

# Europa, cambiarla o perderla

Frank Hoffer y Friederike Spiecker

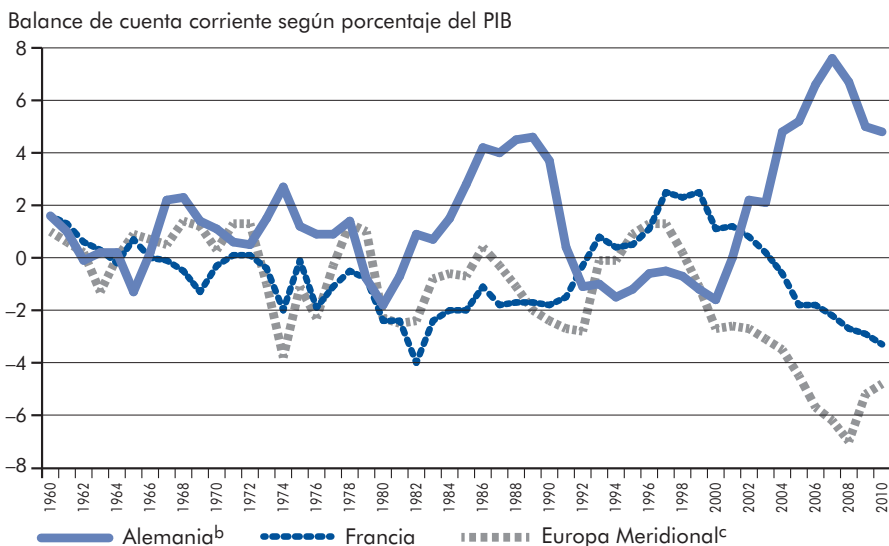
Cuando le preguntaron qué pensaba de la civilización occidental, Mahatma Gandhi contestó: «Pienso que sería una buena idea».

Tras una terrible depresión y otra guerra devastadora, Europa acabó por seguir el consejo de Gandhi y pasó de siglos de antagonismo, guerras y políticas para empobrecer al vecino a un mundo de cooperación e integración. La reintegración de la Alemania postnazi, la transición de las antiguas dictaduras de Portugal, España y Grecia a la democracia y la apertura a Europa Oriental han sido piedras angulares de este complejo proceso de integración basado en la voluntad política, la cooperación y los mercados reglamentados. Pero después del cambio ideológico acaecido en los años ochenta y noventa se produjo un cambio en el pensamiento dominante, tras llegar a la conclusión de que la mejor forma de cooperación era la competencia feroz y la liberalización radical del mercado. No obstante, la desreglamentación, el mercado común y la moneda única no dieron lugar a la tierra prometida de la prosperidad, sino a componentes salariales más bajos y a una mayor desigualdad.

La ventaja de una moneda única en un mercado extenso que abarca muchos países radica en una estrategia de empleo y una política monetaria orientada al crecimiento comunes para todos los países miembros, más que en una política monetaria circunscrita a las necesidades y prioridades de la moneda ancla, como en el antiguo mecanismo europeo del tipo de cambio. No obstante, en un mundo dominado por creencias neoclásicas y monetarias profundamente arraigadas, esta ventaja no tiene posibilidades de ver la luz.

La renuncia a la flexibilidad interna de los tipos de cambio priva a los gobiernos de un mecanismo de ajuste para responder a resultados económicos desiguales. Esto aumenta la necesidad de a) políticas salariales, fiscales

***Pero después del cambio ideológico acaecido en los años ochenta y noventa se produjo un cambio en el pensamiento dominante, tras llegar a la conclusión de que la mejor forma de cooperación era la competencia feroz***

Gráfico 1. Cincuenta años de comercio internacional<sup>a</sup>

<sup>a</sup>Balance de cuenta corriente según porcentaje del PIB; valor negativo: déficit.

<sup>b</sup>Hasta 1990, Alemania Occidental. <sup>c</sup>España, Grecia, Italia y Portugal.

Fuente: Datos de AMECO (noviembre de 2010), cálculos hechos por los autores.

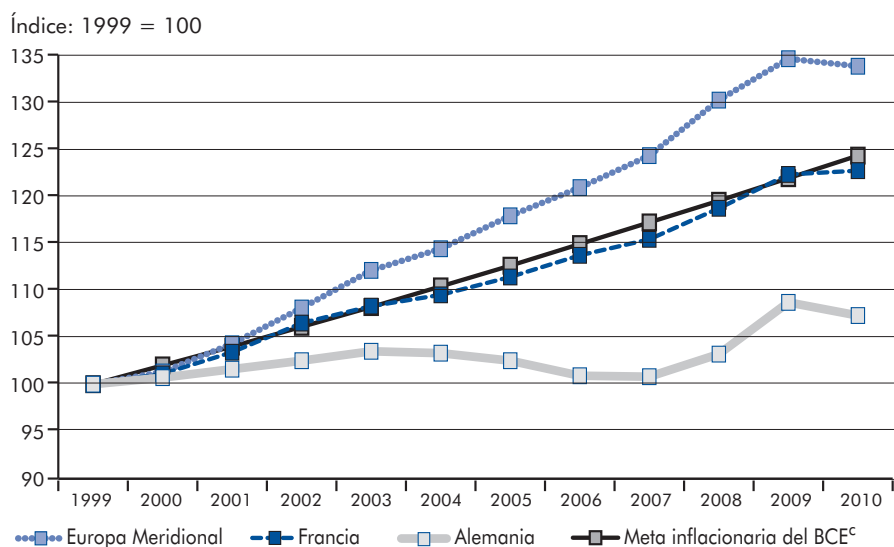
y, particularmente, tributarias coordinadas con objeto de evitar una espiral negativa que inevitablemente tendría un efecto perjudicial en el crecimiento general, y de *b*) infraestructuras y políticas industriales conjuntas para mejorar la productividad y reducir las diferencias regionales de los niveles de desarrollo.

Con el euro, para un comercio equilibrado es preciso que en todos los Estados miembros los salarios aumenten paralelamente a la productividad nacional más la tasa de inflación prevista por el Banco Central Europeo (BCE). De lo contrario, los países con un crecimiento relativamente mayor de los costos laborales unitarios sistemáticamente perderán cuota de mercado y

***Esta falta de coordinación en las políticas resultó en desequilibrios comerciales que aumentaron con rapidez después de 1998***

registrarán déficits comerciales. Las razones para adoptar una política salarial coordinada a fin de evitar desequilibrios, políticas destinadas a empobrecer al vecino y pérdida de crecimiento potencial son contundentes, y es preocupante que durante tanto tiempo se hayan pasado por alto. Aquellos que

dejaron que los costos laborales unitarios aumentasen con demasiada celeridad son tan responsables de la explosión de desequilibrios que siguió a la supresión del mecanismo del tipo de cambio como los que ganaron cuota de mercado

Gráfico 2. Unidad de costos laborales<sup>a</sup> en Alemania, Francia y Europa Meridional<sup>b</sup>

<sup>a</sup> Índice de unidad de costos laborales para toda la economía: 1999 = 100.

<sup>b</sup> España, Grecia, Italia y Portugal. <sup>c</sup> Índice con una tasa del 2 por ciento como meta.

Fuente: Datos de AMECO (noviembre de 2010), cálculos hechos por los autores.

mediante la disminución de los salarios. Esta falta de coordinación en las políticas resultó en desequilibrios comerciales que aumentaron con rapidez después de 1998 (véase el gráfico 1).

Con anterioridad a la adopción del euro, el crecimiento de la productividad y los superávits de explotación por encima de la media registrados en Alemania se ajustaron con frecuencia con apreciaciones de la moneda. Los desequilibrios comerciales se mantuvieron alrededor del 2 por ciento del PIB y – contrariamente a lo que ocurre en la actualidad – los trabajadores alemanes se beneficiaron de la competitividad de Alemania, ya que gracias a la apreciación del marco alemán las importaciones y los destinos turísticos del sur resultaban más baratos.

Sin embargo, con el nuevo régimen monetario, prácticamente las únicas en beneficiarse han sido las empresas. Esta estrategia mercantilista se ha revelado muy costosa para los alemanes. El *dumping* salarial redundó en el crecimiento de las exportaciones, la caída de la demanda nacional y la tasa de crecimiento más baja de la zona euro. Habida cuenta de la evolución seguida en Alemania en materia salarial, incluso Francia, que logró un crecimiento salarial paralelo a la productividad (véase el gráfico 2), sufre de un déficit comercial creciente respecto de Alemania (véase el gráfico 1).

Independientemente de las acciones gubernamentales, seguro que se restaurará el equilibrio; la cuestión es cómo y con qué consecuencias para el crecimiento, la distribución y, por último, la estabilidad política. La realineación puede alcanzarse a través de recortes salariales en los países deficitarios, aumentos salariales en los países con superávit o transferencias constantes de los primeros a los segundos. Con todo, hay un abismo entre si se consigue por medios deflacionarios, obligando a todo el mundo a seguir el ejemplo de Alemania, o si se hace en el marco de un régimen de crecimiento general que evite los riesgos de una deflación salarial.

Existen tres escenarios posibles:

1. *Reducción deflacionaria de los costos.* Es lo que las instituciones europeas y los países con superávit imponen en la actualidad a los países deficitarios. El resultado será una depresión deflacionaria en los países deficitarios, que conllevará un elevado desempleo, crecimiento negativo y deuda pública en aumento como porcentaje del PIB. La devaluación interna requerirá la aniquilación de los servicios públicos y recortes del 20 al 30 por ciento de los salarios nominales en países como España, Grecia, Irlanda o Italia. Sus economías se contraerán, al igual que el mercado de exportación intraeuropeo para los países con superávit. Por último, tras haber vendido y privatizado lo que quede de los activos públicos en un mercado deprimido, los países no estarán en condiciones de pagar sus deudas. Irónicamente, esta «política de no rescate» provocará transferencias involuntarias, puesto que los acreedores se verán olvidados a cancelar parte del crédito. Estos bancos – principalmente de Alemania, un país con superávit – reclamarán de nuevo su relevancia para el sistema y se pedirá a los contribuyentes alemanes que acudan en su ayuda. Esta solución puede resultar tan costosa para los contribuyentes como las transferencias directas a Grecia o Irlanda. El resultado de una política de austeridad de estas características es desgraciadamente una suma de pérdidas y ganancias en Europa, y su única justificación es la perspectiva poco probable de que los mercados internos que están sufriendo contracciones se vean compensados con un superávit en las exportaciones fuera de la zona euro. Si la resistencia popular no obliga a los gobiernos europeos y a la Unión Europea a cambiar de política, es difícil saber cómo podrá aguantar el euro y, en última instancia, cómo podrá mantenerse la integración europea.
2. *Transferencias públicas constantes.* Ésta es la realidad en lo que respecta a la unión monetaria en Alemania desde 1990. El constante déficit comercial entre Alemania Oriental y Occidental se va paliando mediante una línea de transferencias públicas. Al día de hoy, un sistema de transferencias de este

tipo a nivel europeo parece políticamente inviable, incluso si, más avanzado el proceso de integración, fuese conveniente prever algún tipo de seguro de desempleo europeo.

3. *Crecimiento impulsado por los salarios.* Una política de crecimiento impulsado por los salarios y coordinada por los Estados Miembros de la zona euro es el único modo realista de evitar las repercusiones derivadas de la deflación. Esta política debe basarse en: *a)* una rápida extensión de la demanda nacional en los países con superávit a través de políticas salariales, de ingresos y fiscales; *b)* acceso de todos los gobiernos de la zona euro a eurobonos a bajointerés, *c)* inversiones que promuevan la productividad en la infraestructura paneuropea. Únicamente si los países con superávit guían el crecimiento económico y aumentan

***Una política de crecimiento impulsado por los salarios y coordinada por los Estados miembros de la zona euro es el único modo realista de evitar las repercusiones que acarrea la deflación***

la demanda agregada podrán los países con déficit recuperar cuota de mercado y evitar una larga y ardua depresión. Sin embargo, incluso en las condiciones favorables del crecimiento económico, el reequilibrio sólo será posible si los países deficitarios aceptan costos laborales unitarios por debajo de la media durante un período de tiempo más largo y si los países con superávit cambian su agresiva estrategia de exportación y fortalecen su crecimiento salarial interno a fin de que los costos laborales unitarios aumenten por encima de la media. Durante este período, el crecimiento salarial nominal en los países deficitarios debe mantenerse en valores positivos. La política salarial debe actuar como barrera contra las presiones bajistas sobre los salarios que corren el riesgo de empujar a los países a la deflación, como ha ocurrido en el Japón. La realineación en un régimen general de crecimiento de los salarios nominales permitiría la reducción y posible inversión de los superávits comerciales permanentes de Alemania.

Los cambios políticos necesarios no pueden entenderse desde una perspectiva empresarial limitada, a saber, la visión según la cual los salarios sólo representan costos y no ingresos o demanda (una condición insustituible para lograr un crecimiento sostenible, equitativo e impulsado por la productividad). Los gobiernos democráticos deben centrarse en el bien común del pleno empleo y proporcionar un marco para alcanzar acuerdos de negociación colectiva en materia de salarios que garanticen su evolución en paralelo a la productividad. Esta coyuntura debería incluir:

- un salario legal mínimo equivalente al 50 por ciento del salario medio;
- apoyo gubernamental para una negociación colectiva coordinada o centralizada y su aplicación universal a través de mecanismos legales de extensión;
- un reglamento del mercado de trabajo que minimice todas las formas de empleo precario atípico y limite el poder excesivo de los empleadores en el mercado de trabajo;
- que los gobiernos, en su calidad de mayores empleadores, inversores y compradores, garanticen que los salarios del sector público evolucionan de conformidad con las normas salariales establecidas, y proporcionen contratos únicamente a las empresas que cumplan los convenios de negociación colectiva;
- inversiones públicas que promuevan la productividad;
- un impuesto europeo progresivo que grave los superávits comerciales que excedan del 2 por ciento del PIB durante dos años consecutivos para dar la opción a los países con superávit de estimular sus propias economías o transferir recursos a países vecinos que hayan seguido políticas salariales funcionales equilibradas pero que hayan perdido cuota de mercado a causa de las estrategias mercantilistas de países con superávit, y
- un impuesto que grave a las empresas que intenten adquirir ventaja competitiva a través de la reducción de los salarios en lugar de mediante la innovación. A diferencia del Gobierno polaco, que introdujo el impuesto Popiwiek contra la inflación en el decenio de 1990, las empresas tendrían que pagar un impuesto del 50 por ciento sobre la diferencia entre el aumento real del salario por hora y el aumento de los salarios que reflejase plenamente el crecimiento de la productividad y las tasas de inflación definidas para evitar la deflación de los salarios. Este proceder alentaría a los empleadores a compartir los beneficios con los trabajadores y garantizaría una evolución de los salarios conforme a los requisitos macroeconómicos para un crecimiento sostenible.

Para apoyar una estrategia de reequilibrio tan integradora, el Banco Central Europeo debería *a)* aumentar su objetivo en materia de inflación al 3-4 por ciento, a fin de aumentar el margen para ajustar sin tener que introducir recortes deflacionarios de los salarios nominales, y *b)* intentar aplicar políticas coordinadas en relación con los tipos de cambio entre los principales bloques

comerciales, para garantizar que la búsqueda de un equilibrio interno no provoca desequilibrios externos.

Para Europa, la adopción de una política salarial coordinada orientada hacia la disminución de las desigualdades, un comercio más equilibrado y un crecimiento económico sólido no es sólo necesaria y posible; de hecho, sería una buena idea.

*Frank Hoffer es investigador principal de la Oficina de Actividades para los Trabajadores de la OIT.*

*Friederike Spiecker es macroeconomista y consultora independiente. Ha publicado numerosas obras con Heiner Flassbeck, economista jefe de la UNCTAD, sobre política económica alemana, europea e internacional.*