

Extrait du El Correo

<https://www.elcorreo.eu.org/Espana-camino-al-abismo-via-el-ajuste>

España camino al abismo vía el ajuste

- Empire et Résistance - Union Européenne - Espagne -

Date de mise en ligne : lundi 28 novembre 2011

Copyright © El Correo - Tous droits réservés

Especialistas argentinos remarcan que en España no se vive una crisis de origen fiscal sino financiero. Por lo que el "remedio" de una mayor disciplina en las cuentas no va a aliviar su déficit, el cual es endógeno al nivel de actividad.

Es necesario un Plan Marshall

Por Alejandro Fiorito *

Con cinco millones de desocupados, España logra un nuevo record al llegar a una tasa de desocupación de 21,5 por ciento en el tercer trimestre del año, mientras que profundiza los incentivos a emigrar. El año pasado superaban el millar por mes en la búsqueda laboral en Argentina, como destino principal. El pensamiento económico prekeynesiano actual asume determinaciones teóricas que confunden moneda doméstica y divisa, lo fiscal y la cuenta corriente, economía doméstica con macroeconomía, se suponen inflaciones tautológicas por demanda y crecimientos por expectativas positivas derivadas de un ajuste fiscal que devendría -nadie dice cómo- en expansión del PIB, y otras causalidades.

En primer lugar, tanto en España como en la Zona Euro no se vive una crisis de origen fiscal (el balance se mantuvo acotado hasta la crisis de 2007) sino financiero. Países con balanzas fiscales superavitarias, entraron en déficit luego de la crisis financiera. España pasó de un 2 a -10 por ciento en el 2010. Por lo que el « remedio » de una mayor disciplina fiscal no va a aliviar su déficit, el cual es endógeno al nivel de actividad. El centro obtuvo para sí ventajas competitivas con menores costos salariales generando superávit comerciales en detrimento de la periferia europea. España llegó a tener la mitad del déficit comercial sólo con Alemania y, euro mediante, no puede ser corregido con devaluaciones.

La periferia intentó su « *catch up* » creciendo más rápido y por lo tanto perdiendo competitividad frente al centro con mayor inflación. La burbuja inmobiliaria en España agregó una mayor dinámica que fue financiada por un mayor endeudamiento desde el centro : al respecto circulaba un chiste en España, donde un prestatario podía intentar pedir un crédito tan grande como para comprar al mismo banco prestamista.

En segundo lugar la rigidez que impone una moneda sin Estado emisor detrás, impide tener política monetaria propia para España y cómo devaluar para corregir costos laborales mayores, por ende ante ambos déficit sólo crecerá la relación deuda-PIB elevando el riesgo de su deuda. Dicha relación fue baja (36,1 por ciento) hasta la crisis en 2007 luego de la cual se disparó al 65 por ciento. El ajuste fiscal no puede estabilizarla dado que la deuda puede caer con el ajuste, pero también lo hace multiplicadamente el PIB. De tal suerte que tampoco maneja las tasas de interés, las que dependen de una decisión política del BCE. Bajo el euro, ¡España y otros periféricos pueden entrar en « cesación de pagos » (default en inglés) aun con deudas nominadas en su propia moneda !

Los problemas del euro para los países periféricos tienen solución si el Banco Central Europeo compra su deuda nominada en euros, como prestamista de última instancia, y mantiene sus tasas de interés a la par con las de Alemania. Las trabas son políticas y no técnicas, pero la actitud de Alemania evidencia una falta de interés en ser artífice de una integración económica o « keynesianismo regional », basado en exportaciones hacia fuera e importaciones desde dentro de la región.

Políticamente es necesario un *Plan Marshall* que compre toda la deuda de la periferia e integrarse en una sola unidad de pagos o bien salir de la unión monetaria para tener moneda doméstica. La alternativa será exportar gente en medio de una lenta y persistente agonía económica deflacionaria. Ya en los '90 economistas heterodoxos de fuste como Wynne Goodley y Massimo Pivetti explicaban por qué los objetivos del tratado de Maastrich -acuerdo constitutivo de la Zona Euro- fracasarían con la aceptación de la independencia de los bancos centrales y la total liberalización financiera, en el marco del impertinente concepto de Areas Monetarias Optimas. De sus críticas surge que lo último que debería hacerse en cualquier proceso de integración económica es la unificación monetaria (¡si es que no puede evitarse!).

Se observa en España que el contexto social y político condiciona a los economistas -aun los heterodoxos, que parecen confundir la UE con Eurozona-, « salir del euro y volver a la peseta es como volver al feudalismo » se oyó decir el año pasado un economista heterodoxo español. Y sin ningún canal lógico causal de cómo se espera crecer a partir de ajustes recesivos, las concepciones económicas convencionales españolas parecen ser materia de fe, paradójicamente el presidente electo Mariano Rajoy se permitió un dejo materialista cuando afirmó que en esta coyuntura de España « no va a haber milagros ». Y es de suponer que ¡nada mejor que un partido confesional para dirimir estas lides!

* Investigador y docente del Grupo Luján, UNLU y UBA.

Lecciones del caso español

Por Fernando Groisman *

La magnitud de los efectos adversos sobre el empleo que la crisis internacional viene mostrando en las economías europeas forma parte de un escenario francamente novedoso cuando se lo analiza a la luz de lo que acontece en las economías latinoamericanas. Tal contraste obliga a profundizar el debate sobre el rol que puede jugar el Estado en los mercados de trabajo. Especialmente porque la incertidumbre sobre el alcance y duración de la crisis no asegura que América Latina se encuentre inmune a eventuales coletazos.

Para ello es un ejercicio ilustrativo comparar la situación en nuestro país y en España. La desocupación en Argentina se halla algunas décimas por encima del 7 por ciento mientras que la de España trepó al 21,5 por ciento en el tercer trimestre de 2011. Así, prácticamente 5 millones de personas que buscaron trabajar no lograron hacerlo en esa economía. El panorama no se muestra alentador para los próximos meses en los que se espera que esta marca se incremente todavía algo más. La angustiada situación puede justipreciarse si se tiene en cuenta que un guarismo semejante fue alcanzado por la Argentina recién en la primera medición efectuada con posterioridad a la gran crisis de fines de 2001. Efectivamente, en mayo de 2002 la tasa de desempleo fue exactamente de 21,5 por ciento mientras que la de octubre de 2001 se había ubicado en 18,3 por ciento.

Frente a la gravedad de la situación en el país ibérico, en septiembre de 2010, se introdujeron una serie de cambios en las normas laborales. Puede decirse que la orientación de la reforma consistió, esencialmente, en reducir los costos laborales. Entre los aspectos sobresalientes se encuentran la disminución de los montos destinados a indemnizaciones y la flexibilización de la jornada de trabajo por causas económicas. Sin embargo el resultado alcanzado fue, además de la fuerte oposición de los sindicatos y el descontento social exacerbado, el aumento de la tasa de desempleo en 8,8 por ciento entre los terceros trimestres de 2010 y 2011.

En nuestro país se aplicaron diversas modificaciones a las normas laborales durante los años noventa que estuvieron inspiradas en el mismo paradigma. Desde esta concepción las regulaciones protectoras del empleo reducen la rentabilidad de la firma y por lo tanto conducen a menores contrataciones y/o a la evasión de las leyes laborales vigentes. Además suele señalarse que en un contexto de competencia internacional tales costos reducen la competitividad reforzando los efectos negativos sobre el empleo. Se requiere por lo tanto que los costos laborales caigan como paso previo al aumento de la producción.

Recuérdese, por ejemplo, que en 1995 -para contrarrestar los efectos de la denominada « crisis del tequila »- se introdujo por primera vez en la legislación argentina el período de prueba en la relación laboral (con una duración de 90 días y sin la obligación de realizar las contribuciones a la seguridad social) y se realizaron importantes cambios en el sistema de cómputo del monto de las indemnizaciones. Contrariamente a los argumentos esgrimidos para su implementación, entre 1994 y 1997 la tasa de desocupación no se redujo y la incidencia del empleo precario -aquel que no está registrado en la seguridad social y que se pretende eliminar- se incrementó en un 30 por ciento.

Ante tal panorama cabe interrogarse si frente a caídas en el nivel de actividad económica -o para prevenir las mismas- es eficaz reducir los estándares laborales para permitir que las empresas gocen de un mayor margen de maniobra para mejorar la eficiencia productiva y, a partir de allí, reiniciar el ciclo expansivo aumentando el empleo y los salarios.

Existe numerosa evidencia y una amplia literatura, que incluye entre otros al Premio Nobel Joseph Stiglitz, que señala que debe realizarse exactamente lo opuesto. En efecto, la productividad se acrecienta si las remuneraciones a los empleados aumentan. Los salarios de eficiencia, tal el nombre de este enfoque, promueven un mayor compromiso y esfuerzo por parte de los trabajadores y reducen el ausentismo y la rotación laboral.

El entorno normativo también puede contribuir a alcanzar este objetivo. En efecto, las normas que resguardan el empleo -por ejemplo las restricciones al despido- pueden incitar la inversión en mejoras tecnológicas y en capacitación de los trabajadores. Asimismo, los vínculos de largo plazo entre trabajadores y empresas tienen efectos benéficos sobre la productividad al facilitar el reconocimiento y conquista de objetivos económicos comunes. Factores todos ellos que contribuyen a lograr avances sostenibles en la productividad.

Durante los últimos años, ha habido suficientes ejemplos en la economía local que confirman que tales medidas no provocan disminuciones en la demanda de empleo. Forman parte de esa lista la doble indemnización (que se mantuvo vigente el decenio pasado hasta que la tasa de desocupación fue inferior al 10 por ciento en 2007), los sistemáticos aumentos en el salario mínimo y la dinamización de las negociaciones colectivas. Vale la pena recordar estos antecedentes pues es frecuente que proliferen la tentación de recurrir a reducciones en los estándares de protección del empleo y a ajustes en los costos laborales como estrategias para mejorar la rentabilidad de las firmas.

* Investigador del Conicet y de la UBA.

*******Produccion** : Tomas Lukindebate@pagina12.com.ar