencia de la economía moderna sólo comienza cuando la consideración teórica pasa del proceso de circulación al proceso productivo» (Marx, 1976: 36). De este modo, trataremos de ubicar aquí el papel que España juega dentro de la Unión, por lo que será imprescindible su comparación con otros países europeos, especialmente con aquellos que, por sus condiciones económicas, se encuentran en el mismo estadio de desarrollo.

A continuación, estableceremos un análisis comparado de la evolución del comercio internacional en España. De acuerdo con los análisis postkeynesianos, será de utilidad comprobar qué papel juega España dentro del escenario internacional -y específicamente el europeo-, delimitando si su rol es el de ser un país cuyo crecimiento está guiado por las exportaciones o, por el contrario, está guiado por otro tipo de estímulo como puede ser el de la deuda. Para completar este análisis será necesario recurrir a la posición financiera española.

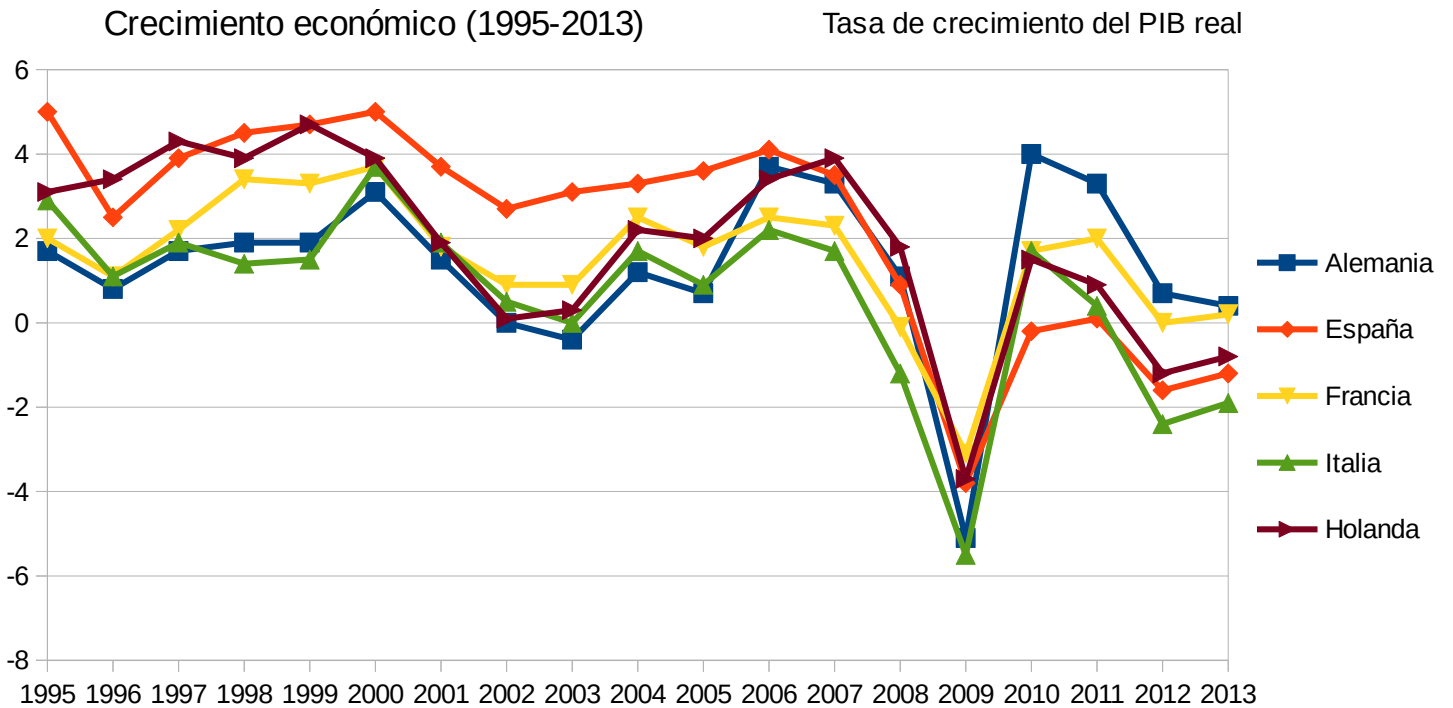
Una vez señalado el papel concreto que España desempeña en la Unión Europea, podremos responder de un modo más claro la pregunta que cerraba el capítulo anterior sobre la permanencia de España en el euro, su reforma o su salida.

Capítulo 4. La estructura productiva en España

La Convergencia monetaria y real de la economía española

De acuerdo con la teoría dominante sobre la formación de la unión monetaria no óptima en Europa, la evaluación de sus potencialidades y limitaciones pivota sobre las ganancias de eficiencia y bienestar en la Unión Europea. Si se ha producido una ganancia de este tipo estaremos ante una buena

unión monetaria. Para ello, se suelen medir una serie de variables de tipo monetario y real que vamos a proceder a describir aquí. Serán variables de tipo agregado que más adelante iremos desgranando y trabajando con ellas. Fundamentalmente trataremos con la tasa de crecimiento económico, las tasas de inflación, los tipos medios de interés. Nos centraremos, por tanto, en las variables de tipo monetario que recoge el TUE. Una vez contrastadas éstas, daremos paso a variables generales de tipo real como la evolución de los salarios y el empleo.

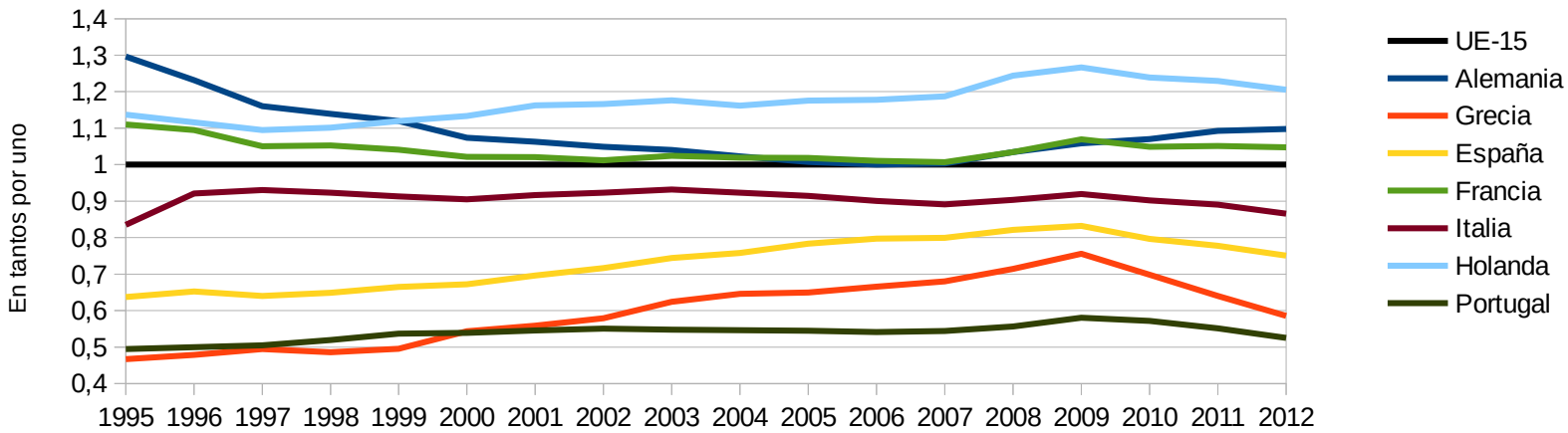


Fuente: Eurostat

Para el crecimiento económico, como se puede observar, España crecía, hasta el año 2007, con tasas por encima de las que lo hacían los países del centro europeo (Alemania, Francia y Holanda) y el país más industrializado de la periferia (Italia). Es particularmente llamativo el aparente acompasamiento de los crecimientos de todos los países excepto el de España a partir del año 2000 y una vez se introduce el Euro. El crecimiento económico español a partir de 2007, y coincidiendo con la crisis económica, cambia su tendencia de supremacía sobre el resto pasando a estar sólo por encima de Italia. Esta cuestión muestra una aparente incapacidad de la estructura productiva española para hacer frente a un shock como el financiero y plantea serias dudas sobre las fuentes del crecimiento de la economía española.

PIB per cápita

% del PIB nacional sobre el UE-15



Fuente: Eurostat

Quizá fuese más interesante, de cara a analizar el punto de partida de la economía española una vez se pone en marcha la Unión Europea, aplicar una medida más dinámica y observar su acercamiento (o alejamiento) hacia los valores absolutos del PIB per cápita de la Europa de los 15. Como se puede apreciar, la economía española muestra una clara tendencia -hasta la irrupción de la crisis- hacia la convergencia en PIB per cápita con la Unión de los 15. Del mismo modo, Grecia tiene también un acercamiento convergente toda vez que Portugal, como país más atrasado, apenas se distancia de sus posiciones de salida.

Es muy interesante comprobar cómo se comportan las economías tanto en el periodo pre-crisis como en el post-crisis. De un lado, lo que sería el centro europeo mantiene lógicamente tasas superiores a la media de la UE-15 pero suavizándose paulatinamente en la época pre-crisis, mientras que los países periféricos muestran una pendiente más elevada que va reduciéndose conforme nos aproximamos a la media UE-15. Se podría decir que se cumplen, con ciertas restricciones, los principios de rendimientos marginales decrecientes en este tipo de medida.

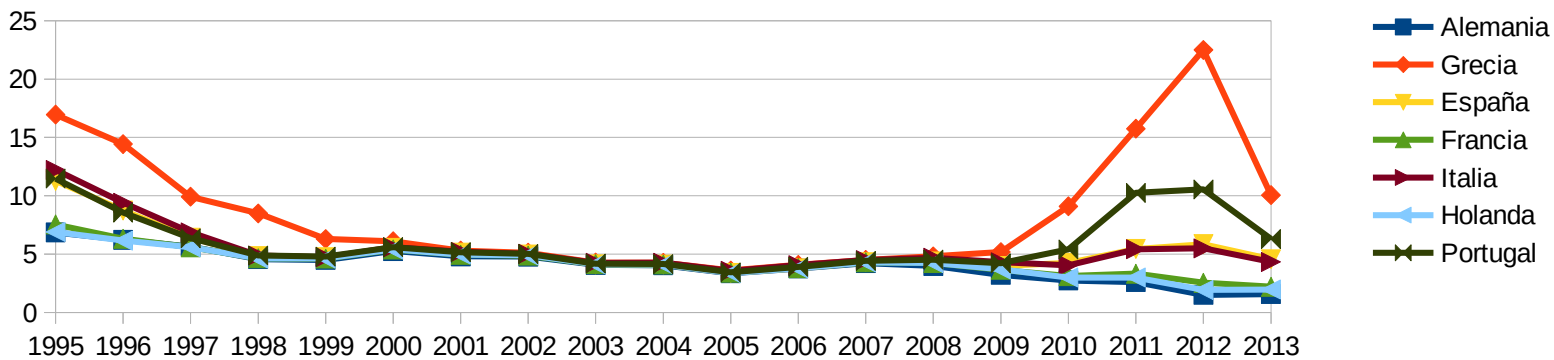
Sin embargo, en la situación post-crisis, los países del centro se distancian de la media de la UE-15 superándola, mientras que los países periféricos se distancian en sentido opuesto. Esto demuestra, de nuevo, la incapacidad de las estructuras productivas de los países periféricos para reaccionar ante la crisis de un modo similar al que lo pudiesen hacer los países del centro.

La convergencia, por tanto, parece ser mucho más limitada de lo que en un primer término pudiese señalarse. Si bien existe una cierta tendencia hacia la convergencia en términos absolutos, es evidente que hay algún tipo de peculiaridad en las economías periféricas, como la española, que provoca que la respuesta ante la crisis no sea ni mucho menos acompañada con la de los países del centro europeo.

Para el caso de los tipos de interés -otro de los Criterios de Convergencia- lo cierto es que, del mismo modo que la cobertura del PIB per cápita nacional sobre el europeo, hay una cierta convergencia, que llega a ser total en el periodo 2000-2007. Y del mismo modo, una vez la crisis estalla, el tipo griego se dispara como el del resto de países periféricos, aunque en menor medida.

Tipos de interés a largo plazo

Según Criterios de Convergencia



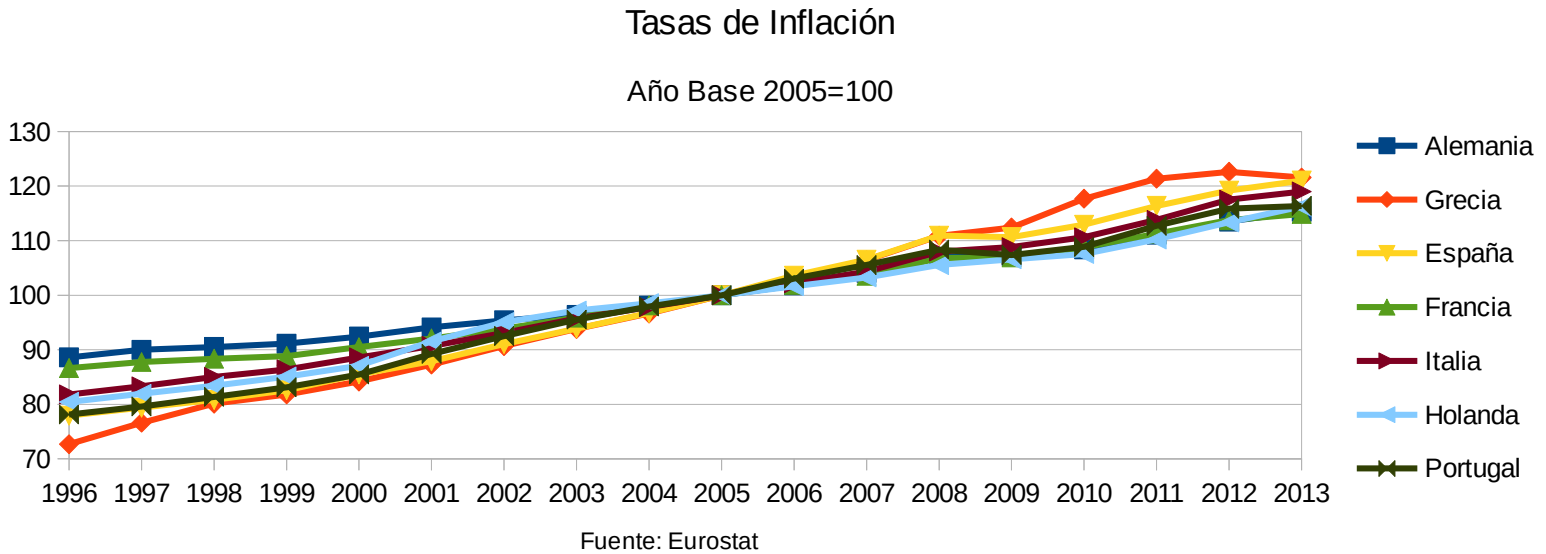
Fuente: Eurostat

Como se ve en el gráfico, hay de nuevo una evidente separación entre centro y periferia en aquellos periodos ajenos a la “paz económica” de inicios de siglo. En las colas del gráfico, tanto en los periodos anteriores al año 2000 como a los posteriores al año 2007, se observa la separación entre centro y periferia europea expresada en términos de tipo de interés.

Por último, la inflación expresa una figura menos definida si se toman los datos de variación de precios de un año a otro, pero si se normalizan estos en función de un año base podemos observar un comportamiento más claro y útil para la comprensión de su tendencia. Como se muestra en el gráfico de más abajo⁹, la inflación de los países periféricos es superior a la de los países del centro. Esto, en

9 Los datos de inflación más inferiores para el periodo anterior a 2005 y los más elevados para el periodo posterior a 2005 indican elevadas tasas de inflación. Así pues, un 80 en 2003 presentará una inflación menor que un 75 y viceversa para después de 2005. Es decir, las rectas más suavizadas (o planas) indican menor inflación que las que tienen mayor pendiente.

principio, no es preocupante pues todos los países se mueven en diferenciales cercanos, no superando en ningún caso el 1,5% entre el país con inflación más alta de la periferia y el del centro. Es decir, aunque existan dos zonas de inflación, ambas tienen unos comportamientos similares y, en conjunto, no suponen unas diferencias claves. No obstante, la existencia de estas dos zonas de inflación -la periférica y la central- puede indicar algún tipo de desequilibrio. Sin embargo la Comisión Europea, durante los años 2000 a 2008, nunca señaló esta cuestión como preocupante.



Es interesante comprobar cómo las variables monetarias, aquellas que son claves para el análisis de la convergencia según el TUE y los criterios de la UE, poseen un potencial explicativo casi nulo. Como hemos visto, estas variables muestran un comportamiento casi acompasado de todos los países seleccionados en las épocas de bonanza económica y, abruptamente, se rompen en cuanto una perturbación económica sacude a los países. El crecimiento del PIB o los tipos de interés pueden tener utilidad en un momento determinado, pero difícilmente para mostrar convergencias o robustez de las uniones económicas, pues son incapaces de decirnos qué es lo que realmente sucede dentro de las diferentes economías. Obviamente podemos decir que la medición por parte del mercado de la robustez de las economías -expresado fundamentalmente mediante los tipos de interés- ha demostrado una evidente miopía a la luz de la historia más reciente.

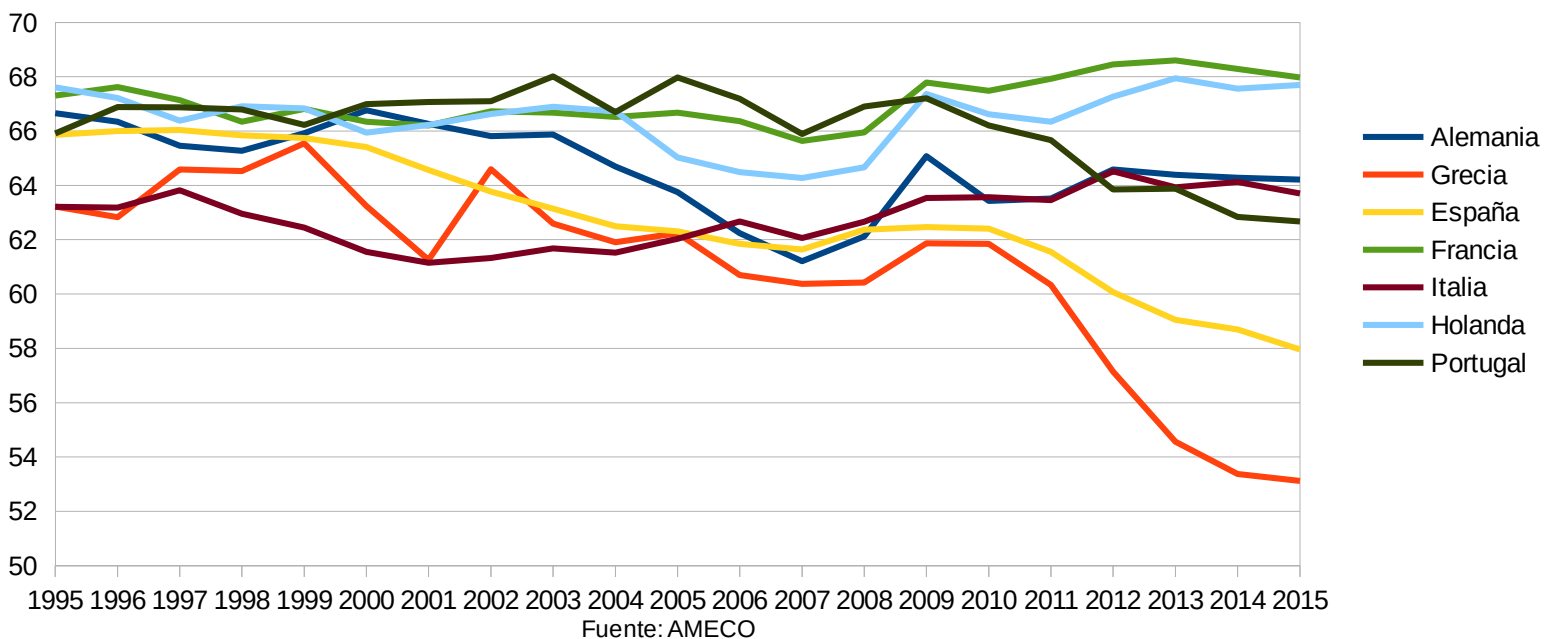
Dada la aparente incapacidad explicativa de las variables de tipo monetario sobre las diferencias existentes dentro de la Unión Europea, nos vemos obligados a recurrir a variables de tipo real como el empleo/desempleo y el reparto de la renta entre trabajo y capital para ver si esta aproximación nos

permite comprender de un modo mejor cómo es posible que la posición de las economías europeas frente a shocks económicos pueda ser tan diferente después de más de 10 años de convergencia.

Los salarios, por ejemplo, tampoco parecen mostrar un patrón muy diferente entre países. De hecho, en muchos años, los países periféricos se han posicionado sobre los países del centro europeo (Alemania, Francia y Holanda). Así, como se ve en el gráfico, poca información más nos añade este dato sobre el porqué de la aparente diversidad de respuesta ante la crisis. Los salarios europeos se comportan de forma muy parecida a los tipos de interés o la inflación. Buen comportamiento -y armónico entre países- durante la bonanza y cambio brusco ante un shock externo.

Participación de los salarios en el PIB

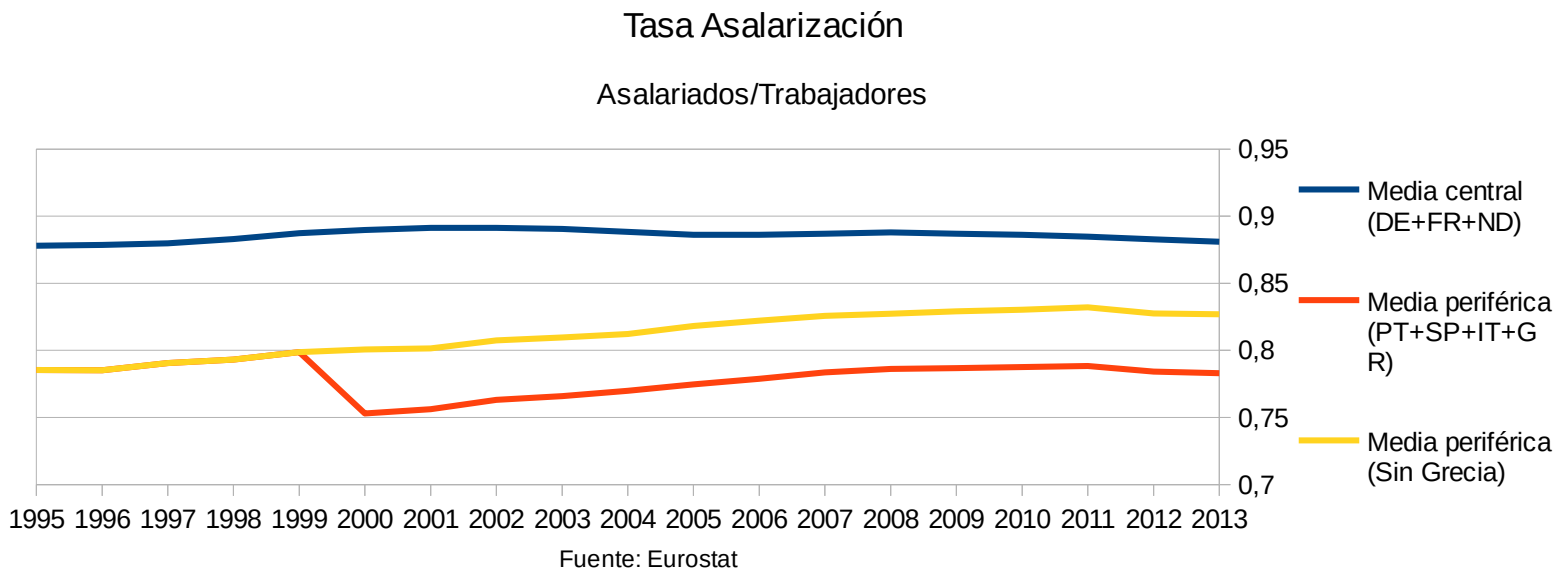
Como % del PIB al coste de los factores



Sin embargo el gráfico sí que muestra un hecho relevante para todo el periodo 1995-2015 (siendo los años 2013 a 2015 proyecciones). Sólo Italia, Francia y, ligeramente, Holanda, han mantenido la misma estructura de reparto de la renta. En todos los demás casos, la participación de los salarios en la renta ha disminuido¹⁰, sin dejar de destacar la caída constante de España y Grecia durante todo el periodo. No obstante, las mayores disminuciones en España y Grecia al final del periodo (una

¹⁰ El cálculo según lo ofrece la AMECO se realiza a “trabajadores constantes”, teniendo en cuenta el nivel de empleo. Esto nos permite un análisis, por tanto, más correcto.

caída de más del 10% con respecto a 1995) tienen su clara correspondencia con el ajuste impuesto por la *Troika*. Este hecho, el de la caída constante de los salarios, no es una anomalía temporal sino que ha sido una tendencia permanente para el conjunto de países de la Unión desde final de los años setenta (Dumenil y Levy, 2011; Kotz, 2011; Lapavitsas, 2012). Como consecuencia, y por analogía, podemos decir que el beneficio empresarial sí que ha aumentado en los países seleccionados. De este modo, si bien a nivel nacional no se observan grandes alteraciones en la participación de los salarios en la renta o, al menos, estas alteraciones carecen de potencial explicativo, sí que nos permite orientar el debate hacia una perspectiva alejada de los debates de índole nacional (centro-periferia) y llevarlos a un terreno de clase, donde el factor común para los países de la Unión es una restricción en el porcentaje de la renta que se llevan los salarios frente a los beneficios.

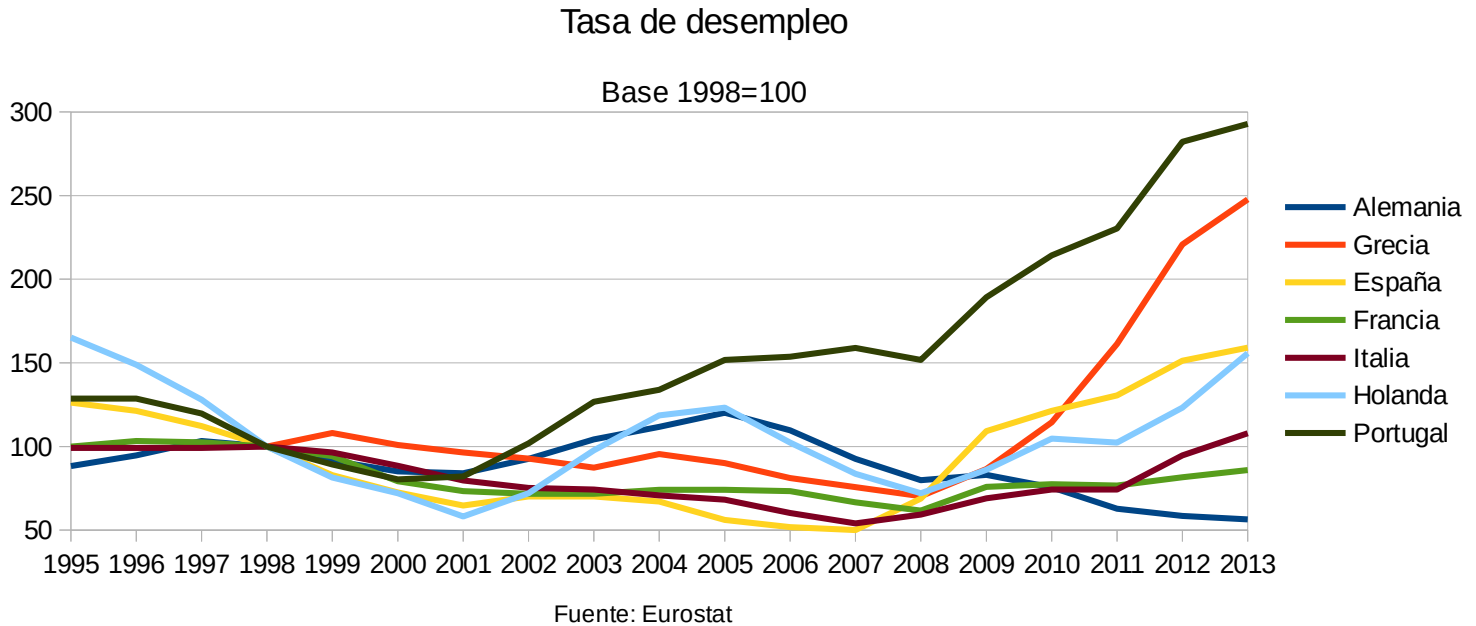


El desempleo, de igual manera, nos lleva a una situación muy similar a la apuntada más arriba. Una zona de “flotación conjunta” en los años 2000-2007 y una rápida y brusca ruptura a partir del año 2007, sacudiendo especialmente a los países de la periferia europea¹¹¹². Si extendiésemos el análisis para el caso español, veríamos cómo las bajas tasas de desempleo no son, ni de lejos, una constante en la economía. Este hecho puede verse muy influenciado por la baja asalarización de las economías

11 No se disponen de datos anteriores a 1998 para Grecia.

12 El comportamiento de Portugal viene alterado por el año que se toma como base, el cual fue excepcionalmente bueno para el empleo portugués.

periféricas frente a las centrales, lo que nos lleva a plantear a priori una estructura productiva muy estable y que no es capaz de dar empleo de forma prolongada mediante relación laboral a una parte de la población a la que las economías centrales sí que pueden.



De este modo, los datos que hemos puesto de relieve, y que son una agregación de diferentes criterios -monetarios y reales- generalmente usados por la literatura económica, nos han mostrado dos cuestiones fundamentales: una, que el comportamiento del centro y de la periferia converge durante las épocas de bonanza económica y se altera más bruscamente en las zonas periféricas una vez se da un shock; dos, que la clase trabajadora asalariada, en el conjunto de los países elegidos, ve desmejoradas sus condiciones de vida, ya sea fase expansiva o recesiva del ciclo.

El análisis agregado y general es, por tanto, insatisfactorio.

La composición estructural de la economía española

Una visión general

La mayoría de manuales sobre estructura económica española como los de García Delgado y Myro Sánchez (2013) y García Velasco et al. (2013) suelen estudiar la economía española a través de la clásica división entre sectores y, dentro de estos, elaborar una explicación sobre el comportamiento de

sus subsectores o de la importancia relativa de los propios sectores para el PIB o su contribución para el crecimiento. Sin embargo, el tratamiento de este tipo de cuestiones suele ser bastante superficial en tanto que el análisis acostumbra a pecar de estático y estar muy autocentrado. En el mejor de los casos, el análisis suele ofrecer una comparativa con la media de los países de la UE. Este problema, el de evitar una comparación hacia los demás impide situar cada realidad en un mapa común, cuestión necesaria para comprender el papel que cada economía juega en la UE.

Dado que, como hemos visto más arriba, parecen existir dos zonas con comportamientos similares entre sí (centro y periferia europea) y dado que el peso de los países seleccionados es alrededor del 85% del PIB UE-15, nos parece correcto usar una comparación directa sobre el cabeza del centro (Alemania) y España (nuestro país objeto de estudio), referencia de la periferia. Esta distinción efectuada a priori entre centro y periferia se corresponde con una distinción más geográfica que de otro tipo. No obstante, a lo largo del análisis, confrontaremos si existe una relación más importante que podamos delimitar con otros criterios (dependencia mutua, subordinación o de otro tipo). A la luz de lo visto más arriba, parece claro que algún tipo de diferencia fundamental existe entre estos grupos de países. Esta respuesta la obtendremos ahondando en las estructuras productivas de cada grupo -representadas generalmente por Alemania (centro) y España (periferia)-.

A modo de primera fotografía más general de la estructura económica de España, procederemos a ofrecer una tabla dividiendo los sectores tradicionales de la economía, su aportación al PIB en los años 1990-1995; 1996-2000; 2001-2006 y 2007-2012; y el empleo para los mismos periodos.

Tabla 4. VAB y Empleo por ramas de actividad						
	Valor Añadido Bruto. Precios Corrientes. % del Total			Empleo % del Total		
	1996-2000	2001-2006	2007-2012	1996-2000	2001-2006	2007-2012
Agricultura	4,58	3,52	2,53	3,32	3,03	3,48
Industria	21,64	18,87	16,80	21,37	18,76	14,41
Construcción	9,58	12,50	11,55	10,49	12,88	9,97
Servicios	64,20	65,12	69,12	64,82	65,34	72,13

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat e INE

Como se ve, el papel predominante -y para el resto de países de la Unión es similar- lo tiene el

sector servicios, tanto a nivel de empleo como en su aportación al VAB del país. Por otro lado, podemos señalar cómo las grandes variaciones se han dado en la industria. Es la industria el único caso en el que se pierde peso tanto en el PIB como en el empleo desde 1996. La tendencia entre el conjunto de países que antes seleccionábamos es similar. No obstante, la variación desde el periodo 1996-2000 al 2007-2012 en la industria es ostensiblemente mayor en España con una caída -en el empleo, pero manteniendo la misma tendencia en el VAB- del 32,66%, muy por encima de la caída de Portugal o Francia en valores entorno al 23%. Alemania, por su parte, tan sólo sufre una pérdida -insistimos, durante todo el periodo- del 14,29%. La industria española se desmanteló dos veces más rápido que la industria alemana entre 1996 y 2012. Este ajuste más abrupto no se puede explicar por una reducción razonable en base a los pesos relativos de la industria en cada país, pues Alemania posee y poseía una carga industrial mayor que la española. Una brecha que se ha incrementado desde 1996.

Sin embargo, no sólo es importante conocer cuál es peso de cada sector en la economía española sino también qué sectores son los de mayor importancia dentro del ámbito industrial.

La industria española

Del mismo modo que antes, procederemos a señalar en unas cuantas tablas y gráficos la situación concreta de la industria española según los subsectores productivos clasificados por su intensidad tecnológica y la dedicación de estos hacia el consumo o hacia los bienes de capital. Esto nos será de utilidad para determinar en qué punto se encuentra la economía española y cuál ha sido su evolución dentro de la Unión. Una de las ventajas de tomar estos datos es su largo recorrido estadístico para la economía española (hay datos desde 1980) lo que nos permitirá hacer una fotografía mucho más completa del impacto de la Unión en la economía española. No obstante, para la medición de su intensidad tecnológica deberemos tomar datos mucho más recientes.

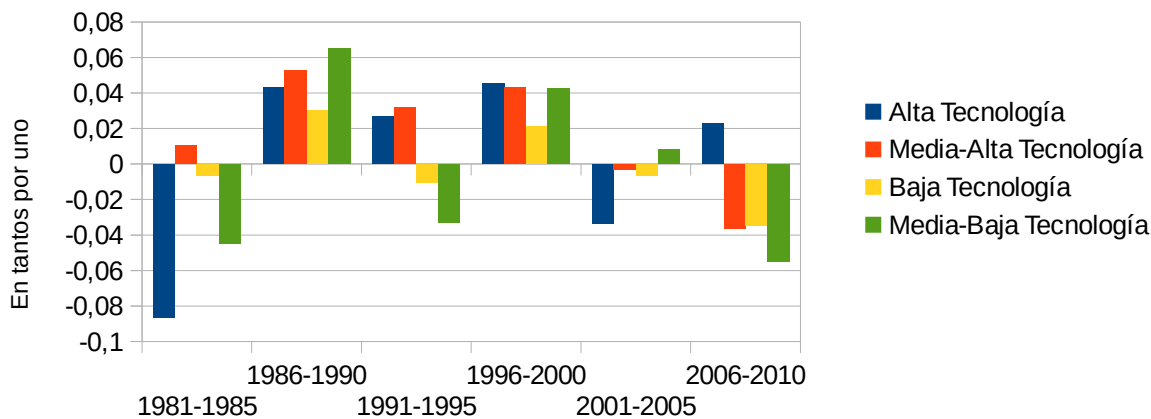
Desde un punto de vista tecnológico, las ramas de producción se pueden dividir en Alta Tecnología, Media-Alta Tecnología, Media-Baja Tecnología y Baja Tecnología¹³. Como se puede ver en el gráfico que se presenta a continuación, la industria española ha crecido fundamentalmente en las ramas de alta tecnología desde 1986. Es importante observar cómo su crecimiento es ininterrumpido. Por otro lado, como se ve, el crecimiento de las industrias de bajo componente tecnológico se estanca con facilidad en las épocas de crisis (1991-1995 y 2006-2010). Sus subidas son más pronunciadas que las de las industrias de mayor componente tecnológico, pero, a su vez, son mucho menos estables ante

¹³ La información sobre el conjunto de industrias que componen cada grupo puede ser consultada en Eurostat

shocks externos.

Crecimiento de las ramas de producción

Por intensidad tecnológica

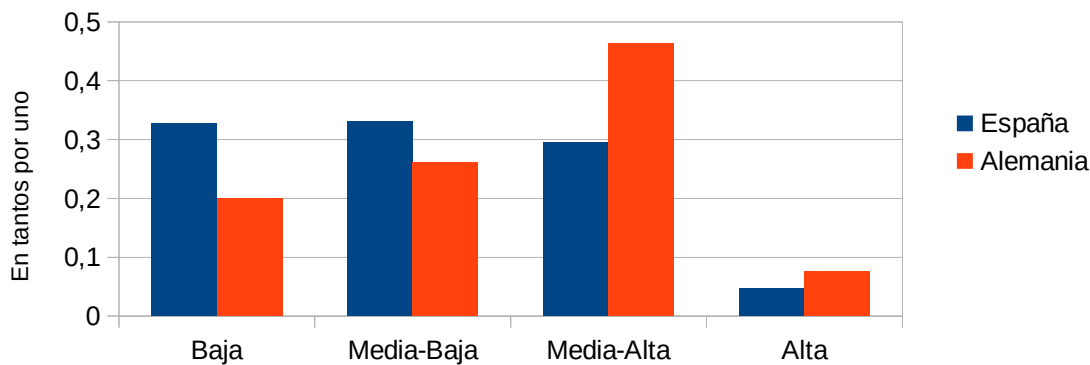


Fuente: Eurostat

Sin embargo, a pesar de la utilidad de comprobar cuál es el crecimiento de las ramas productivas según su componente tecnológico, lo cual nos permite señalar el importante incremento de la alta tecnología en España, es mucho más interesante analizar el peso relativo de cada rama de producción entre el total de la industria. De nada nos sirve un importante repunte de la alta tecnología si ésta apenas tiene importancia en el conjunto de la industria española.

% de la industria según tecnología. Media 2000-2011

sobre el total de las manufacturas (excluye construcción)



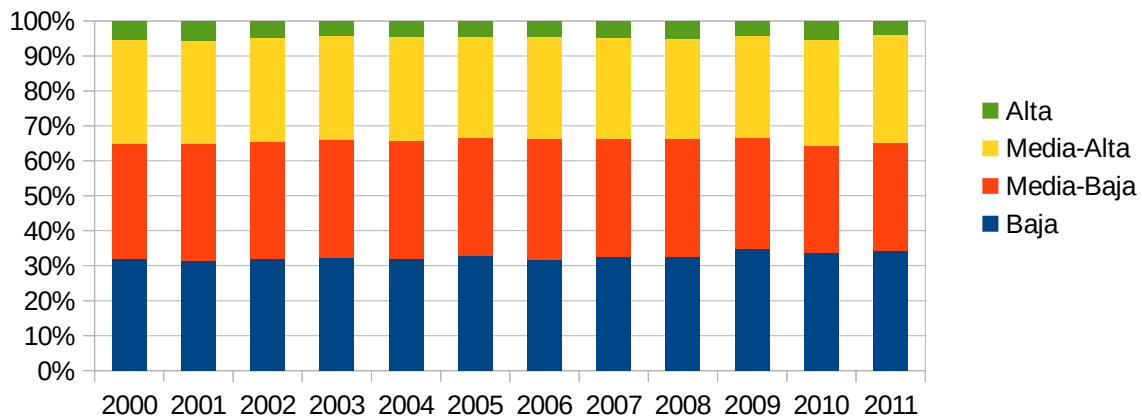
Fuente: Elaboración propia a través de datos Eurostat

Como se comprueba, España tiene casi dos terceras partes de su industria destinadas a bienes de baja o media-baja intensidad tecnológica, mientras que en Alemania apenas llega a la mitad. De este modo, vemos cómo la industria alemana se ha especializado en materiales de alta y media alta tecnología mientras que la española se concentra en el tramo de media y baja tecnología.

Si le aplicamos dinámica al dato, para España, veremos cómo la franja de alta y media alta tecnología se ha reducido con el paso de los años -si bien esta reducción es bastante limitada-. Durante los años finales se puede ver cómo el espacio compuesto por las franjas verdes y amarillas (alta y media-alta intensidad tecnológica) ha recuperado espacio, sin embargo, esto es debido a la mayor destrucción de empresas de media-baja y baja capacidad tecnológica y no a un incremento de la producción tecnológicamente intensiva.

Industrias según intensidad tecnológica

Como % del total de manufacturas



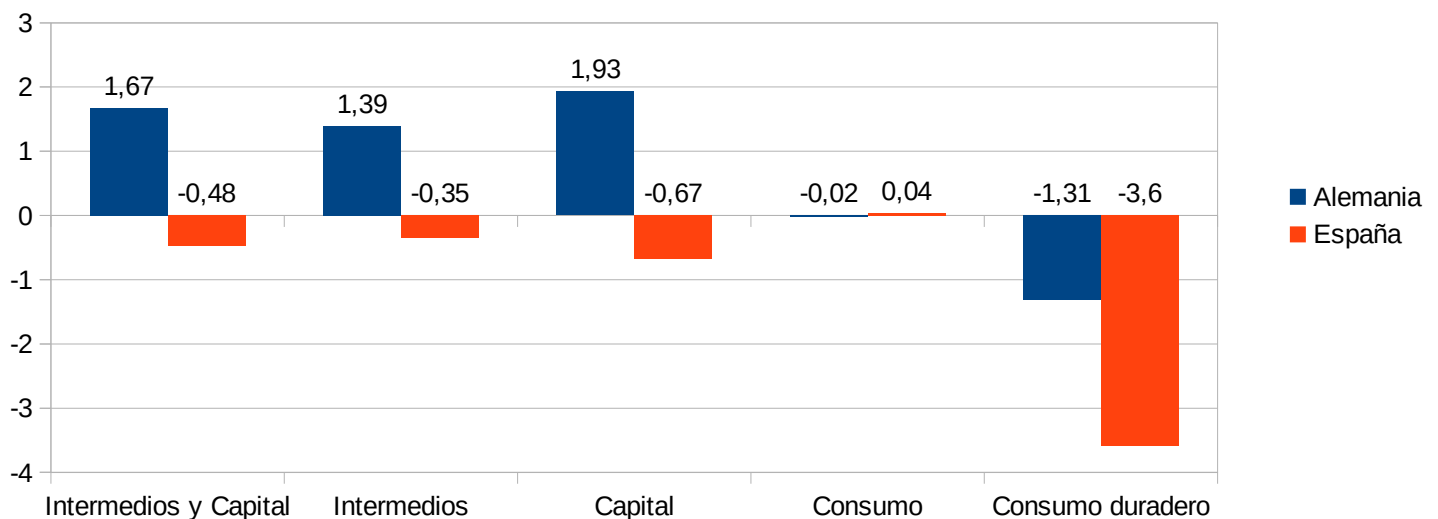
Fuente: Elaboración propia a través de datos Eurostat

Como decíamos, otra forma de comprobar cómo se distribuye la producción industrial es su descomposición entre bienes de capital, bienes intermedios y bienes de consumo. Esta descomposición nos mostrará hacia qué mercado se orienta la economía española, si al industrial o al doméstico. Si la orientación es más industrial que consumo final, esto nos indicará que la inversión industrial crea la demanda, mientras que si la orientación es más doméstica será el consumo quien sustente el crecimiento económico lo que no es sino una aproximación un tanto sesgada del modelo de Bhaduri y Marglin, mediante el cuál se determina si una economía está guiada por los salarios o por los beneficios (Bhaduri y Marglin, 1990). En otras palabras, con esto intentaremos medir la capacidad de acumulación

de la industria española y su posición (autocentrada o extravertida), siendo autocentrada y con capacidad de acumulación y transformación estructural si los bienes de capital tienen una importancia relativa grande, o extravertida si la posición industrial muestra un sesgo hacia los bienes de consumo.

Tasa de crecimiento medio anual (1992-2013)

Manufacturas. Se excluye la construcción



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat

Desde 1992¹⁴ la economía española ha venido perdiendo un 0,67% anual en producción de bienes de capital y un 0,35% de intermedios. Asumiendo que los bienes intermedios fuesen íntegros para consumo industrial y no doméstico, la pérdida de producción anual es del 0,48% para bienes industriales de equipo. La comparación con Alemania es obvia. Mientras que España se ha desindustrializado desde 1992 a través de su producción, Alemania, por contra, ha aumentado su producción en tasas cercanas al estándar de crecimiento económico (en torno al 2%). Este ha sido uno de los precios que España tuvo que pagar a raíz de su entrada en lo que en el futuro se conocería como Unión Europea (Montes, 1991).

Este hecho, como señalábamos más arriba, es de crucial importancia a la luz de las investigaciones hechas basadas en el modelo de Bhaduri y Marglin, como el de Stockhammer (2011) ya que la política salarial, por tanto, será crucial para el repunte o no de la economía española, mucho más

¹⁴ La tendencia es similar para años anteriores pero no se disponían datos para realizar la comparación con Alemania.

que lo que lo es para la alemana. Incluso esto nos permite explicar porqué las reducciones en los salarios de los alemanes durante la década pasada (Lapavitsas et al., 2010b) tuvieron una afectación relativamente pequeña al tener un soporte industrial mucho más fuerte. Del mismo modo, los ajustes sobre los salarios españoles como respuesta a la crisis han dificultado en exceso una respuesta más contundente al constreñir relativamente más la demanda.

Al contrario de lo que la intuición podría indicarnos, la formación bruta de capital (FBK) en España ha sido desde 1991 más alta que la de Alemania como porcentaje de los respectivos PIB. Es decir, en España se invierte y se invertiría más en proporción al PIB que lo que se hace en Alemania. Sin embargo, de nuevo, es en la descomposición de los valores agregados donde realmente se comprueba qué quiere decir dicha inversión. De acuerdo con la clasificación de Eurostat, la FBK se divide en vivienda; otros edificios; equipamientos de transporte; maquinaria y otros equipamientos; cultivos; y otros materiales intangibles. Las últimas dos clasificaciones son puramente testimoniales. Por el contrario, las otras se llevan en torno al 90-95% del total de la FBK.

	Como % del PIB		Como % de la FBK total	
	España	Alemania	España	Alemania
Vivienda	7,44	6,26	30,62%	31,74%
Edificios	7,96	4,93	32,73%	25,01%
Transporte	1,98	1,95	8,14%	9,91%
Maquinaria	4,68	5,63	19,25%	28,55%

Fuente: Eurostat

Como se aprecia, y a la luz de lo expuesto en renglones superiores, España ha vivido un periodo de extraña convivencia entre una creciente aumento de inversión y, a la vez, una creciente desindustrialización. Las tasas negativas de crecimiento de la inversión en bienes de capital -que en la división en FBK correspondería con Edificios, cierto tipo de Maquinaria y de Transporte- y el aumento contraintuitivo de la FBK sólo puede explicarse, precisamente, por el aumento marginal del gasto en inversión inmobiliaria, verdadero motor de la economía española durante su inserción en la Unión Europea.

La construcción y el sector servicios

Usando la base de datos que ofrece EU KLEMS (el servicio estadístico de la Comisión Europea para la industria), podemos realizar un seguimiento similar al que ha sido sometida la industria, ahora para el sector servicios. Es difícil, obviamente, señalar servicios de alta capacidad tecnológica y de baja. En primer lugar por la propia agregación de datos que ofrece EU KLEMS. Así, uno de los epígrafes más interesantes sería el de “Servicios de apoyo profesional, técnico, científico y administrativo de actividades” cuya amplitud impide un análisis más desagregado, siendo difícil imputar servicios de alta capacitación (y, por tanto, alto valor añadido) con otros de menor valor añadido. Otros, más evidentes podrían ser los de “Información y comunicación”, más concreto y de valor añadido superior. Sin embargo, la imposibilidad de la desagregación de todas las ramas de servicios nos dificultan una estructura como la que se le ha dado al análisis industrial.

El primer dato que se ofrece es la tasa de crecimiento de cada rama del sector servicios y su comparación con el país germano. Como es lógico, dada la poca relevancia del sector primario en la economía europea, los cambios en la industria tendrán un efecto directo en los servicios. Así, un país cuya industria disminuyese mucho (España) presentará un crecimiento alto de los servicios, y viceversa.

Tabla 6. Tasa de crecimiento medio anual. Por subsectores. 1992-2007		
Sub-Sector	España	Alemania
Construcción	4,94	-0,47
Comercio mayorista y minorista y reparación de vehículos	3,95	1,43
Transporte y almacenamiento	3,69	1,26
Hostelería y restauración	4,12	1,81
Información y comunicación	4,51	1,57
Actividades financieras y de seguros	3,82	1,15
Servicios inmobiliarios y de alquiler	4,60	2,17
Servicios de apoyo profesional, técnico, científico y administrativo	4,77	2,05
Servicios sociales comunitarios y personales	3,47	1,42
Ocio	3,93	1,40

Fuente: EU KLEMS

Como se anunciaba, las tasas de crecimiento son significativamente más elevadas para España

que para Alemania. Este hecho oscurece la evolución comparativa entre ambos modelos de acumulación. Para ver más efectivamente qué sectores se han potenciado en cada economía sería más útil hacer una comparación ponderada de los crecimientos sobre el total. Además, para simplificar su análisis se añadirá una columna de diferenciales.

Tabla 7. Tasa de crecimiento medio anual. Por subsectores. Como porcentaje de los incrementos totales 1992-2007

Sub-Sector	España	Alemania	Diferenciales (1)
Construcción	11,81%	-3,43%	15,24%
Comercio mayorista y minorista y reparación de vehículos	9,45%	10,36%	-0,91%
Transporte y almacenamiento	8,84%	9,15%	-0,31%
Hostelería y restauración	9,85%	13,10%	-3,25%
Información y comunicación	10,79%	11,36%	-0,57%
Actividades financieras y de seguros	9,15%	8,33%	0,81%
Servicios inmobiliarios y de alquiler	10,99%	15,73%	-4,74%
Servicios de apoyo profesional, técnico, científico y administrativo	11,40%	14,87%	-3,47%
Servicios sociales comunitarios y personales	8,31%	10,32%	-2,01%
Ocio	9,41%	10,19%	-0,79%

Nota (1): El saldo positivo indica más crecimiento relativo en España que en Alemania

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos EU KLEMS

Los saldos positivos (ventajas para la economía española) y negativos (ventajas para la economía alemana) dejan poco margen al análisis. Las únicas dos ventajas españolas son la construcción -con mucha distancia- y el mundo de la banca y el seguro. Ninguna otra actividad ha crecido relativamente más en España que en Alemania. Ni siquiera -y sorprendentemente- la Hostelería y la Restauración, ejes del turismo de nuestro país. Tampoco debería dejar de ser resaltado que el segundo elemento en el que España más ha perdido frente a Alemania son los apartados de apoyo técnico y científico. Esto, a pesar de la heterogeneidad de la categoría -ya comentada previamente- enfatiza aún más la tendencia de la economía española hacia la divergencia tecnológica con el centro europeo.

Sin embargo, tal y como señala Recio (2010), no es posible entender este proceso de recomposición del capital, moviéndose de la industria a la banca o la construcción, sin desplazar la mirada hacia los movimientos de las élites españolas. En sus palabras: «Gran parte de esta transformación consistió en desprenderse prácticamente de la mayoría de actividades industriales y concentrarse en sectores específicos: la banca y la gestión de todo tipo de actividades públicas» (Recio,

2010: 205).

En el mismo sentido, los trabajos de Castroviejo (2008) vienen a poner de manifiesto la intensa conexión entre los grupos financieros del país y las grandes empresas tanto del sector energético como de la construcción, principales puntales de la economía española. Y es importante destacar esto pues como el propio Castroviejo señala, las conexiones afectan a un grupo económico que controla el 80,5% del PIB español para 2008. Dato que adquiere mayor relevancia cuando se expone que ese 80,5% del PIB es controlado por un 0,0035% de la población española (Castroviejo, 2008: 4).

Sea como fuere, lo cierto es que salvo algunas marginalidades, es una permanente élite española¹⁵ la que ha marcado la evolución sectorial de la economía española antes y después de la entrada en vigor del Tratado de Maastricht y del Euro (Recio, 2010).

Desde un punto de vista de clase, no sólo merece la pena señalar la conexión de las élites entre sí, sino que también es importante mostrar las consecuencias que un desplazamiento hacia los servicios de la producción tiene en la clase trabajadora.

De un lado, la reducción de la sindicación y la atomización de las relaciones de producción inherentes al post-fordismo (Vasapollo, 2002a, 2002b) se acentúan en tanto en cuanto se separa a los trabajadores del mundo de la industria y se los inserta en los servicios. Pero además, este desplazamiento lleva a los trabajadores a ver mermado su ingreso real (International Labour Organization, 2012). Esto último, sin embargo, no es más que una realización de lo primero (Kalecki, 1943).

Nuestra misión no se queda aquí, en el marco de una economía cerrada, sino que debe trascender de lo nacional hacia lo internacional dada la doble naturaleza nacional-internacional del proceso de convergencia e integración europeo. Para responder con mayores criterios a la pregunta central de nuestra investigación deberemos, por tanto, observar cuál ha sido la posición internacional de nuestra economía.

¹⁵ En el sentido de que su composición apenas ha variado.

Capítulo 5. La posición exterior española

Regímenes export-led o debt-led

La teoría postkeynesiana (también llamados keynesianos de izquierda o kaleckianos, si nos referimos a los más cercanos a la teoría marxista (VV.AA., 2004)) ha venido desarrollando en los últimos tiempos un marco teórico basado en el comportamiento de las economías en su posición exterior. Estas son catalogadas como export-led si su crecimiento está guiado por las exportaciones o debt-led si lo está orientado por la deuda. Ambas son dos caras de la misma moneda. Tal y como señala Paul Davidson «desafortunadamente, todos los países no pueden conseguir un crecimiento guiado por las exportaciones a la vez. Si todas las naciones intentan adoptar este método de fomentar el crecimiento económico a través de incrementar una expansión de las exportaciones mientras contraen la demanda de importaciones, o bien todas dejan de expandirse (con el resultado de un estancamiento global), o para cada nación exitosa debe haber una o más de una nación que fracase en su intento de crecer, toda vez que experimenta un crecimiento en su deuda internacional y mayores tasas de inflación» (Davidson, 2003: 216).

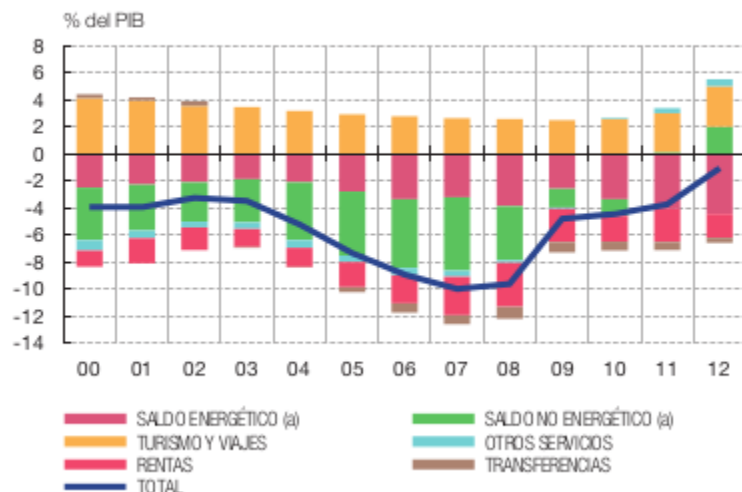
En suma, lo que nos viene a decir esta teoría -bastante apegada a la lógica- es que el comercio internacional es, en todo caso, un juego de suma cero. Unos venden y otros compran donde, inevitablemente, o las balanzas de pagos de todos los países son iguales a cero o se desarrollarán lógicas superavitarias y deficitarias.

Por tanto, lo que conviene analizar para el caso español es cuál es su posición en este eje (exportaciones y deuda) desde un punto de vista amplio, tratando no sólo de identificar un determinado patrón sino llegando a las causas finales de la estructura de dicho patrón.

La balanza comercial española

Como sabemos, la producción nacional de un país viene dada por la suma de los consumos e inversiones nacionales y el saldo exterior que el país mantiene. En el caso español, la tendencia hacia un saldo negativo en su cuenta corriente es un rasgo estructural de su economía (VV.AA., 2008). Sin embargo, esta posición deficitaria hacia el exterior, del mismo modo que ha sucedido con los datos ofrecidos más arriba no puede observarse exclusivamente desde un punto de vista agregado.

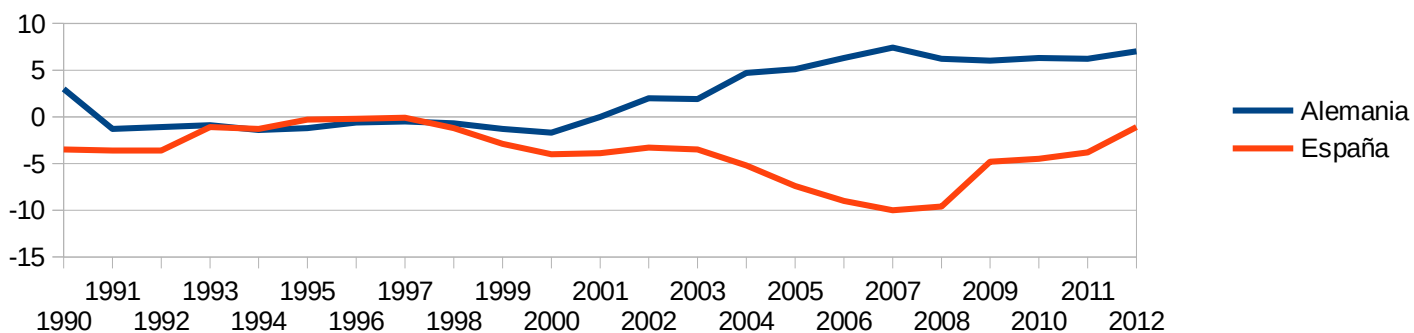
BALANZA POR CUENTA CORRIENTE. SALDOS



En una primera mirada a la evolución más reciente del saldo exterior español¹⁶, observamos cómo, tal y como comentábamos apenas unos renglones antes, no existe ningún superávit destacado en su balanza desde 1990 que es cuando Eurostat ofrece datos para esta variable. No obstante, en los últimos 22 años, los desequilibrios no han sido fuertes hasta la introducción de euro en 2002. Es a partir de ese momento cuando la brecha entre los países del norte y los países del sur se agudiza, obteniendo los países centrales superávit frente a los recurrentes déficits exteriores de los países del sur europeo (Lapavitsas et al., 2010b).

Balanza corriente

Como % del PIB



Fuente: Eurostat

Uno de los factores más utilizados por los economistas ortodoxos para explicar esta inestable

¹⁶ Se pretende mostrar la evolución general del saldo exterior comparativo y no simplemente del comercial (ofrecido en el gráfico anterior) para dar una fotografía general que se irá refinando durante el análisis.

situación de la balanza exterior, suele ser la invocación de la baja competitividad española frente a otras economías de nuestro entorno medida fundamentalmente a través del indicador del Coste Laboral Unitario (CLU) (Dajani González y Blanco Estévez, 2010; Von Zeschau, 2011). En nuestra opinión, si bien la evolución de los CLU puede dar indicaciones de porqué la balanza corriente se deteriora a lo largo del tiempo -es decir, manteniendo todo lo demás igual-, es difícilmente justificable su utilización para mostrar causas estructurales. Qué se produce es más relevante que si esto o aquello se produce de una forma más cara o más barata. De hecho, tal y como ha mostrado Garzón Espinosa (2014), el comportamiento exportador alemán, por ejemplo, carece de una relación clara entre sus cuotas y los CLU.

En este punto, convendría exponer aquellos sectores en los que España se ha especializado en su exportación y su importación. En otras palabras, vamos a comprobar cuál es la estructura productiva exportadora de la economía española.

En lo referente a exportaciones, el principal mercado al que vende España es el de los países de la Unión Europea¹⁷. Sin embargo, al contrario de lo que pudiese pensarse, la puesta en marcha del euro no ha fortalecido la parte de exportaciones que va destinada al comercio con los países de la UE, sino que, desde 1990, se ha producido una especie de parábola donde el punto culminante ha sido precisamente el año 1999, año previo a la adopción de euro en transacciones europeas. Desde 1990 hasta ese año, las exportaciones de España dentro de la Unión estaban en un constante crecimiento. A partir de dicho año, las exportaciones españolas se diversificaron hacia otros mercados.

En cuanto a las importaciones, el patrón es similar aunque más tardío. El principal socio comercial son los países de la UE -a mucha distancia del resto, llevándose en torno al 73% de nuestras importaciones-. La parábola de las importaciones tiene su pico en 2003 y 2004, algo más tarde que el pico de las exportaciones, muy probablemente causado por cuestiones de coyuntura y de recomposición de la estructura productiva española (en especial por la fuerte orientación a la construcción de ese periodo).

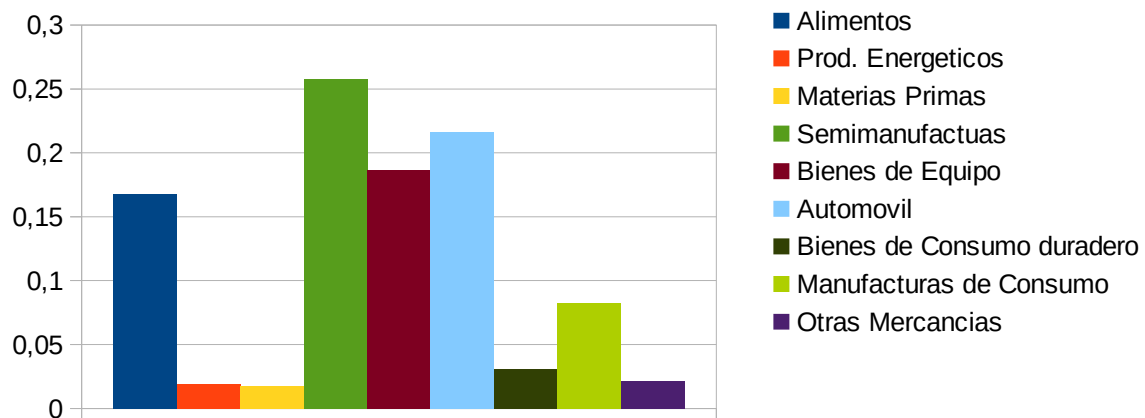
Desde un punto de vista estrictamente sectorial, hemos procedido a la confección de dos gráficos, uno para exportaciones y otro para importaciones, que recogen el comercio de España con los países de la UE-27. Los gráficos están tomados para una media de datos de los años 2000 a 2009, a pesar de esto, la evolución en el resto de años es muy similar (especialmente en el apartado importador). Para las

¹⁷ Todos los datos, salvo especificación en contrario están extraídos de la base de datos de la Comisión Europea para el comercio ComEx.

exportaciones la mayor variación se produce entre las semimanufacturas y el sector del automóvil cuyos pesos relativos van cambiando desde 1990 en una especie de trade-off en el que si sube uno baja el otro en aproximadamente el mismo porcentaje, por lo que las variaciones tampoco son excesivamente importantes si lo que pretendemos es hacernos una idea de la estructura exportadora española.

Estructura exportadora

2000-2009. Media



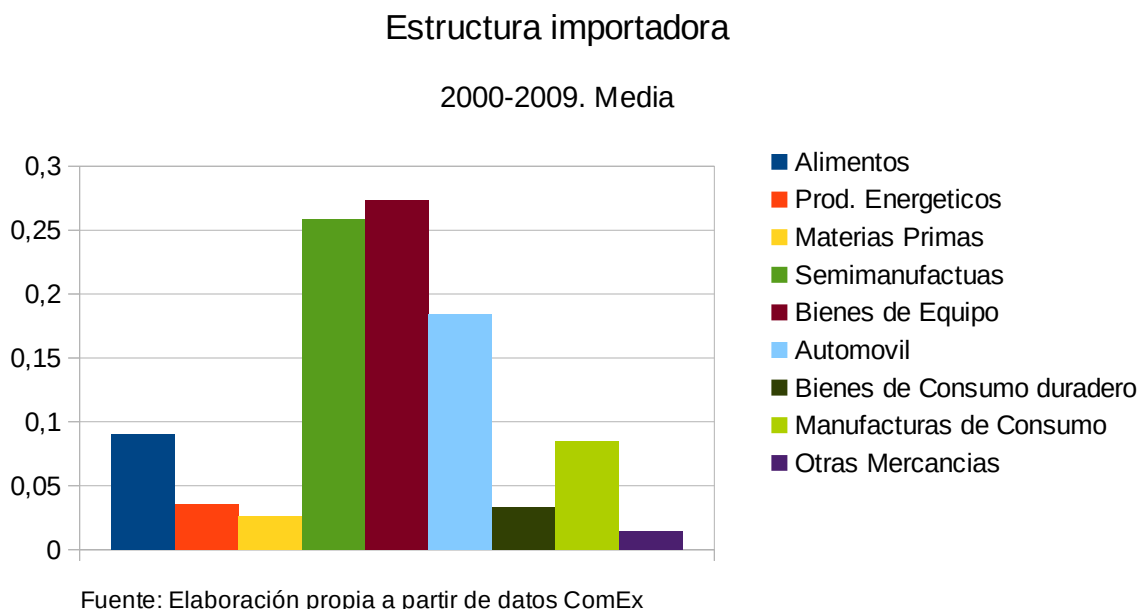
Fuente: Elaboración propia a partir de datos ComEx

Como se ve, la base exportadora española es el automóvil y las semimanufacturas. Estos productos suponen casi un 50% de la base exportadora española que, junto con los alimentos y los bienes de equipo, casi suponen el total de las exportaciones españolas.

En cuanto a las importaciones, los bienes de equipo se sitúan como principal producto importado desde los países de la Unión Europea junto con semimanufacturas y automóviles. La posición importadora española, por tanto, se centra en productos de fabricación pesada o de un componente tecnológico mayor. Esto supone un elemento más para comprender la estructura productiva española que, como ya señalábamos más arriba, se ha desindustrializado paulatinamente.

Para ejemplificar de una forma más gráfica lo que estos datos nos vienen a decir, y realizando una burda simplificación, podríamos decir que si España usase los productos que exporta de forma interna, para evitar importaciones, España podría dejar de importar semimanufacturas y automóviles (ya que exporta casi tanto como importa). No obstante esto no sería suficiente para otros productos como los bienes de equipo. En resumen, en ese hipotético caso, España exportaría alimentos para comprar

maquinaria pesada.



A pesar del reduccionismo expresado más arriba que nos sirve para expresar una realidad de una forma gráfica, no podemos caer en la tentación de caracterizar a España como un país con un modelo exportador primario. Aunque se ha señalado que el intercambio es de bienes primarios a cambio de maquinaria pesada, lo cierto es que, como se ha comprobado, España también se inserta en el mercado internacional mediante la exportación de productos de cierta importancia industrial como las semimanufacturas o los automóviles. Con esto queremos decir que España se engloba dentro de un sector avanzado de la economía mundial, el polo europeo, pero que, dentro de éste, se encuentra en uno de sus espacios atrasados. Si, aceptando el símil formulado por el ex-presidente Rodríguez Zapatero, España juega en la Champions League¹⁸ de la economía, debemos añadir que lo hace gracias a las invitaciones de cortesía¹⁹ más que por méritos futbolísticos.

Como se ha mostrado más arriba, desde la introducción del euro, la balanza por cuenta corriente de España ha mostrado un constante déficit. Un déficit que era extensivo a todos los países del sur y un superávit persistente en los países del centro europeo (fundamentalmente Alemania). El euro como lubricante para las transacciones intra-europeas ha tenido beneficiarios y perjudicados. O al menos, perjuicio desde un punto de vista relativo y comparado.

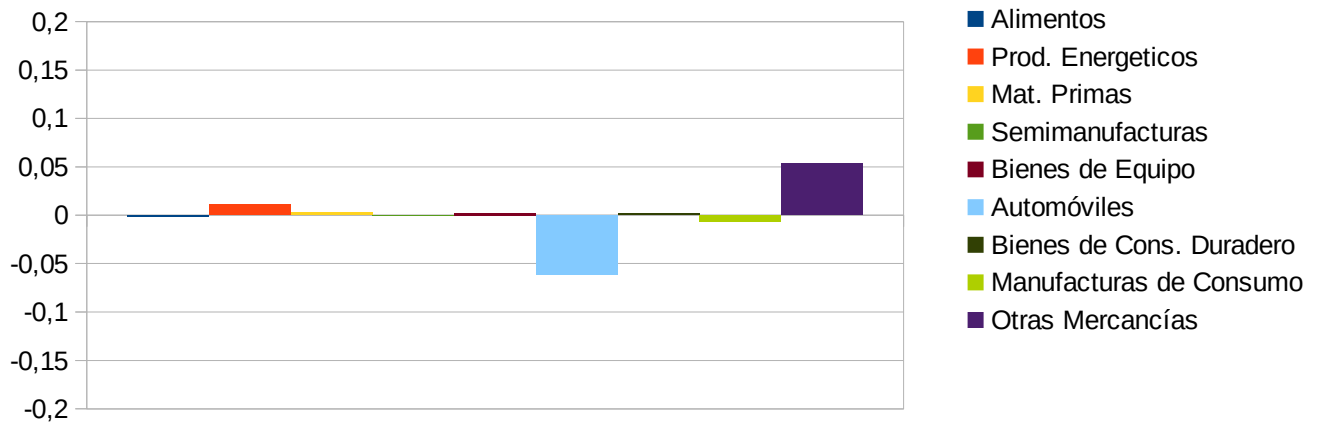
18 <http://www.elmundo.es/mundodinero/2007/09/11/economia/1189506158.html>

19 Más aún si atendiesemos a la propiedad de las empresas de exportación de automóviles o de semifacturas (como la química), la mayoría de ellas de titularidad extranjera.

Esta relación de beneficio sobre otros se puede ver expresada mediante la composición de las exportaciones, siendo los países del centro los que aportan financiación y alta tecnología. También podemos aportar un par de gráficos en los que se muestran la comparación entre las estructuras exportadora e importadora de Alemania y España para intentar ilustrar la divergencia entre ambas economías y ubicarlas de este modo en espacios comunes o separados a nivel productivo exterior.

Comparación de Estructuras importadoras

Alemania y España 2000-2009



Fuente: Elaboración propia a partir de ComEx

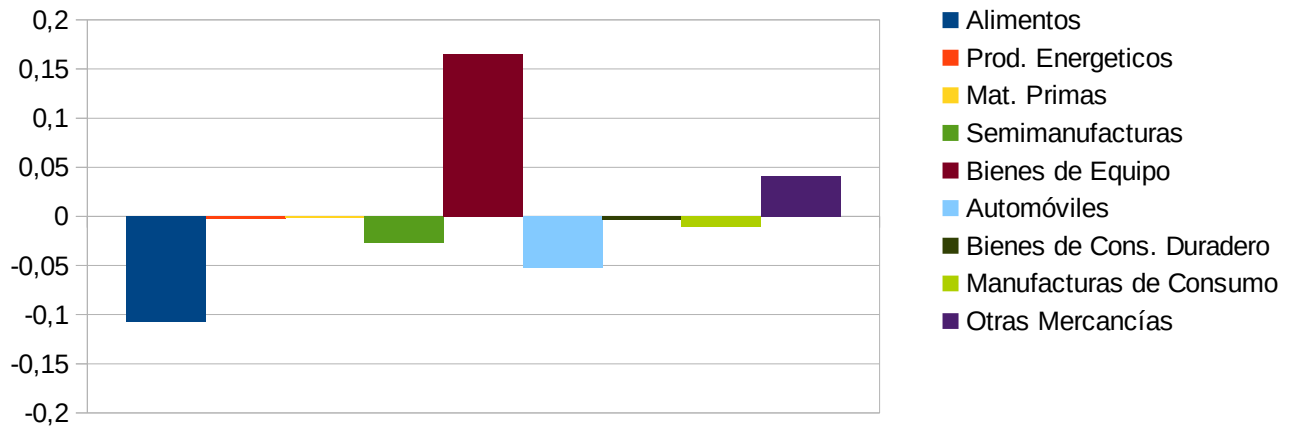
En primer lugar se ofrece la estructura importadora. Como se puede ver, los datos son aplanados²⁰, lo que denota estructuras importadoras muy similares. Si los datos son negativos indica que España importa más que Alemania, mientras que si los datos son positivos, indica que Alemania importa más que España. De este modo, España importa ligeramente más vehículos que Alemania (apenas cinco puntos básicos más que Alemania). Es evidente la similitud entre estructuras, lo que indica que las necesidades de las industrias y hogares nacionales son muy similares, al menos de una forma agregada²¹. Esto guarda cierta lógica dado que podemos ubicar a España en unos niveles de vida cercanos a los niveles de vida alemanes.

20 Esta peculiar forma de presentar los datos es debido a que, para su mejor comparación, se ha establecido la misma escala para la estructura exportadora y la importadora.

21 La última columna “Otras mercancías”, si bien presenta variaciones significativas, no es relevante por su composición marginal como categoría de ajuste.

Comparación de Estructuras exportadoras

Alemania y España. 2000-2009



Fuente: Elaboración propia a partir de ComEx

Sin embargo en cuanto se sitúa la estructura exportadora vemos que surgen picos. Y, como era de esperar, son picos que refuerzan la idea reduccionista que lanzábamos antes. Alemania vende paño y España vino, que diría Ricardo²². Este asunto guarda mucha importancia con la tesis central de este trabajo, esto es, que la integración monetaria europea ha servido para intensificar las diferencias ya existentes entre naciones.

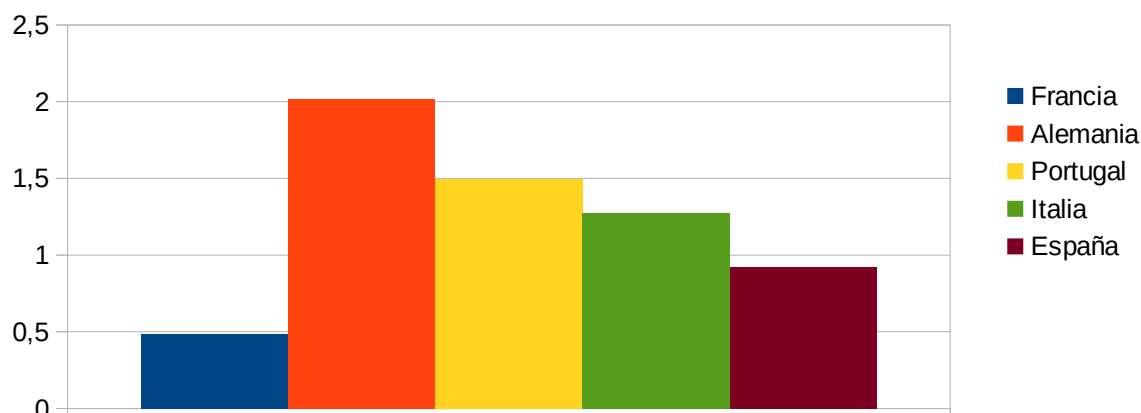
Como hemos visto, en la parte de las importaciones se ha podido comprobar cómo los niveles de vida (la convergencia monetaria nominal) se mantienen muy simétricos. Lo aplanado de los datos lo evidencian. Pero, sin embargo, en la parte productiva hacia el exterior (la convergencia estructural) vemos como hay una importante brecha entre España y Alemania medida en bienes de equipo -maquinaria y diversos bienes intensivos en capital-. Esto, como decíamos, aplaza para otro momento cualquier intento de convergencia. Además, por su ocultación bajo la convergencia monetaria nominal, es una cuestión que preocupa escasamente a ortodoxos y keynesianos dado que, durante el corto plazo, apenas tiene importancia en los elementos estructurales del ciclo.

Otro elemento -quizá secundario- pero importante para focalizar la cuestión reside en la ratio de empresas importadoras dedicadas a la zona europea y las dedicadas a terceros países.

²² Tomando el clásico ejemplo de David Ricardo (2003) para explicar las ventajas comparativas entre el paño británico y el vino portugués.

Ratio de empresas exportadoras Intra-Extra UE

Año 2010



Fuente: Elaboración propia a partir de OMC. Datos tomados de Banco de España (2012)

Como se ve, tanto Francia como España poseen menos empresas dedicadas a la exportación dentro de la UE que fuera de la misma (valores por encima de 1 indican más empresas que exportan a la UE que al exterior). Alemania, por su parte, tiene dos empresas exportando a la UE por cada empresa que exporta fuera. Esto permite observar cómo el euro ha sido útil de forma desigual a los países que lo han adoptado como moneda. Con esto no queremos decir que Alemania, como país, esté mejor o peor posicionado que España. De hecho, se evita hacer tal análisis adrede. La utilización del término “desigual” es totalmente deliberada. No pensamos que Alemania o España deban ser analizadas como país -como un todo-, dado que, a pesar de que los análisis se pueden hacer de una forma agregada, los países se componen de personas que se agrupan en clases cuyas realidades son siempre heterogéneas y, a menudo, contrapuestas; por lo que nuestro enfoque nos obliga a observar estas contradicciones. Dicho esto, para nosotros, la clase empresarial alemana está sin duda mejor posicionada para el comercio exterior y ha hecho de la zona europea un mercado idóneo para su producción. Sin embargo, como hemos analizado en la parte productiva, la clase empresarial española también ha logrado mantener su tasa de ganancia a niveles aceptables, lo que nos impide usar otro término para la valoración del comportamiento exterior de España diferente al usado.

La balanza de servicios, rentas y transferencias

A pesar de que el grueso de las exportaciones e importaciones son bienes, conviene mencionar, aunque sea brevemente, la estructura de exportación de servicios de la economía española. Para ello, y siguiendo con la tónica comparativa, ofrecemos una tabla resumen en la que se reflejan los pesos relativos de los saldos sobre el total, según el tipo de servicio (con signo positivo los saldos positivos y con negativo los negativos).

Tabla 8. Saldos de la balanza de servicios				
Italia	España	Medias 2003-2012	Alemania	Francia
135,44%	108,23%	Turismo y viajes	-160,99%	62,47%
-114,39%	-3,40%	Transportes	-27,60%	-9,75%
6,04%	-1,89%	Comunicaciones	-6,35%	6,75%
1,45%	4,75%	Construcción	14,18%	12,09%
-13,67%	-1,96%	Seguros	4,84%	-2,02%
-19,97%	0,23%	Servs. financieros	17,45%	-0,93%
-20,90%	7,40%	Servs. informáticos	7,06%	-1,65%
-31,90%	-6,54%	Servs. prestados a las empresas	36,82%	19,53%
-3,40%	-1,72%	Servs. personales, culturales y recreativos	-6,75%	-2,34%
-8,45%	1,31%	Servs. gubernamentales	15,25%	-0,27%
-30,25%	-6,38%	Royalties y rentas de la propiedad inmaterial	6,11%	16,11%
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de INE y Eurostat				
(1) Datos de Italia sólo para 2008-2012				

Hemos tratado de sintetizar en la tabla dos de los países fuertes de cada una de las regiones (centro -Alemania y Francia- y periferia -España e Italia-). Con ello pretendemos comprender si la posición deudora/acreedora de España se puede analizar desde una perspectiva de centro y periferia o responde a una cuestión singular. Como se aprecia en la tabla, España sólo tiene un comercio de servicios fuerte (como resumen de las entradas y salidas) en el turismo. Precisamente el punto en el que

Alemania presenta su mayor déficit. Francia, al ser un país de gran importancia cultural, también se encuentra con un saldo positivo. Sin embargo nos es más llamativo la debilidad de Italia y España en los apartados de servicios a empresas y royalties, símbolos ambos de una economía productiva. Como se ve, los servicios avanzados a empresas son proporcionados por el centro, mientras que la periferia se dedica a su importación. Este rasgo distintivo entre los países del centro y de la periferia no es accidental. Fruto del análisis productivo realizado más arriba, observamos cómo la división europea del trabajo coloca a la periferia a la zaga sistemática del centro en la creación de valor añadido. Para el resto de conceptos, la división centro periferia parece no estar claramente delimitada, además, excluyendo el turismo y los servicios a empresas, tampoco aportan valores fuertemente significativos. Sin embargo no podemos dejar pasar el hecho de la importancia de las finanzas en la balanza alemana ni la focalización de España en el turismo (entre un 50% y un 60% de las “exportaciones” en cuestión de servicios).

En resumen, la situación de la periferia europea frente al centro en base a los servicios que exporta, podría ser catalogada de dependiente.

En cuanto al resto de componentes de la balanza por cuenta corriente excluida la de capital (transferencias corrientes y rentas), detenemos el análisis dada la escasa relevancia de los datos para un análisis de tipo estructural en el marco de economías desarrolladas. Las transferencias y rentas son de una importancia cuantitativa bastante inferior a la de los servicios o comercial. No obstante, sí señalaremos -y esta realidad será ampliada en el epígrafe que se presenta a continuación- que el saldo de rentas es estructuralmente negativo «como corresponde a un país que es receptor neto de capitales extranjeros, y que, por tanto, debe pagar dividendos e intereses al exterior. Este saldo negativo es consecuencia, casi en su totalidad, de los pagos por rentas de inversiones y otras operaciones financieras, siendo en términos relativos poco importante la parte atribuible a la remuneración internacional del factor trabajo» (García Delgado y Myro Sánchez, 2013: 330).

La financiación de la economía española

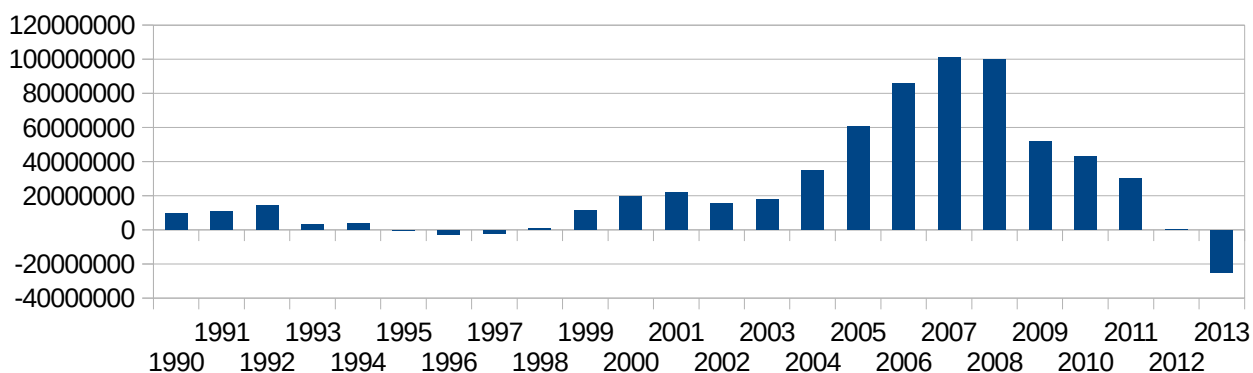
Una vez analizadas la parte productiva interna y la externa, resta por analizar la variable de ajuste sobre la producción total, esto es, la financiación. Si producimos una serie de bienes X que vendemos, e importamos una serie de bienes X+Y, necesitaremos medios de pago por el valor de Y para que el circuito pueda funcionar. Esa Y extra, es la financiación. Un elemento importante para la economía

española dado que como hemos señalado más arriba, España tiene tendencia a exportar menos de lo que importa incurriendo en constantes déficits por cuenta corriente.

En primer lugar, observando los datos de la evolución del agregado de las cuentas financieras, podemos comprobar cómo, tal y como anunciábamos, hemos tenido una constante dependencia financiera del exterior²³.

Balanza financiera de España

Miles de euros



Fuente: Banco de España

A pesar de esto, se aprecia que la cuenta financiera sufrió de un vertiginoso crecimiento a partir de la introducción de euro, llegando a estar comprometido frente a terceros una cuarta parte del PIB español (un 26% el año 2006) (Banco de España, 2012). Esta evolución mostrada guarda, lógicamente, una inversa similitud con la de la balanza por cuenta corriente.

Otra punto que es interesante tener en cuenta es en qué punto es España acreedora y en cuál es deudora, ya que aunque como hemos visto España es en general deudora, hay espacios en los que es acreedora. Además de esto, conviene conocer cuáles son las principales debilidades hacia el exterior de la economía española.

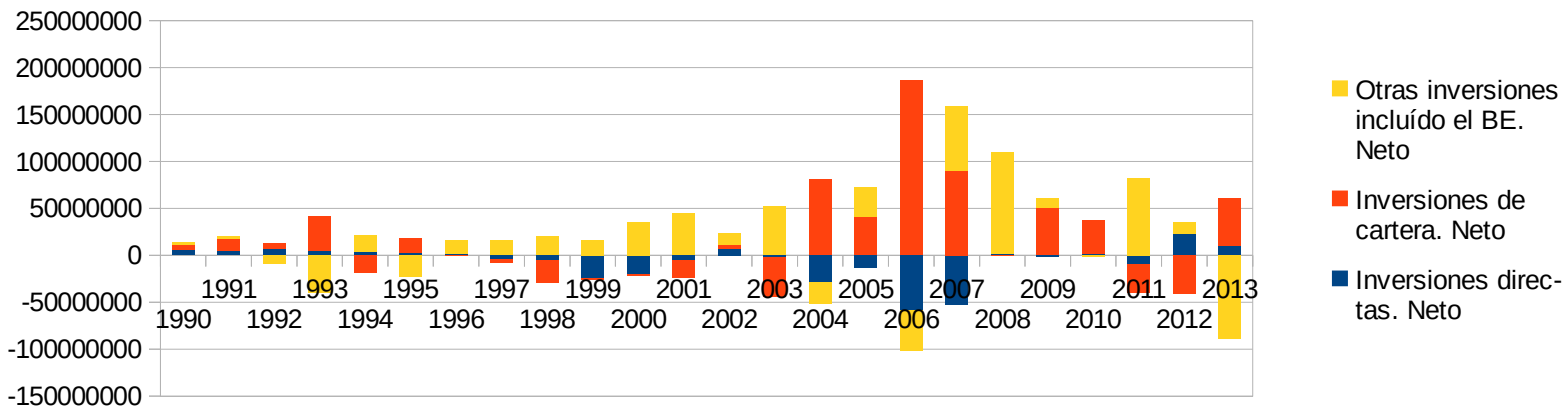
Como se muestra en la gráfica de más abajo (donde, de nuevo, los datos positivos indican entrada de capitales y los datos negativos salida), España ha recibido gran parte de los fondos a través de la compra de acciones y otros activos de cartera. Por el lado de las compras, España se ha dedicado a la inversión directa (si bien de una forma un tanto testimonial al observar los montantes netos). Es importante esta distinción pues mientras que las inversiones directas son contabilizadas como compras

²³ Números positivos indican aumento del endeudamiento con el exterior.

de activos con vocación de permanencia y control sobre lo que se invierte, las inversiones en cartera (mayoritaria vía de entrada de capitales en España desde la entrada en el euro) son compras destinadas a una rentabilidad financiera sin vocación de permanencia. De este modo, observamos cómo aprovechando el momento de bajos tipos de interés, de crecimiento económico sostenido y reducido desempleo avivaba el momento de la inversión extranjera, pero en una parcela de poca permanencia estructural. España se convirtió durante la década de los primeros 2000 en un lugar en el que hacer negocio simplemente con compra de obligaciones y bonos.

Balanza financiera. España

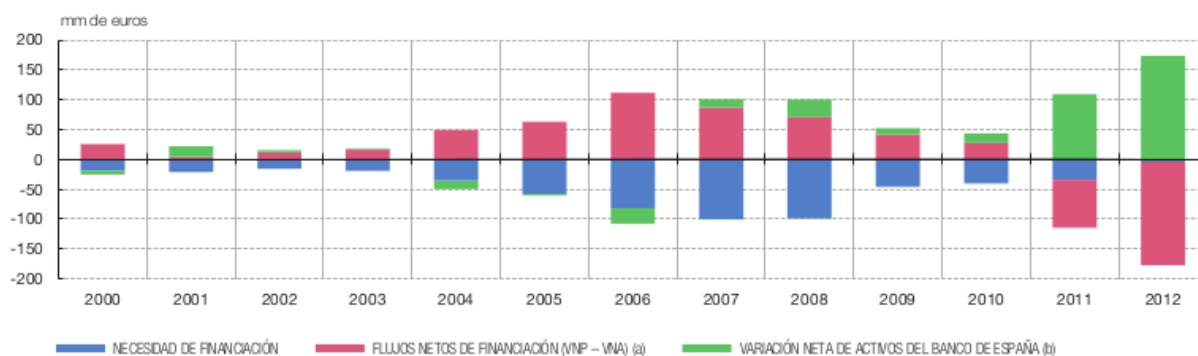
Miles de euros



Fuente: Banco de España

En este otro gráfico, ofrecido por el informe del Banco de España (2012: 33), se observa cómo las rentabilidades que ofrecía España eran tan importantes que, en la mayoría de los años hasta el estallido de la burbuja inmobiliaria, las necesidades de financiación eran cubiertas con creces por parte de la inversión exterior y suponían un aumento de los activos disponibles para el Banco de España.

PERÍODO 2000-2012



FUENTE: Banco de España.

a Excluido el Banco de España.

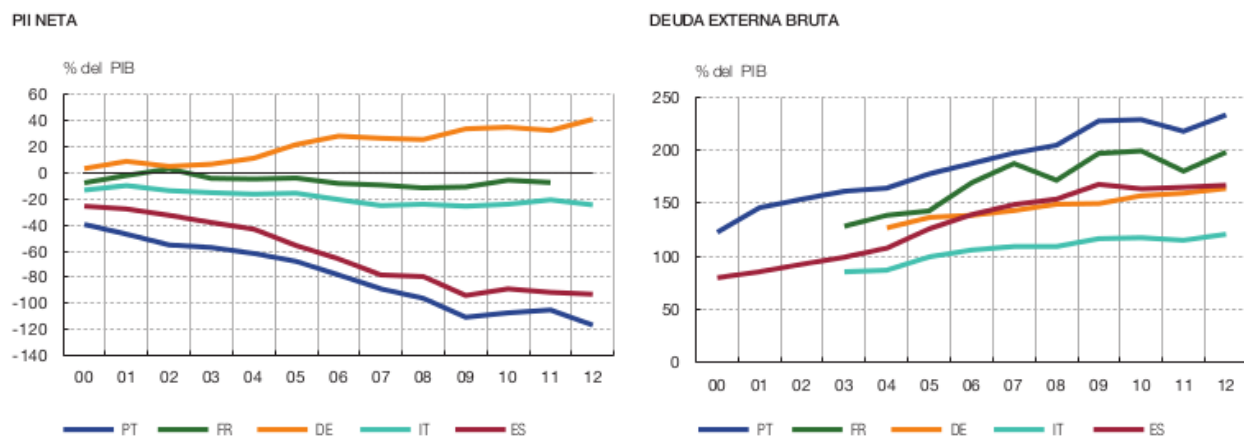
b Un signo negativo (positivo) supone un aumento (disminución) de los activos netos del Banco de España frente al exterior.

Sin embargo, el capital extranjero no sólo ha ido acaparando espacios en los que rentabilizar su inversión mediante intereses. También ha habido un importante proceso de adquisición de empresas. Es más, la presencia del capital extranjero en España no es para nada discreto. Así, sólo un 0,5% de las empresas que operan en España son extranjeras, pero su facturación representa el 26% de la facturación total, y ofrecen el 12,4% del empleo total²⁴. Su concentración se da en el sector de la industria donde el 1,5% de las empresas son filiales de empresas extranjeras cuya facturación es casi un 40% (37,2%) del total de la industria, focalizándose en industrias como la del transporte y la automoción (donde el 81,7% del volumen de negocio es extranjero), la óptica y superconductores (48,3%), la química (47,6%). Estos datos permiten redimensionar la brecha industrial española analizada, aumentándola aún más.

Finalmente, señalamos la posición inversora internacional de España, comparada con la de otros países de la Eurozona (de un gráfico también extraído del informe del Banco de España (2012: 37)). En él se presentan, de un lado la posición de inversión internacional (PII). La PII viene definida, según el Fondo Monetario Internacional como «el balance estadístico que muestra las tenencias de activos y pasivos financieros externos de una economía en un determinado momento. Estos saldos son resultado de transacciones pasadas con el exterior medidas en valores corrientes de mercado (precios de mercado y tipos de cambio corrientes) y otros factores (por ejemplo, cancelaciones contables o reclasificaciones) en un momento dado» (International Monetary Fund, 2002: 6). Junto a este dato se ofrece también la

²⁴ Datos tomados de la Estadística de filiales de empresas extranjeras en España (INE, 2011)

evolución de la deuda externa bruta.



FUENTE: Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, OCDE, BPI y fuentes nacionales.

En primer lugar, desde el año 2000 en adelante, la PII de España y Portugal no ha hecho más que caer año a año. Esta es la otra cara de la moneda del expansionismo económico de la economía española: su financiación. Dada las altas rentabilidades ofrecidas para los rentistas, el capital español y el extranjero obtuvieron en España buenas zonas de inversión no productiva expresada en la adquisición de activos en cartera. Así, hubo un desplazamiento desde la esfera productiva hacia la de circulación aprovechado por los rentistas que ayudaban a financiar con facilidad el crecimiento de la construcción.

Como se puede ver, Alemania (DE) mejora sistemáticamente su PII, a pesar de que su deuda externa se incrementa, a un ritmo, eso sí, menor al de España, Portugal o Francia, toda vez que Italia mantiene un ritmo constante de endeudamiento externo.

Así pues, el marco general de la posición financiera internacional de España ofrece una lectura clara: el crecimiento de España ha sido posible gracias al endeudamiento. Y el endeudamiento, a su vez, ha sido el motor de crecimiento de la economía española.

Sin embargo, este análisis sin más, quedaría incompleto para nuestros objetivos si no le incorporamos la visión europea que ha marcado el guión de nuestro trabajo. Si bien hemos conseguido caracterizar a España como un país bajo un régimen debt-led, siguiendo a Davidson, necesariamente debe haber otros modelos «exitosos» que se hayan complementado con ese régimen de acumulación.

En la tabla que se presenta, observamos quiénes, dentro de la Unión, han sido los principales

sostenes de la financiación de la deuda española (deuda pública y privada).

Tabla 9. Porcentaje medio de Deuda por país acreedor 2005-2010				
Acreeedores-Deudores	Holanda	Francia	Alemania	Total
España	11,40%	17,92%	23,17%	52,49%
Italia	7,28%	29,38%	16,06%	52,72%
Portugal	6,64%	11,85%	17,05%	35,53%

Fuente: BIS

Tres países, Alemania, Francia y Holanda (por orden de importancia) se reparten más de la mitad de la deuda exterior española. Las constantes necesidades de financiación de la economía española, expresadas ahora en la deuda bancaria, tienen su respuesta en sólo tres países. Especialmente Alemania, que controla casi una cuarta parte de la deuda española. Sin embargo, como ya se ha apuntado, para nosotros no es una cuestión de índole nacional sino muy al contrario, una cuestión con carácter de clase. De un lado, no es el gobierno alemán el que posee la deuda española, sino sus bancos privados. De otro lado, ha sido posible la expansión de la deuda gracias a un modelo de exportaciones e importaciones desfavorable para el empresariado exportador español -una muy pequeña parte del empresariado español-, pero favorable para los rentistas nacionales. De esta manera, el discurso que enfrenta a Alemania con España es un discurso falaz, plagado de inexactitudes si no se le pasa un filtro más profundo. Estos discursos traducen un determinado reparto entre élites de diferentes países en un problema para el conjunto de la población de cada país. Como decimos, no es el centro europeo el tenedor de deuda de la periferia, sino su élite.

A partir de esta fotografía de la situación deudora-acreedora, es fácil comprender en qué sentido se movilizan los gobiernos de los diferentes países de la Unión de cara a la resolución de la llamada crisis de la deuda. Tal y como señalarían Marx y Engels «el Poder público viene a ser, pura y simplemente, el Consejo de administración que rige los intereses colectivos de la clase burguesa.» (Marx y Engels, 2013: 53). No obstante, el análisis de las ramificaciones políticas derivadas de la crisis

del euro trasciende de nuestra capacidad en este trabajo y no profundizaremos en la solución política de la crisis del euro en la Eurozona.

Capítulo 6. Conclusiones

A partir del análisis realizado más arriba podemos extraer una serie de conclusiones sobre la evolución de la economía española, en su ámbito productivo, a partir de su entrada en el euro y más específicamente desde la entrada de España en la Unión Europea.

En primer lugar, la economía española se ha enfrentado a una fuerte desindustrialización, tanto en lo referente a la producción como, y muy especialmente, al empleo. En segundo lugar, la posición de la industria española como de baja o media-baja intensidad tecnológica, posición incrementada con el paso de los años. En tercer lugar, se ha producido una fuerte caída de los salarios dentro de su participación en el PIB así como de los salarios reales a pesar del largo periodo expansivo de la economía española. Esto ha permitido que, a pesar de las presiones mundiales hacia la baja en las tasas de ganancia, la clase empresarial española haya tenido un comportamiento más que aceptable en este sentido (Boundi y Gaviola, 2013; Camacho Aparicio, 2013). En cuarto y último lugar, la estructura de los servicios y la construcción ha permanecido inmutable, con unos crecimientos homogéneamente distribuidos y lejanos a una posible convergencia en dichos sectores.

No es nuestra intención realizar una valoración de la evolución de la producción en España en términos de “buena” o “mala”. Incluso si estuviésemos dispuestos a realizar dicha evaluación, nos faltan argumentos para defender una posición u otra. No podemos obviar el hecho de que la España del euro ha sido la España de mayores tasas de crecimiento económico de los últimos treinta años. Como tampoco podemos menospreciar la precaria evolución de los salarios. Estos son sólo dos ejemplos de cómo un análisis maniqueo es imposible.

En cuanto a la evolución de la parte exterior, observamos la alta dependencia que presenta la economía española. El régimen deficitario persistente, acelerado por la existencia de una moneda única favorable a las exportaciones del centro cuyas monedas se han visto devaluadas, nos sitúa en un marco de un difícil análisis positivo de la entrada de España en la Unión. La imposibilidad de efectuar devaluaciones competitivas obliga a España a adoptar una moneda fuerte incapaz de dar salida a los productos españoles.

Como contraparte, el endeudamiento de la economía española ha sido cada vez mayor. La contención de las exportaciones obliga a recurrir a la financiación exterior, restando capacidad soberana a España. No obstante, como no nos cansamos de repetir, bajo nuestro prisma de análisis, la soberanía no se basa exclusivamente en que los tenedores de la deuda nacional sean empresarios nacionales. Esta no es condición suficiente, pues es indiferente quién provea a España de fondos si los criterios a utilizar son de índole exclusivamente mercantilista. En este sentido, bajo nuestro punto de vista, la conformación de la dualidad deuda-exportación tiene más que ver con el reparto entre élites europeas que con las necesidades o capacidades de los diferentes países.

Para nosotros, la existencia de un reparto entre élites -la división europea del trabajo- ha sido un modelo útil para el empresariado español tanto como lo ha sido para el empresariado extranjero. Como decíamos, la deuda exterior no sólo permitía mantener el ritmo de crecimiento económico y expandirlo, sino que era la base misma de la expansión, de la que el empresariado español se beneficiaba durante la primera década de los 2000. De este modo, rechazamos la idea del conflicto entre élites y lo desplazamos hacia la cooperación en la fase del boom económico en la que se enmarcó la adopción del euro y los años posteriores.

En dicho reparto, unos modelos se nutrían de los otros y en todos los casos la tasa de ganancia era sostenida. No obstante, como se ha demostrado durante la reciente crisis sistémica del capitalismo, la parcela de ganancias del empresariado español era mucho menos resistente a los shocks y estaba basada en una dependencia de los otros modelos más exitosos (fundamentalmente, el central, aquí representado por Alemania) fruto de la focalización en productos de alta competencia internacional. No obstante, este análisis agrupa a las élites como un todo nacional, olvidando las diferencias dentro de cada Estado. Si bien buena parte del empresariado español se ha visto seriamente perjudicado por la crisis a consecuencia de la debilidad estructural de la producción española, las verdaderas élites del país tenían su especial y protegida ubicación en el esquema productivo español (fundamentalmente, bancos, eléctricas y constructoras) donde es una muy rígida demanda interna principalmente la que los sostiene. Sectores, por cierto, fuertemente beneficiados por la política de liberalizaciones de la UE. Son estos sectores, cuyas relaciones entre sí y con el poder político son muy fuertes, las que soportan mejor el proceso de centralización del capital que la crisis está provocando. Forman, por así decirlo, el grupo de los privilegiados dentro del esquema europeo de división del trabajo, toda vez que las industrias productivas de alta intensidad tecnológica presentan un claro sesgo hacia la propiedad extranjera de la industria.

CONCLUSIONES FINALES

Una vez concluida la parte analítica global y concreta, estamos en condiciones de afrontar el debate sobre la permanencia en el euro con mayor precisión. Nuestra opción es, en base a lo redactado, una salida del euro como primer paso para la construcción de una alternativa social de importancia. No planteamos esto desde una óptica meramente ideológica, sino como consecuencia lógica que se deriva de un análisis previo en el que se han tratado de señalar varias cuestiones.

De un lado, la construcción de la Unión Europea se ha correspondido siempre, y en todo caso, según las necesidades del mercado y sólo colateralmente de las necesidades de la sociedad. Esto ha llevado a la Unión Europea -la culminación del proyecto de integración supranacional europeo- a conformarse como un espacio con un marcado carácter neoliberal. Sus pilares son libertad de mercado a través de la desregularización y la competencia entre desiguales.

De otro lado, la inserción de España en la Unión no ha alterado en ningún caso las bases de su funcionamiento. Como hemos señalado, se ha procedido en la Unión al diseño de un reparto regional de los excedentes entre las élites de los distintos Estados. Este reparto no está exento de la natural competencia tanto en lo estatal como en lo regional, sin embargo, la división europea del trabajo ha permitido la absorción de los excedentes a través de una especialización cuyo resultado ha sido la debilidad en la estabilidad del empleo y, por ende, los desempleos masivos y la privación de acceso a bienes y servicios elementales para una amplia proporción de la ciudadanía. En este sentido, si bien existen grandes diferencias tanto política como sociales, no podemos decir que la clase trabajadora española esté en peor posición que la alemana por indicadores como el crecimiento económico o el desempleo. Asumir que cuanto mayor sea el volumen de negocio del empresariado español, tanto mejor para los intereses del conjunto de la ciudadanía significa adoptar la lógica del amo y el esclavo. La clase capitalista española ha sido colaboradora necesaria en la desarticulación de la industria nacional y en su orientación hacia una producción débil para un país de entre los más desarrollados técnicamente del mundo. Y lo ha sido en base a un plan diseñado por las oligarquías europeas cuya concreción toma el nombre de Unión Europea.

Por tanto, para nosotros, desde una óptica de clase no puede existir en base al análisis empleado a lo largo de este trabajo una opción diferente a la salida del euro como condición necesaria para la

construcción de otro tipo de integración económica, política y social.

Rechazamos implícitamente, por tanto, la solución reformista de la Unión. Dada la rigidez normativa de la Unión, cualquier intento por reformarla profundamente será fútil. Ni los periodos de amplia mayoría socialdemócrata ni los periodos popular-conservadores han dirigido a la Unión hacia un sendero diferente de la puesta de todos los estamentos al servicio de los mercados. Unos mercados que, como ya hemos dicho más arriba, no son sino las voluntades de las diferentes élites nacionales. La reforma de la Unión es, sin duda, la apuesta política de menor recorrido. No rechazamos una posible reforma de las bases de la Unión o incluso de alguna de sus ramas, sin embargo, a la luz de la historia podemos señalar cómo cada reforma ha tenido un trasfondo económico dirigido hacia la apropiación del excedente por parte de las burguesías a nivel europeo. Esto nos lleva a pensar que, si hubiese voluntad política para sortear las limitaciones normativas de la UE, las reformas a plantear tendrían un calado limitado, coherente con un nuevo método de apropiación del excedente pero igualmente lesivo para la clase trabajadora. Un capitalismo de rostro humano en el seno de la Unión, que si bien sería un cuidado paliativo, no puede ser tomado como una solución.

Rechazamos, por supuesto, en base a nuestro análisis de clase, continuar por la senda de los ajustes cuyo objetivo no es otro que el de incrementar las fuertes diferencias estructurales que la Unión Europea neoliberal ha venido ensanchando. No podemos ver en la solución más conservadora -la de continuar por el camino del ajuste permanente- una solución de provecho para el conjunto de la clase trabajadora española y europea.

No obstante, una vez analizada la realidad de la conformación de la Unión Europea (carente de toda optimalidad teórica, pero útil para los resultados empresariales a la vista de los datos), somos conscientes de las fuertes limitaciones que nuestra deducción tiene. Somos conscientes de lo difícil de una salida unilateral del euro. Una dificultad añadida si esa salida no desemboca en otro tipo de integración -ya sea a lo Keynes o de otro tipo-. También somos conscientes de que una salida del euro, sin más, no soluciona nada en absoluto. Es cierto que se habría eliminado (o mitigado en parte) la presión de las élites internacionales sobre la forma concreta de acumulación española. Sin embargo, una vez más, las élites nacionales impondrían un modelo de extracción de excedente que, a la vista de los resultados europeos, no debería presentar grandes modificaciones al modelo actual.

De esta manera, la salida del euro tiene que cumplir varias características de cuya materialización penden muchas dudas. De un lado, la salida del euro tiene que ser una salida democratizante en el

sentido de que sea la clase trabajadora (la mayoría social) la que lidere el proceso, pues sólo la clase trabajadora puede organizar una respuesta que sea buena para la clase trabajadora. De otro lado, debe ser una salida que busque y tienda puentes con otros pueblos en pro de una integración de amplio espectro y con carácter de clase.

En este sentido, nos distinguimos de la utopía reformista de la Unión en tanto que requiere de menos voluntades políticas (26 menos). Además, el alcance de nuestra apuesta no contiene elementos de reforma, pues una reforma del carácter que planteamos no sería sino una nueva forma de integración.

Por tanto, finalmente, después de repasar analíticamente las bases de la construcción europea y de cómo España ha participado de ella, la conclusión a la que llegamos en nuestro trabajo no puede ser otra que la del abandono del euro y de la Unión Europea. Esta propuesta, derivada del análisis expuesto, no puede entenderse como una apuesta política encerrada en el diseño de una idea o basada en deseos, sino como la única solución posible si se adopta una perspectiva de clase. La única posibilidad de una construcción europea de la gente y para la gente.

Concluimos señalando que la salida del euro no debe ser tomada como un elemento de entre lo posible, sino que debe ser tomada como un elemento de lo necesario.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, M. (2002) *El FMI : del orden monetario a los desórdenes financieros*. Madrid: Akal.
- Aglietta, M. y Brand, T. (2013) *Un New Deal pour l'Europe*. Paris: Editions Odile Jacob.
- Ahijado Quintillán, M. (1998) *La unión económica y monetaria europea. Mitos y realidades*. Madrid: Pirámide.
- Antuñano Maruri, I. y Jordán Galduf, J. M. (1990) *L'economia en canvi*. Valencia: Universitat de Valencia.
- Arestis, P. y Brown, A. y Sawyer, M. (2001) *The Euro: Evolution and prospects*. Massachussets: Edward Elgar.
- Arestis, P. y Sawyer, M. (2003) *Inflation targeting: A critical appraisal*. Leeds.
- Arrizabalo Montoro, X. (2014) *Capitalismo y economía mundial*. Madrid: Instituto de Economía Marxista.
- Bajo Rubio, O. y Vergara Figueras, D. (1997) "Integración monetaria en Europa: teoría y evidencia empírica," *Hacienda Pública Española* 140: 19–37.
- Banco Central Europeo (2011) *El Banco Central Europeo, el Eurosistema y el Sistema Europeo de Bancos Centrales*. Brussels.
- Banco de España (2004) *Glosario: La política monetaria en la zona del euro*. Madrid: Banco de España.
- Banco de España (2012) *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional de España*. Madrid.
- Barredo Zuriarrain, J. y Molero Simarro, R. y Quesada Solana, A. (2014) "Más allá de la Euro-dependencia: repensar las formas de integración monetaria," in XIV Jornadas de Economía Crítica (ed.) *XIV Jornadas de Economía Crítica: Perspectivas Alternativas*. Valladolid: No publicada aún, pp. 1–15.
- Barro, R. J. y Gordon, D. B. (1983) "A positive theory of monetary policy in a natural-rate model," *Journal of Political Economy* 91: 589–610.

- Baun, M. J. (1995) "The Maastricht Treaty as High Politics: Germany, France, and European Integration," *Political Science Quarterly* 110: 605–24.
- Bayoumi, T. y Eichengreen, B. (1994) *One money or many?: Analyzing the prospects for monetary unification in various parts of the world*. New Jersey: Princenton University.
- Bhaduri, A. y Marglin, S. (1990) "Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies," *Cambridge journal of Economics* 14: 375–92.
- Blenck, D. y Hasko, H. y Hilton, S. y Masaki, K. (2000) "The main features of the monetary policy frameworks of the Bank of Japan, the Federal Reserve and the Eurosystem," *BIS Papers* 23–56.
- Blundell-Wignall, A. (2012) "Solving the financial and sovereign debt crisis in Europe," *OECD Journal*.
- Boundi, F. y Gaviola, S. (2013) "La tendencia de la tasa de ganancia y la desvalorización de la fuerza de trabajo en España(1964-2013): crisis, distribución y desigualdad," in S. Gimenez Rodriguez and G. Tardivo (eds.) *Proyectos sociales, creativos y sostenibles*. Toledo: Asociacion Castellano-Manchega de Sociologia.
- Camacho Aparicio, I. M. (2013) "La explotación de la fuerza de trabajo y la distribución de la renta en España (1960-2012)." Universidad Complutense de Madrid.
- Candelon, B. y Palm, F. C. (2010) "Banking and Debt Crises in Europe: The Dangerous Liaisons?," *De Economist* 158: 81–99.
- Castroviejo, I. S. (2008) "Una aproximación a la red social de la elite del poder económico en España," *XI Jornadas de Economía Critica*. Bilbao: XI Jornadas de Economía Crítica.
- Comision Europea (2007) *Una Europa, una moneda: El camino al euro*. Bélgica.
- Dajani González, J. y Blanco Estévez, A. (2010) "La competitividad exterior de la economía española," *Boletín Economico de ICE* 2983: 29–43.
- Davidson, P. (2003) *Financial markets, money, and the real world*. Edward Elgar.
- De Grauwe, P. (1994) *Teoría de la integración monetaria*. Madrid: Colegio de Economistas.
- De Grauwe, P. (2010) "The financial crisis and the future of the Eurozone," *Bruges European Economic Policy Briefings* 21: 1–17.

- De Grauwe, P. (2011) *The European Central Bank: Lender of last resort in the government bond markets?*, CESifo. Munich.
- Delors, J. (1989) *Report on economic and monetary union in the European Community*. Brussels.
- Dornbusch, R. (1990) “Two-track EMU, now!,” *Britain and EMU*. Centre for Economic Performance London 103–12.
- Dumenil, G. y Levy, D. (2011) *The crisis of neoliberalism*. Massachussets: President and Fellows of Harvard College.
- Eichengreen, B. (2000) *La globalización del capital*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Emerson, M. y Gros, D. y Italianer, A. (1992) *One market, one money: an evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union*. Oxford: Oxford University Press.
- Engels, F. (2003) *La revolución de la ciencia de Eugenio Dühring*. On-line: Marxists Internet Archive.
- European Stability Mechanism (2012) *European Stability Mechanism: Annual Report*. Luxemburg.
- Feldstein, M. (2011) *The euro and European economic conditions*. Massachussets.
- Fernández de Lis, S. y Santillán, J. (1995) *Regímenes cambiarios e integración monetaria en Europa*. Madrid.
- Flassbeck, H. y Lapavitsas, C. (2013) *The systemic crisis of the euro: true causes and effective therapies*.
- Foley, D. (2004) “Marx’s theory of money in historical perspective,” *Marx’s theory of Money*. New York: Macmillan, pp. 36–50.
- Friedman, M. (1953) “The case for flexible exchange rates,” *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 159–206.
- García Delgado, J. L. y Myro Sánchez, R. (2013) *Lecciones de economía española*. Madrid: Thomson-Civitas.
- García Velasco, M. M. y Melchor Ferrer, E. y Genaro Moya, D. (2013) *Temas de economía española*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Garzón Espinosa, E. (2014) “Especialización productiva y comportamiento exportador de la economía alemana (1999-2007).” Universidad Complutense de Madrid.

- González Ibán, R. y Ahijado Quintillán, M. (1999) *El Banco Central Europeo y la política monetaria común: El banco que gobernará Europa*. Madrid: Pirámide.
- González, S. y Mascarenas, J. (1993) *El sistema monetario europeo*. Madrid: Universidad Complutense.
- Gros, D. y Thygesen, N. (1991) *European monetary integration from the european monetary system to the european monetary union*. London: Macmillan.
- Harrod, R. F. (1963) *Economía internacional*. Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones.
- Hellwig, M. (2011) “Quo vadis, Euroland? European Monetary Union between crisis and reform,” in A. Franklin, E. Carletti and G. Corsetti (eds.) *Life in the Eurozone with or without sovereign default?* Philadelphia: FIC Press, pp. 55–76.
- International Labour Organization (2012) *Global Wage Report 2012/13*. Geneve.
- International Monetary Fund (2002) *La posición de inversión internacional. Guía para el uso de las fuentes de datos*. Washington.
- Kalecki, M. (1943) “Political aspects of full employment,” *The Political Quarterly* 14: 322–31.
- Kenen, P. B. (1994) “The Theory of Optimum Currency Areas: an Eclectic View,” *Exchange Rates and the Monetary System: Selected Essays of Peter B. Kenen*. Hants: Edward Elgar, pp. 41–60.
- King, S. (1999) *Bubble trouble: The US bubble and how it will burst, HBSC Economic and Investment Strategy*. London.
- Kotz, D. M. (2011) “Financialization and neoliberalism,” in S. McBride and G. Teeple (eds.) *Relations of Global Power: Neoliberal Order and Disorder*. Toronto: University of Toronto Press, pp. 1–19.
- Krugman, P. (1992) *Geografía y comercio*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Krugman, P. (1999) “Problemas de una unión monetaria,” in S. Aguado and M. Ahijado (eds.) *Lecturas de economía monetaria internacional*. Madrid: Pirámide, pp. 141–69.
- Lane, P. R. (2012) “The European sovereign debt crisis,” *The Journal of Economic Perspectives* 26: 49–68.
- Lapavitsas, C. (2012) “‘Financiarización’, o la búsqueda de beneficios en la esfera de la circulación,” *Ekonomiaz* 72: 98–119.

- Lapavitsas, C. y Kaltenbrunner, A. y Lindo, D. (2010a) “The eurozone between austerity and default,” *RMF report*.
- Lapavitsas, C. y Kaltenbrunner, A. y Lindo, D. (2010b) “Eurozone crisis: beggar thyself and thy neighbour,” *RMF report*.
- Lapavitsas, C. y Kaltenbrunner, A. y Lindo, D. (2011) “Breaking Up? A route out of the Eurozone Crisis,” *RMF report*.
- Lelart, M. (1996) *El sistema monetario internacional*. Madrid: Acento.
- Lucas, R. E. (1972) “Expectations and the Neutrality of Money,” *Journal of economic theory* 124: 103–24.
- Martínez Dalmau, R. (2005) *La independencia del Banco Central Europeo*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Marx, K. (1976) *El Capital. Libro III*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2001) *Contribución a la Crítica de la Economía Política*. On-line: Marxists Internet Archive.
- Marx, K. y Engels, F. (2013) *Manifiesto del Partido Comunista*. Madrid: Fundacion de Investigaciones Marxistas.
- McKinnon, R. I. (1963) “Optimum currency areas,” *The American Economic Review* 53: 717–25.
- Molina Requena, M. J. (1982) *Unión monetaria europea, Escuela de Salamanca*. Madrid: Pirámide.
- Montes, P. (1991) “La integración en la Comunidad Económica Europea en el marco de la internacionalización del capitalismo español,” in M. Etxezarreta (ed.) *La reestructuración del capitalismo en España: 1970-1990*. Barcelona: Icaria, pp. 239–312.
- Mundell, R. (1961) “A theory of optimum currency areas,” *American Economic Review* 51: 657–67.
- Onaran, O. (2010) “Fiscal crisis in Europe or a crisis of distribution?,” *Research on Money and Finance. Discussion Paper*.
- Papadatos, D. (2009) “Central banking in contemporary capitalism: Inflation-targeting and financial crises,” *Research on Money and Finance. Discussion Paper* 1–24.
- Pérez Bustamante, R. y Wrana, J. (1999) *La unión económica y monetaria en Europa: una introducción histórica 1969-1998, La Unión Europea*. Madrid: Dykinson.
- Pi Anguita, J. (1997) *La unión monetaria europea, Cuadernos de Historia*. Madrid: Arco Libros.

- Recio, A. (2010) “Capitalismo español: la inevitable crisis de un modelo insostenible,” *Revista de economía crítica* 9: 198–222.
- Reinhart, C. y Rogoff, K. (2010) “Growth in a Time of Debt,” *American Economic Review* 100: 573–8.
- Ricardo, D. (2003) *Principios de economía política y tributación*. Madrid: Pirámide.
- Rodrik, D. (2012) *La paradoja de la globalización : la democracia y el futuro de la economía mundial*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Sargent, T. y Wallace, N. (1975) “‘Rational’ Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule,” *The Journal of Political Economy*. JSTOR 89: 241–54.
- Shaikh, A. (2000) “Inflación y desempleo,” in D. Guerrero (ed.) *Macroeconomía y crisis mundial*. Madrid: Trotta.
- Shamir, H. (1989) *Economic crisis and French foreign policy 1930-1936*. Leiden: E.J. Brill.
- Stockhammer, E. (2010) “Neoliberalism, income distribution and the causes of the crisis” 1–28.
- Stockhammer, E. (2011) “Peripheral Europe’s debt and German wages: the role of wage policy in the Euro area,” *International Journal of Public Policy* 1–26.
- Varoufakis, Y. (2012) *El minotauro global: Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía mundial*. Madrid: Capitan Swing.
- Vasapollo, L. (2002a) “Economic phase and the new figures in the labour world: Global competition and post-fordism.” Amsterdam: University of Amsterdam, pp. 1–15.
- Vasapollo, L. (2002b) “The flexible accumulation phase and post-fordism tertiary sector: Post-fordism in Italy and ‘multilayer fabric of tertiary spreading.’” London: University of East London, pp. 1–13.
- Vasapollo, L. y Martufi, R. y Arriola, J. (2014) *El despertar de los cerdos: Una alternativa geoestratégica y monetaria de los PIIGS*. Madrid: Maia Ediciones [Pendiente de publicación en el momento de la utilización].
- Vázquez Vicente, G. (2004) *La crisis del Sistema Monetario Europeo (1992-1993): ¿crisis financiera o crisis de políticas de cooperación monetaria?* Madrid, pp. 1–50.
- Von Zeschau, J. F. (2011) *El impacto de la moneda única en España, desde una perspectiva sectorial*.

Madrid.

VV.AA. (2004) *Crítica a la economía ortodoxa*. Barcelona: Universidad Autònoma de Barcelona. Servei de publicacions.

VV.AA. (2008) *Economía Española*. Madrid: Delta Publicaciones.

Whyman, P. B. (2014) “Keynes and the International Clearing Union: A Possible Model for Eurozone Reform?,” *Journal of Common Market Studies* 1–17.

Wim F.V., V. (2002) *A chronological history of the European Union 1946-2001*. Massachusetts: Edward Elgar.