



:: [portada](#) :: [Economía](#) ::

11-05-2011

Desde los desequilibrios comerciales a la crisis económica en la Unión Europea

Fernando Luengo y Nacho Álvarez
Sin Permiso

Buena parte de las reflexiones sobre la crisis económica tienen como denominador común situar en el centro del análisis las perturbaciones financieras, que se habrían trasladado a través de diversas vías a la economía productiva y comercial, al mercado laboral y a las administraciones públicas. Cabe invertir, sin embargo, el sentido de la causalidad y presentar el desorden financiero como el resultado de diferentes desequilibrios localizados en el ámbito de los modelos de crecimiento.

Concretamente, la geografía comercial de la Unión Europea (UE) dibuja un escenario marcado por importantes asimetrías. Mientras que algunas economías y regiones muestran un potencial competitivo que se ha materializado en saldos comerciales positivos, otras parecen evidenciar una notable debilidad, que ha tenido su reflejo en elevados y en algunos casos crecientes déficits comerciales.

Tendencias tan dispares reflejan patrones productivos y de especialización comercial estructuralmente diferenciados, que evidencian las fracturas entre las diversas Europas que integran el denominado proyecto comunitario. De un lado, se encuentra un grupo de economías -el área continental, con Alemania a la cabeza, y las economías nórdicas- donde prevalecen las exportaciones de bienes de media y alta tecnología, que colocan en el mercado de la UE productos sofisticados y que han conquistado posiciones de liderazgo en los segmentos de media y alta gama. De otro lado, emerge otro grupo de países periféricos -España, Grecia y Portugal, junto con algunos localizados en el centro y este del continente- cuyas estructuras comerciales están dominadas por bienes de medio y bajo calado tecnológico, que acreditan niveles de sofisticación discretos y que están presentes en los tramos inferiores de gama.

Los fuertes superávits comerciales de la zona continental y su progresiva ganancia de competitividad en el comercio intracomunitario, han sido reciclados en forma de abundantes entradas de capitales en las economías de la ampliación y, especialmente, en las mediterráneas. Así pues, los déficits comerciales de algunos países son los superávits de otros y las deudas de los primeros son los préstamos de los segundos.

En épocas de abundancia de liquidez y de dinero barato los desequilibrios financieros intracomunitarios que subyacían a los excedentes/déficit comerciales permanecieron en un segundo plano e incluso fueron ignorados. Sin embargo, estos desequilibrios han resultado ser factores determinantes en la eclosión de la crisis, así como en los ataques a la deuda pública, que viven actualmente las economías periféricas de la UE.

Estas fracturas -que ni el mercado ni la intervención de las instituciones han corregido- se han convertido en una constante del proceso de integración comunitario. Dicha heterogeneidad estructural da cuenta, además de la colisión de intereses y estrategias en presencia, del desigual reparto de las ganancias y los costes vinculados al proceso de integración comunitario -alejado de un supuesto juego de suma positiva-, y de la distinta vulnerabilidad estructural de las economías europeas frente a la crisis, lo que invita a reflexionar sobre el corazón mismo de la dinámica comunitaria.

La UE se ha levantado sobre la creencia de que la integración económica proporcionaría beneficios a los distintos países y clases sociales. Sin embargo, los hechos sugieren otra visión de la dinámica comunitaria, en el sentido de que en ella han convivido procesos de convergencia parcial de las



distintas economías, visibles sobre todo en las variables nominales, junto a profundas asimetrías en diferentes parámetros estructurales.

Estos desequilibrios presentan un vínculo directo asimismo con el patrón de distribución de la renta que ha caracterizado a las economías comunitarias durante estos últimos años. La erosión salarial y las contrarreformas de los mercados de trabajo impulsadas desde Bruselas y consentidos o promovidos por la mayor parte de los gobiernos (el nuestro entre ellos), han sido los pilares de la estrategia que se ha desplegado en la zona euro para aumentar la competitividad de los países miembros, debido en gran medida a la propia conformación de la unión monetaria (que excluye las posibilidades de política cambiaria e industrial).

Así, estos países han iniciado una dramática carrera hacia la regresión social como vía para mejorar su competitividad, lo que ha determinado -según los casos- una demanda interna crónicamente débil o un fuerte incentivo al endeudamiento de los hogares. Simultáneamente, en muchas empresas y sectores estas estrategias no han conducido a una contención de los precios de los productos exportados y a una ganancia de cuota de mercado, sino que se han trasladado exclusivamente a una mejora de los márgenes de beneficio.

Además, esta estrategia competitiva basada en la regresión y la deflación salarial -ganada fundamentalmente por Alemania y consagrada con el Pacto del Euro- no es extensible, por definición, al conjunto de países de la zona Euro: no es posible transformar a toda Europa en el modelo alemán, ya que sin los déficit comerciales de los países del área mediterránea, las exportaciones del área continental no se sostendrían.

No obstante, otras políticas podrían desplegarse en Europa, en oposición al Pacto del Euro: la recuperación del peso de los ingresos salariales en la renta nacional, en detrimento de los dividendos distribuidos a los accionistas y a los altos directivos, permitiría -sin cuestionar la sacrosanta competitividad- impulsar el crecimiento de la demanda agregada de forma coordinada en la UE, mitigando los desequilibrios comerciales y financieros, y limitando el fuerte transvase de renta de estas últimas décadas hacia los mercados financieros.

Todo ello apunta a un diagnóstico sobre la crisis que trasciende el plano estrictamente financiero y a una estrategia de salida viable y sostenible, que obligaría a un cuestionamiento del proyecto de integración comunitario, cada vez más atrapado en la lógica de los mercados y en la colisión de intereses de los países que integran la UE.

Fernando Luengo y Nacho Álvarez son profesores de Economía Aplicada en la Universidad Complutense de Madrid e investigadores del Instituto Complutense de Estudios Internacionales

<http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=4139>