



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Grado en Economía
Curso 2018/2019

¿ES POSIBLE EL ESTADO DE BIENESTAR EN EL CONTEXTO DE
CAPITALISMO GLOBAL?
(IS THE WELFARE STATE POSSIBLE ON GLOBAL CAPITALISM
CONTEXT?)

Realizado por el Alumno D. Iván de las Heras Tranche

Tutelado por los Profesores D. Alfredo Macías Vázquez
D. Luis Buendía García

León, 4 de septiembre de 2019

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. OBJETIVO DEL TRABAJO.....	7
3. METODOLOGÍA	7
4. CAPITALISMO	8
4.1 EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO.....	9
4.2 MODELO.....	12
4.2.1 Supuestos del modelo.....	12
4.2.2 Comportamiento de la economía.....	15
5. ANÁLISIS DEL MARCO INSTITUCIONAL EUROPEO.....	21
5.1 LOS ORÍGENES DE UNA UNIÓN ECONÓMICA INCOMPLETA	21
5.2 CONSECUENCIAS DE UNA ESTRUCTURA MAL DISEÑADA DESDE EL ORIGEN.....	22
5.3 CAMBIOS INSTITUCIONALES A PARTIR DE LA CRISIS	23
5.3.1 Protección social y pensiones.....	24
5.3.2 Mercado de trabajo y negociación colectiva	25
5.4 LA UNIÓN EUROPEA EN EL CONTEXTO DE CAPITALISMO GLOBAL.....	28
6. EVOLUCIÓN DE LA SOCIALDEMOCRACIA EN ESPAÑA.....	30
6.1 LOS INICIOS DE LA SOCIALDEMOCRACIA	30
6.2 LA SOCIALDEMOCRACIA EN ESPAÑA	31
6.3 LA POLÍTICA ECONÓMICA ESPAÑOLA EN EL CONTEXTO DEL CAPITALISMO GLOBAL Y LA UNIÓN EUROPEA.....	36
7. CONCLUSIONES.....	40
BIBLIOGRAFÍA.....	42

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1. Relación entre tipo impositivo y recaudación total.....	16
Gráfico 4.2. Recaudación total en sistema económico con varios países	19
Gráfico 5.1. Evolución del Coste Laboral Unitario Real (1995-2018)	27
Gráfico 5.2. Evolución de la productividad por hora (1995-2018)	27
Gráfico 5.3. Evolución de los impuestos corporativos (sector no financiero) (2006- 2018)	28
Gráfico 6.1. Índice de Gini en renta disponible equivalente por gobiernos (1995-2017)	37
Gráfico 6.2. Coste Laboral Unitario en España por gobiernos (1985-2017)	38
Gráfico 6.3. Evolución del impuesto a las corporaciones (no financieras) (2007-2018)	39

RESUMEN

El modelo social europeo se puede considerar una de las características fundamentales para entender el desarrollo económico y social de los países miembros de la Unión Europea, sin embargo, este modelo se ha visto reducido gradualmente en los últimos años y, con una mayor intensidad, desde la aparición de la última gran crisis económica. En este contexto se ha abierto el debate sobre si es posible la sostenibilidad en el tiempo de la política económica socialdemócrata dadas las dificultades que tiene para su financiación.

Este trabajo quiere contribuir a este debate teniendo en cuenta factores como la lógica subyacente al sistema económico –guiada por criterios de eficiencia–, la globalización, las implicaciones que tienen ambas en el desarrollo de instituciones –más concretamente en el marco europeo– así como el desarrollo de la política económica de los países miembros de la Unión Europea. Para ver de forma empírica esto último, se analiza el caso concreto de España y el desarrollo de su política económica en función del gobierno de turno.

Palabras clave: socialdemocracia, capitalismo global, globalización, sostenibilidad

ABSTRACT

The European social model can be considered a fundamental factor of the economic and social development on the European Union's members. However, this has been reduced in recent years, especially since the last great economic crisis. In this context, with financing difficulties, the debate has opened on whether the sustainability over time of the social democratic economic policy is possible.

Through the study of factors such as the capitalism logic –based on efficiency–, globalization and how both interfered on institutional structure –specifically in European Union–, as well as on the national economic –analyzing the particular case of Spain and its economic policy–, this dissertation pretends to give an answer about the model's sustainability.

Keywords: social democracy, global capitalism, globalization, sustainability

1. INTRODUCCIÓN

Equivocarse de destino es también un grave error político.
Gabriel García Márquez

A lo largo de la historia han sido numerosas las formas de organización económica, política y social que han ido adoptando las sociedades en función del contexto histórico en el que se encontraban. Actualmente, la más extendida es el capitalismo complementado con la democracia, la forma absoluta de organización para autores como Fukuyama (2015). Sin embargo, no es tal la realidad, pues el capitalismo desde sus orígenes ha denotado en numerosas ocasiones que no es un sistema perfecto: posee cierta inestabilidad que, en ciertos casos, ha llevado a producir fricciones sociales basadas en un reparto desigual de los rendimientos que este sistema genera. Esta característica provocó el surgimiento de un rechazo social y un desarrollo intelectual durante la fase de capitalismo industrial que acabó viéndose representado en la creación de partidos políticos y sindicatos en los que el objetivo final era la emancipación de este sistema. No obstante, aunque esa idea se vio abandonada casi por completo a partir de la posguerra de la II Guerra Mundial, se consiguieron una serie de mejoras en los derechos de los trabajadores que llevaron a la creación del primero Estado de Bienestar moderno en el siglo XIX bajo el mandato de Otto Von Bismarck en Alemania y que se vio reforzado con el desarrollo de la teoría económica de Keynes en la primera mitad del siglo XX.

De esta forma, el germen de este modelo social –máximo exponente de la socialdemocracia– cuyo objetivo desde finales de la primera mitad del siglo XX se limita a la búsqueda de mejores condiciones para las clases más desfavorecidas por el sistema económico –sin plantearse su emancipación– se dio en Europa, y ha sido uno de los distintivos de la Unión Europea y factor explicativo del desarrollo de sus países miembros. Por estos motivos, la Unión Europea sirve de paradigma en el estudio de la condición actual del Estado de Bienestar. Sin embargo, la crisis financiera que se inició en Estados Unidos en 2007 y sus posteriores evoluciones –fiscal, económica y social– a nivel global, ha abierto el debate sobre la sostenibilidad de este modelo social por problemas en su financiación, debate que –justificado en los altos niveles de endeudamiento público actuales– sigue vigente hoy en día y lo convierte en un tema de relevancia.

Entre las consecuencias que tuvo la crisis –o, en un sentido más formal, las crisis– en la Unión Europea, se encuentra la implementación de las medidas de austeridad que se llevaron a cabo a través de la política económica de los países miembros con el objetivo de hacerla frente. Entre estas medidas se encuentran los recortes en las partidas sociales, la educación o la sanidad, además del establecimiento de cambios en el marco institucional. Como resultado, todo esto generó una reducción en el grado de protección que el modelo social europeo otorgaba a sus ciudadanos y a un debilitamiento de éste a nivel ideológico –fuertemente criticado por algunos sectores como causante de los desequilibrios en las cuentas públicas–. Es objeto de este trabajo analizar si es posible la sostenibilidad de este modelo en el futuro o si, en el caso contrario, tiene problemas estructurales que pondrían en serias dudas su sostenibilidad más allá del corto plazo.

Para ello, el desarrollo del trabajo se ha estructurado en tres partes. En una primera parte se expone el sistema económico capitalista a través de un estudio del desarrollo histórico del mismo y un modelo explicativo cuyo objetivo es comprender el funcionamiento del sistema económico bajo distintas circunstancias y analizar qué le ocurre a la recaudación –como fuente de financiación– por parte de los Estados. En la segunda parte, se presenta un estudio del desarrollo institucional de la Unión Europea –y sus implicaciones– que muestra cuál ha sido el comportamiento en materia económica de esta importante institución y se compara con las conclusiones obtenidas en el modelo desarrollado en la primera parte para comprobar si éstos se ven cumplidos. Por último, en una tercera parte, se estudia el caso particular de uno de los países miembros de la Unión Europea –y de la Zona Euro–, España, de forma más concreta la política económica que se ha llevado durante la mayor parte de la etapa de democracia, haciendo énfasis principalmente en los años de gobierno socialdemócrata para, una vez más, comparar si los resultados obtenidos en el modelo son compatibles con la realidad económica. La elección de España no es arbitraria, pues su gran exposición a la crisis y que forme parte de la Unión Monetaria la convierten en una buena muestra para el estudio de las decisiones en materia económica de los Estados-naciones y la influencia del entorno institucional en las mismas.

2. OBJETIVO DEL TRABAJO

El objetivo general de este trabajo es determinar si es posible la sostenibilidad del Estado de Bienestar a través de la política económica socialdemócrata dentro del marco del sistema económico de capitalismo global que impera en la actualidad.

Para ello es necesario contestar, como objetivo específico, a la pregunta de qué dinámica sigue el sistema económico global y como ésta afecta a la política económica de los países a través de las instituciones que desarrolla para su perpetuación a lo largo del tiempo.

3. METODOLOGÍA

Para el desarrollo del trabajo se ha realizado una revisión de la literatura académica que incluyó: revistas científicas, informes, documentos de trabajo y libros. También, con el objetivo de apoyar los argumentos presentados a lo largo del trabajo, sobre todo en lo relativo a las secciones segunda y tercera, se ha recurrido a varias fuentes de datos secundarias. Estas fuentes proceden de AMECO, EUROSTAT y la Comisión Europea. Para el tratamiento y graficado de los datos se ha utilizado la plataforma Spyder (Python).

4. CAPITALISMO

A lo largo de la historia de la ciencia económica, desde sus inicios con Adam Smith hasta escuelas de pensamiento más actuales, los economistas han tratado de descubrir, a través de un marco de análisis con diferentes supuestos, cuál es la lógica que guía el comportamiento de los agentes económicos para poder de esta forma dar respuesta a los problemas que la economía ha ido planteando a lo largo de los últimos siglos. Así, desde el citado Smith con su visión del equilibrio que nace del comportamiento egoísta del ser humano –con cierta contraposición al comportamiento empático que había presentado previamente en su libro *Teoría de los sentimientos morales*–, pasando por Marx y su estudio sobre el funcionamiento del capitalismo a través de una teoría del valor-trabajo y por neoclásicos como Menger y su teoría del comportamiento del consumidor y Walras con su teoría del equilibrio general; o incluso yéndonos a enfoques más cercanos en el tiempo como el ofrecido por Keynes en su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, las aportaciones realizadas van en consonancia con esa búsqueda del marco de análisis que permita explicar el funcionamiento de la economía a través de una lógica subyacente que guía su comportamiento.

En este sentido, como se ha comentado, pese a buscar un objetivo común, las diferencias se encuentran en las premisas de partida, el sujeto de análisis y la metodología. Autores como los neoclásicos citados basan su análisis en el individuo, mientras que otros autores como Marx lo hacen en el capital como una relación social abstracta e impersonal que acaba dominando al individuo (Macías Vázquez, 2017) y utilizan las clases sociales como medida de análisis. En cuanto a la metodología utilizada, se abren varios debates: inducción o deducción y leyes universales o historicismo son las dos grandes discusiones que dividen los trabajos teóricos de los economistas.

De esta forma, en este apartado se pretende realizar un análisis sobre la dinámica de comportamiento del sistema económico imperante en la actualidad a través de la lógica que mueve su funcionamiento para poder estudiar así las consecuencias que éste tiene, así como el efecto que tiene la inclusión de la globalización en el sistema. Como realizar el estudio desde gran parte de las teorías económicas existentes daría lugar a una extensión y complejidad que dificultarían llegar al objetivo de este trabajo, se ha optado por presentar un solo modelo que, entendemos, sirve para exponer explícitamente el

problema aquí abordado. Dada la influencia que se le otorgan a las instituciones en el desarrollo de este modelo, se puede afirmar que la base de este modelo tiene cierto fundamento **neoinstitucionalista**. Como indican Fernández-Alles y Valle-Cabrera (2006) esta teoría tiene su base en la premisa de la recompensa a las empresas, entre ellas la supervivencia, como respuesta a la aceptación de las presiones institucionales, generando, entre otras cosas, cierto isomorfismo en las empresas en cuanto a su gestión. En lo relativo a al modelo propuesto esto da lugar a la dotación a la estructura institucional de influencia sobre la estructura social y las relaciones entre individuos, de tal forma que parte como factor explicativo del comportamiento que lleva a los agentes que conforman el sistema económico a optimizar su comportamiento a través de la maximización de sus ganancias.

4.1 EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO

Para analizar el comportamiento de un sistema económico primero es necesario hacer una introducción que permita delimitarlo cronológicamente y describir sus características básicas, así como el desarrollo que ha tenido a lo largo del tiempo.

El capitalismo se puede entender como tal a partir de la caída del régimen feudal alrededor del siglo XV. Esta caída supone un gran cambio en la sociedad, pues permite cambiar de un proceso basado en la cooperación de las fuerzas productivas que venía impuesto por la figura de un individuo –el señor feudal– (Macías Vázquez, 2017) a un proceso en el que el orden se establece a partir de una institución denominada mercado y de una forma impersonal. Es importante hacer énfasis en este último atributo, pues es la propia impersonalidad del mercado y su inclusión en las estructuras sociales la que permite poder establecer un modelo en el cual el comportamiento de ciertos agentes económicos atiende a razones de optimización y no a otras como la reciprocidad y la redistribución dadas en otro tipo de sociedades sin una marcada influencia del sistema de mercado en la estructura social (Polanyi, 2016).

A finales del siglo XIX, con la Primera Revolución Industrial, se abre una nueva dimensión en el capitalismo, pues los adelantos tecnológicos en los sistemas productivos permiten incrementar el número de mercancías, provocando una disminución en sus costes y la generación de ganancias. A este último fenómeno, el de la ganancia, le atribuye Polanyi (2016, p.82) el rango de institución que pasa a “*justificar la acción y el*

comportamiento en la vida cotidiana”, la base del sistema de mercado. La implementación de esta nueva tecnología en el sistema productivo produce una lógica propia explicada por el mismo autor: su utilización sólo es rentable cuando se producen mercancías en grandes cantidades; a su vez es necesario que estas sean vendidas, por lo que se convierte en condición necesaria que se asegure la provisión del resto de factores necesarios para la producción –materias primas y mano de obra–. De esta forma, para que esa condición de aprovisionamiento se dé, es necesario un mecanismo que le asegure que se pueden comprar. El posible incumplimiento de estas condiciones se convierte en un riesgo tanto para la comunidad –que pasa a depender de esa producción, pues de ella dependen sus rentas, empleo y provisión de bienes– como para los comerciantes –que aportaron sus recursos como capital necesario para la adquisición de las máquinas–. Como estas nuevas condiciones no se dan de forma natural, es necesario crearlas de forma progresiva, por ejemplo, a través del establecimiento de un mercado de trabajo y de materias primas que garanticen su supervivencia. Este hecho, como indican Piore y Sabel (1990, pp.20-21), ya fue analizado en autores clásicos como Smith y Marx, “en cualquier sistema económico la supervivencia impone grandes limitaciones a los supervivientes: para resistir, deben adoptar la única forma de organización social que mejor se adapta a las condiciones del momento. Los grupos –incluso las naciones– que se alejan de este ideal corren el riesgo de desaparecer a manos de los que se adaptan a él; y este riesgo es suficiente para garantizar el triunfo a largo plazo de la eficiencia”, lo que en la práctica lleva a la necesidad de priorizar políticas de oferta por encima de aquellas orientadas a la demanda y el bienestar social. Además, como consecuencia de la implementación de estas variaciones institucionales se produce un cambio en las motivaciones de los individuos, que pasan de una motivación basada en la subsistencia a establecer la ganancia como base de ésta. Esto acaba dando pie a una “transformación de la sustancia natural y humana de la sociedad en mercancías” (Polanyi, 2016, p.102). Por otra parte, es necesario destacar además que en este siglo se produce también, para algunos autores como O’Rourke y Williamson (2000), el fenómeno de la globalización. La aparición de este fenómeno conlleva ciertas consecuencias que serán estudiadas con más profundidad más adelante, sin embargo, es necesario destacar entre ellas el establecimiento del capitalismo como un sistema económico global y no nacional como había sido en las épocas previas a la globalización. Lo cual lleva a poder estudiar a las economías nacionales como parte de un único sistema con una lógica de funcionamiento propia e interrelacionada.

Otro gran cambio que se debe poner en relieve en este breve repaso del desarrollo del capitalismo no es otro que la aparición del keynesianismo y su política económica orientada a la demanda a principios del siglo XX. Esta aparición se puede considerar una *revolución científica* en los términos que utiliza Kuhn (1986), pues la aportación de Keynes rompió con las bases económicas dominantes en esos momentos y sirvió para ofrecer soluciones a las crisis económicas que surgieron en la primera mitad del siglo XX a través de la implementación de políticas de demanda en países como Estados Unidos. Esta ruptura con el pensamiento liberal dominante tiene sus propias consecuencias: por una parte, limita el libre funcionamiento del mercado a la par que deja en evidencia – como sucedió de forma explícita en el crac del 29– que el mercado en sí mismo no es un mecanismo perfecto que pueda perdurar en el tiempo sin generar fricciones sociales. Esta última idea rompe con la percepción de equilibrio natural que se reproduce de forma reiterada en el pensamiento económico y que se utiliza como sustento ideológico del *laissez faire*. En este ámbito, el cambio en el paradigma que supuso la obra de Keynes (1936) es fundamental para legitimar dentro de la teoría económica la base de los estados de bienestar dentro de las economías de mercado. Sin embargo, a partir de los años 70, provocado por una crisis de oferta –la crisis del petróleo–, la teoría de Keynes, útil en shocks generados desde la demanda, es señalada como insuficiente y se produce otro cambio de paradigma basado de nuevo en el *laissez faire* que aún se mantiene hasta hoy y que será base del objeto de estudio de este trabajo.

Para poner un nombre a esta corriente se puede acudir al término neoliberalismo en el sentido que ofrecen aquellos que lo presentan como la renovación del antiguo liberalismo, es decir, como la “*ideología y política económica basada en la identificación del mercado como una realidad natural. Bastaría con dejar que esta realidad actúe para conseguir equilibrio, estabilidad y crecimiento*” (Laval y Dardot, 2013, p.12) que lleva además a, a través de las instituciones, discursos y prácticas mediante las cuales se implementa, a estructurar y organizar tanto la conducta de los gobernantes como la de los gobernados de tal forma que determinan el modo de gobierno de los individuos. Esta influencia en la conducta se produce con una mayor intensidad cuanto mayor profundización tiene el sistema de mercado dentro de la estructura social. Por ende, afecta a la forma que los individuos se relacionan con los demás y consigo mismos (Laval y Dardot, 2013) e, incluso, en la forma que adoptan las sociedades, pues se convierte en necesario que el sistema pueda funcionar siguiendo sus propias leyes (Polanyi, 2016). El

surgimiento de esta corriente es uno de los patrones de diferenciación de las sociedades occidentales, donde este fenómeno se produce con una mayor intensidad y, como consecuencia, dota a la sociedad de un marco de competición generalizada. Además, esto pone de relieve la prevalencia de la parte económica sobre el sistema social, en detrimento de los otros dos componentes, el aspecto político y el cultural (Palazuelos, 2000).

Como se ha demostrado, la importancia que tienen las instituciones en el comportamiento de los agentes es una de las razones por las que tiene sentido la elección de un marco de análisis con cierta influencia neoinstitucionalista como sustento teórico para poder explicar la lógica del capitalismo actual. Cabe destacar aquí que según la tesis seguida en este trabajo es la profundización del mercado en las estructuras sociales la que produce este tipo de comportamientos descritos como comportamientos de racionalismo mecanicista y no que estos comportamientos sean inherentes al agente económico y, por ende, expliquen su comportamiento como ocurre en los pensadores neoclásicos y clásicos de forma explícita. Esto es importante, pues implica que este análisis sólo es válido en un sistema económico concreto, el capitalismo.

4.2 MODELO

Una vez realizada una introducción a las características básicas del sistema económico a estudiar, es relevante describir el modelo que se utilizará y sus supuestos básicos, basado en el desarrollo realizado en el punto anterior. No se puede pretender realizar un análisis que abarque todos los supuestos, pues no sería ni útil ni factible, por ello se va a desarrollar un modelo con una serie de supuestos críticos que permitan realizar un análisis de la situación.

4.2.1 Supuestos del modelo

El primer supuesto es la existencia de cuatro agentes económicos: los individuos –que son los consumidores de los bienes y oferentes de mano de obra y a su vez forman parte de una sociedad con un sistema de valores propio basado en la percepción de los mismos como colectivo, que marcará el nivel deseado de profundización en la redistribución–, las empresas productoras –entidades que producen las mercancías y a su vez tienen capacidad propia para tomar decisiones relativas a su funcionamiento–, los

capitalistas, que son los propietarios de las empresas y su objetivo es la maximización de las ganancias que obtienen por su propiedad –lo que en la práctica se traduce en una alineación de objetivos con el agente empresa –, y el Estado como institución que interviene en alguna medida en los fallos que puede tener el sistema de mercado a través de mecanismos como la redistribución de la renta o la provisión de bienes y servicios públicos.

Por otra parte, se va a suponer que las decisiones de las empresas se realizan bajo una lógica de maximización de su beneficio. Esto viene explicado varias razones, una de ellas es por la estructura del mecanismo en el cual opera, el mercado. Dentro del mercado opera la competencia entre empresas, lo que hace necesario este tipo de comportamiento para perpetuarse dentro de este. Además, como ya se ha comentado, su propiedad pertenece al capitalista, que busca la máxima ganancia posible, y para asegurarse de ello establece mecanismos de gobernanza en las empresas a través de la descentralización de la toma de decisiones y el establecimiento de estructuras que reduzcan la interferencia de los intereses privados de los individuos en pro de los de las empresas –dando solución al problema de agencia (Eisenhardt, 1989) – lo que genera una situación en la que realmente las decisiones, aunque llevadas a cabo a través de individuos, no atiendan a la lógica personal de las mismas ni sus valores, sino a lo que le permite a la compañía engrosar sus beneficios anuales. En este sentido, se puede afirmar que el comportamiento de este tipo de agente económico vendrá dado por la optimización de sus beneficios. Estos, a su vez, se desagregan en ingresos y costes; lo ideal para este agente es la maximización de los primeros y la minimización de los segundos. Sin embargo, la importancia de estas dos variables no es simétrica, pues los costes tienen una gran importancia en la atracción de ingresos y la competencia con el resto de empresas –la estructura de costes puede otorgar una ventaja en la competencia entre las empresas del sector (Porter, 1985)–, por lo que de aquí en adelante se hará énfasis en la minimización de los costes como forma de optimización de beneficios.

En este modelo se considerará coste para la empresa a aquel cuya causa tenga una alternativa –principalmente la deslocalización– que le permita disminuir su cuantía. En este caso la cuantía del coste será la diferencia entre la elección actual y la alternativa. Para aclarar: en el caso de los impuestos, una empresa incurrirá en costes cuando, a través del cambio de la sede A a una nueva localización B con tipos impositivos menores,

podiera reducir su carga impositiva siendo las condiciones de producción las mismas. En este caso tendríamos un coste de $T_A - T_B$, donde T es la carga impositiva en cada localización. En el caso de que no hubiera ninguna alternativa que le permitiera reducir su carga, valoraríamos el coste como 0.

Se supone la inexistencia de costes de cambio entre localizaciones, pues servirá para simplificar el modelo.

En lo relativo al Estado, su figura en este modelo se limita a dos funciones: la obtención de la financiación necesaria para producir una redistribución –ya sea directa a través de transferencias económicas condicionadas, o indirecta a través del establecimiento de servicios públicos como sanidad y educación pública– a partir de la fijación de impuestos y al establecimiento de un marco regulatorio que limite los efectos acumulativos del sistema económico actual.

Los impuestos, única medida de financiación del Estado, gravarán únicamente a las empresas, pues como productoras de mercancías que acudirán al mercado son las que realmente inician el movimiento económico y crean valor, generando unos ingresos que se repartirán entre los individuos –en forma de salarios para los trabajadores–, Estado –en forma de impuestos– y el capitalista en forma de beneficios. La forma de aplicación es proporcional con un tipo impositivo medio sobre los beneficios. Por otra parte, dado el supuesto de coste, los impuestos se clasificarán como tal siempre y cuando exista la posibilidad de disminuir su carga impositiva.

Para finalizar, este modelo contará con economías de varios países en los cuales el capitalismo será el sistema económico imperante. Esto permite, en el caso de tener una economía abierta, la aplicación de una lógica sistémica en el cual el comportamiento de los agentes de un país se ve influenciado por sus propias tomas de decisiones, pero también por las del resto de agentes de otros países. Esta lógica no dista de la realidad, pues prácticamente todos países tienen economías con un gran nivel de profundización del mercado y con la globalización se han eliminado gran parte de las barreras que podían reducir la interconexión entre las partes del sistema, generando una situación de interdependencia entre agentes económicos de diferentes países.

Como comentario final a los supuestos del modelo, cabe destacar que pudiera ser que una de sus limitaciones fuera la simplificación de los impuestos como objetivo para la deslocalización. Esta elección ha sido consciente para, como ya se ha comentado, poder hacer un modelo simple. Sin embargo, no está lejos de la realidad, pues la dependencia de esta decisión respecto a otros factores como la existencia de mano de obra cualificada en el país al que se deslocaliza se ha visto reducida con el desarrollo tecnológico, y otros como la estabilidad se dan por supuestos, en términos generales, dado que un gobierno que quiera atraer la inversión a través de bajos impuestos también debe ser consciente de estas necesidades. Por otra parte, se podría aplicar la misma lógica al coste de la mano de obra, dando lugar a un comportamiento en el mercado de trabajo similar al que ocurre con los impuestos en este modelo.

4.2.2 Comportamiento de la economía

4.2.2.1 Modelo con una economía

Para comenzar a analizar el comportamiento de la economía a través del modelo expuesto se empezará por un modelo que analice la existencia de una única economía. El principal objetivo es observar qué ocurre con la recaudación de los Estados –como medio de financiación de las medidas económicas socialdemócratas de provisión de bienes públicos y redistribución– si tenemos en cuenta los supuestos descritos.

En una economía de este tipo, de un país al que denominaremos A, el Estado fija un impuesto sobre beneficios $-t_A-$ que gravará los beneficios $-\pi-$ de todas las n empresas de esa economía.

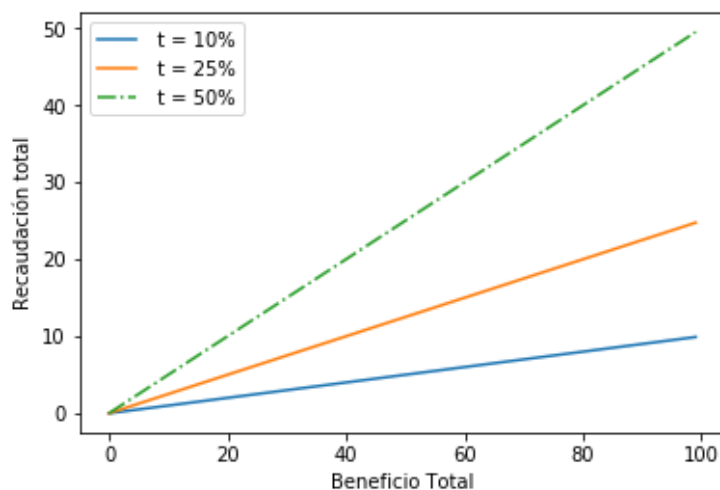
En cuanto a cómo repercute este impuesto al comportamiento de la empresa, dado el supuesto de asignación de costes a partir de la mejor alternativa y, dado que no hay mejor alternativa, el coste del impuesto para la empresa en su estructura de costes siempre será de 0. De tal forma que ante variaciones en t_A no se modificará el comportamiento de la empresa.

En lo relativo a la recaudación del Estado en esta economía, se puede observar en el gráfico 4.1 qué relación hay entre la variable que puede controlar, t_A , y la recaudación del impuesto. De tal forma que el beneficio y el tipo impositivo son variables con una

relación positiva a la recaudación. La pendiente de la función viene dada por el tipo impositivo que haya establecido el Estado dentro de su política económica. En este caso el Estado una tiene capacidad recaudatoria en función del nivel de la economía interior y dicho control le permite realizar una redistribución que se ajuste a los niveles deseados por la población en función de los valores de la misma.

$$T_A = t_A * \sum_{i=0}^n \pi_i$$

Gráfico 4.1. Relación entre tipo impositivo y recaudación total



Fuente: elaboración propia

4.2.2.2 Modelo con varias economías

El modelo anterior podría ser explicativo para las economías previas a que apareciera el fenómeno de la globalización. Los Estados contaban con un mayor poder y, de hecho, se puede apreciar una figura del Estado más fuerte a la que se puede apreciar en la actualidad.

Sin embargo, en la actualidad ese modelo no puede explicar el comportamiento de ninguna economía dada la interrelación entre economías vigente en la actualidad. El paso de un modelo a otro se da, principalmente, con la aparición de la globalización. Como se ha comentado, en este trabajo se establece el criterio de O'Rourke y Williamson (2000), por lo que se podría establecer el siglo XIX como el período en el que se produce

el cambio, aunque, evidentemente, cuanto mayor sea la convergencia de precios que establecen los autores como criterio, mayor será la proximidad al modelo que se va a exponer en este apartado. Como determinan los autores, para conseguir esta convergencia en los precios se deben cumplir dos condiciones necesarias: la disminución de los costes de transporte y el incremento en las facilidades de movilidad de los factores productivos. En el modelo desarrollado en este trabajo se suponen cero costes de cambio, de lo que se deduce que la profundización en la globalización es completa.

Antes de pasar a ver los efectos de la globalización en el modelo es importante hacer un breve análisis sobre lo que significa este fenómeno. Como apunta Ehrke (2000) con la globalización se producen dos hechos: por un lado, las naciones pasan a ser meros espacios geográficos en los cuales se localizan las empresas y sus gobiernos pasan a encontrarse limitados por las necesidades del mercado y, por el otro lado, somete a los acuerdos sociales desarrollados por las naciones a una comprobación de la capacidad competitiva de las mismas. De esta forma los gobiernos pierden la capacidad para establecer medidas que reduzcan la competitividad de la economía a nivel internacional.

Por otra parte, la globalización, junto a la caída del comunismo en la zona soviética, permitieron que el capitalismo se asentara como un sistema económico global. Esta nueva concepción del capitalismo permite analizarlo realmente como un sistema en el que las partes integrantes son las economías nacionales.

Las características propias de un sistema, tal como las estableció Capra, son (Palazuelos, 2000):

- conjunto o totalidad integrada,
- formado por elementos que se hayan interrelacionados de tal forma que las propiedades del conjunto establecen características comunes generando una sinergia (el todo mayor que la suma de las partes).
- Las relaciones de interdependencia son permanentes, no circunstanciales y
- se presentan a partir de una determinación circular, de forma contrapuesta a lo lineal.
- No se puede obviar en el análisis específico de los componentes su pertenencia al todo sistémico del que forman parte.

Por otra parte, se producen bucles de retroalimentación que dotan de causalidad a los comportamientos que se producen en los elementos que forman parte del sistema y en el sistema en general. De esta forma, se puede obtener un conocimiento próximo, en ningún caso profundo y completo, que represente la realidad (Palazuelos, 2000).

Si se toma el capitalismo globalizado como tal, se puede suponer que el comportamiento de los elementos que lo conforman –las economías nacionales– siguen este criterio, de tal forma que su desempeño no dependerá exclusivamente de las tomas de decisiones que se produzcan en su seno, sino que dependerá también de lo que el resto de los elementos hagan, en este caso afecta los tipos impositivos del resto de nodos – economías nacionales– del sistema y, desde un nivel global, de la creación de las instituciones necesarias para el buen desempeño de las empresas. En este sentido, se genera incompatibilidad entre la globalización de la economía y la capacidad de acción política individual de los Estados –como elementos básicos del sistema–, que se traduce en la reducción de la soberanía nacional o la representación de los intereses de los ciudadanos. A este fenómeno se le denomina *Trilema de Rodrik*, en honor a su autor (Rodrik, 2000). Otros autores como Ehrke (2000) también apuntan a esa pérdida de la capacidad de los Estados para tomar decisiones en el entorno de capitalismo global.

En este modelo se va a establecer el supuesto de capitalismo global con el supuesto de la existencia de varias economías con el mismo sistema económico y, como se ha establecido desde el inicio, la ausencia de costes de cambio.

La principal implicación que tiene esta nueva situación es la forma en la que afecta al comportamiento de las empresas, pues al tener diferentes alternativas pasan a tener la posibilidad de tener costes en el sentido que se le ha dotado en el modelo.

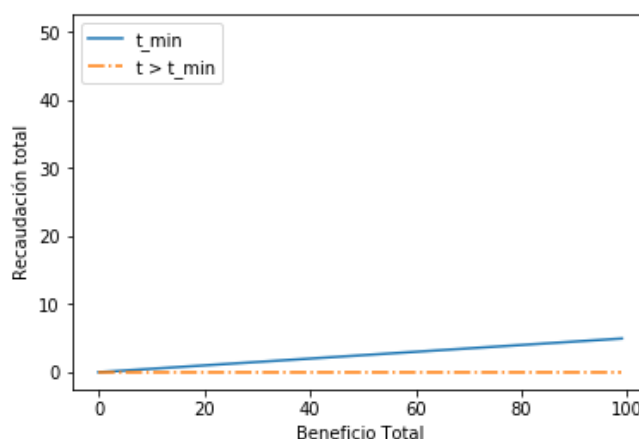
$$\pi_{neto} = IT - \pi * (t_A - t_{min})$$

En este contexto, la empresa, situada en el país A, para cumplir el supuesto de maximización debe desplazarse a aquel país en el que se cumple el tipo impositivo más bajo del conjunto de economías – t_{min} -. De esta forma volvería a tener unos costes de 0, y estaría minimizando así sus costes.

En cuanto a la recaudación del Estado $-\Pi-$ en esa economía, surge una variación respecto al caso anterior. Si quiere una recaudación mayor que 0, debe establecer su tipo impositivo como el mínimo existente en el conjunto de las economías, pues en el caso contrario la inversión se desplazará fuera del país. Esto se puede observar en el gráfico 4.2.

$$\Pi > 0 \text{ para todo } t_i \leq t_{min}$$

Gráfico 4.2. Recaudación total en sistema económico con varios países



Fuente: elaboración propia

En este contexto, se genera una competición entre países que, para financiar los servicios públicos y la redistribución, deben obtener una recaudación mayor que cero. La única forma que tienen los países de incrementar la recaudación es incrementando los beneficios totales, pues el tipo impositivo va a venir determinado por el mínimo del conjunto de economías, y la forma de atraer más beneficios –inversión– es reduciendo el tipo impositivo para que las empresas vean atractivo el cambio de economía. De esta forma se producen los mecanismos necesarios para que se establezca una tendencia de reducción de tipos que cada vez se acercarían más a cero, basada en la competencia entre países para atraer una mayor inversión que incremente su recaudación. Los mismos resultados se habrían obtenido en el caso de tener en cuenta los costes de mano de obra, dándose incentivos por parte de los Estados para desregularizar el mercado de trabajo. En este punto se puede observar la reducción de la capacidad de los Estados para establecer regulaciones, puesto que, como ya hemos apuntado, el capitalismo global plantea una prueba de la competitividad de los acuerdos sociales que se llevan a cabo en la economía (Ehrke, 2000) como medio que “disciplina” el comportamiento de los Estados.

Sin embargo, cabe una excepción al cumplimiento de estos resultados. Pues existe un tipo de bienes, los bienes no transables, que no permiten el cambio de localización para su comercialización. Este tipo de bienes se debe producir en el mismo lugar en el que se producen. Una economía cuya base económica esté basada en este tipo de bienes podría tener un comportamiento más similar al primer caso estudiado, reduciendo la interdependencia con el resto de las economías.

En este caso se observa cómo, en comparación con el caso estudiado anteriormente, la aparición de la globalización, convirtiendo al capitalismo en un fenómeno global, lleva a una pérdida de poder por parte de los Estados que redundará en una mayor dificultad para mantener la financiación que, previsiblemente, sostiene el Estado de Bienestar. Pasa a una situación en la cual las empresas tienen un mayor abanico de alternativas, lo cual genera una situación de mayor competitividad –se producen costes, cuya existencia en el modelo anterior no se consideraba– que lleva a la deslocalización y que, a su vez, fuerza a los Estados a una competición en impuestos que les siga permitiendo financiar la redistribución y a tomar partido con el desarrollo de **políticas económicas de oferta** en detrimento de las políticas de demanda que son la base del Estado de Bienestar. Esta situación es la que nos lleva a una de las características comentadas con anterioridad, el planteamiento de una prueba de competitividad constante a cada decisión que se toma. Por parte de los Estados se ve de forma clara con la introducción de los impuestos estudiada en este punto, aunque podría ampliarse a otros factores como el marco regulatorio que el Estado imponga en un territorio. Sin embargo, cabe comentar que esa prueba de competitividad se realiza también en las empresas, aunque, en este caso, se da de una forma diferente: de la toma de decisiones optimizadoras depende su perpetuación en el mercado, que ahora, pese a ser más grande, también es más competitivo. La veracidad de esta tesis en la realidad económica se podrá comprobar a partir de los análisis posteriores –de la Unión Europea y España– de los que consta el presente trabajo.

5. ANÁLISIS DEL MARCO INSTITUCIONAL EUROPEO

Es fundamental, dentro del objeto de estudio de este trabajo, conocer el desarrollo de las instituciones europeas dada su marcada influencia en la toma de decisiones de cada país. En este apartado se pretende dar una visión del marco institucional europeo a través de su estructura, el desarrollo que ha ido teniendo y cómo éste puede afectar a la política económica de los países miembros, generalmente a través de restricciones y, en otros casos, a través de imposiciones. Una vez conocido el marco, se propone un análisis que establezca la relación entre el comportamiento institucional europeo y las conclusiones extraídas en la primera parte de este trabajo.

5.1 LOS ORÍGENES DE UNA UNIÓN ECONÓMICA INCOMPLETA

Para comenzar, es importante hacer una breve referencia a la creación de la Unión Europea como una unión económica imperfecta que ha traído consigo problemas estructurales desde su creación. El origen del proyecto europeo se encuentra en el Tratado de Roma de 1957 sin embargo, en relación con el objetivo de este trabajo se comienza el análisis en el Tratado de Maastricht firmado en el 1992 como inicio de la Unión Económica Monetaria (UEM) que tenemos en la actualidad. En este tratado se establecen las condiciones previas necesarias para la entrada en la UEM, conocidas como condiciones de convergencia y que se antojan para los creadores del proyecto europeo como suficientes para llevar a cabo la integración monetaria. Entre estas condiciones se encuentran las de ajuste de la inflación, tipo de cambio y tipo de interés, sin embargo, podemos destacar las que presentan el límite del 3% en el déficit público y el 60% en el caso de la deuda. La implementación de estas dos últimas medidas se basa en la idea de que la simple ausencia de desequilibrios en las cuentas públicas de los países miembros bastaría para que no se dieran desequilibrios comerciales que pudieran poner en riesgo a alguno de los países miembros (Stiglitz, 2016). Sin embargo, el establecimiento de este tipo de medidas no es el adecuado para la construcción de una zona monetaria. Como apunta Mundell (1961) para la creación de una Zona Monetaria Óptima es necesaria una estructura económica similar que provoque que, en el caso de un shock, los efectos sean similares en los países miembros, lo que permitiría hacerle frente con una misma política económica sin necesidad de que las consecuencias sean contrarias en las diferentes zonas que la forman. Bajo esta premisa, los criterios de convergencia del Tratado de Maastricht

deberían haber buscado esa convergencia en la estructura económica en vez de centrarse únicamente en las cuentas públicas. Esto tiene una importancia trascendental en el desarrollo de la institución, pues se hace perceptible la división de la Unión Europea en países de la periferia y países del núcleo (Lapavitsas et al., 2012), con una clara asimetría en las consecuencias que tienen sobre las economías nacionales de cada grupo los shocks exógenos.

5.2 CONSECUENCIAS DE UNA ESTRUCTURA MAL DISEÑADA DESDE EL ORIGEN

Cabe preguntarse qué consecuencias tiene el establecimiento de una integración económica inacabada basada en una unión monetaria que no cumple los criterios de Zona Monetaria Óptima.

En primer lugar, la creación de una unión monetaria conlleva la pérdida de la política monetaria como mecanismo de actuación ante una crisis económica. Para el mantenimiento del pleno empleo un gobierno tiene tres vías de actuación (Stiglitz, 2016): el tipo de cambio –que afecta a las exportaciones y es un mecanismo de ajuste en el caso de presentar desequilibrios comerciales–, el tipo de interés –como mecanismo que afecta a la inversión y el consumo– y la política fiscal. Sin embargo, con la cesión de la política económica al Banco Central Europeo dentro del marco de una moneda común, los dos primeros mecanismos dejan de ser dependientes de cada gobierno. Cabe recordar que la estructura económica de los países no es similar y que una intervención del Banco Central Europeo en materia de política económica tendría repercusiones contrarias en las diferentes zonas económicas, lo que limita la también capacidad real de intervención del Banco Central Europeo. En la práctica, esta limitación lleva a los países a suplirla a través de la devaluación competitiva en salarios, es decir, para poder dar salida a la producción a mercados exteriores es necesario que el coste del producto se reduzca; una vía sería la devaluación de la moneda, pero como esta vía ya no es una decisión que dependa del gobierno del país afectado, la devaluación pasa a producirse a través de una reducción en los costes de producción vía salarios. De esta forma los países pasan a competir en salarios, siendo así los trabajadores sobre los que recae en mayor medida las reformas económicas alternativas a la utilización de la política monetaria.

En lo relativo al tercer mecanismo, la política fiscal, con el Tratado de Maastricht también se producen fuertes restricciones. La más clara viene dada por el límite del 3% del déficit, pues limita la actuación de los países en caso de desequilibrios a través del gasto público de una forma contracíclica. Tampoco se permite, como ya se ha comentado, un endeudamiento superior al 60% del PIB; sin embargo, después de la última crisis económica estas restricciones en la mayoría de los casos no se han cumplido, lo que no invalida que continúen con forma estatutaria –puesto que no se ha modificado– y, en cambio, sí pone en duda que fueran unas restricciones que sirvieran para asegurar un buen rendimiento económico en caso de recesión. El mejor ejemplo de este caso es España, pues pese a tener unas cuentas públicas saneadas –su deuda pública era del 35% en 2007 y ese mismo año contaba con superávit– fue uno de los países de la Unión Europea que más sufrió las consecuencias de la crisis.

En el análisis de la política fiscal se debe destacar también la descentralización de la capacidad para elegir los impuestos, tipos impositivos y recaudación. Aunque, como se ha visto, hay mecanismos para el control del gasto en política fiscal, la misma está descentralizada; esto abre la puerta a los gobiernos para competir entre ellos provocando una presión a la baja de las finanzas públicas (De la Porte y Heins, 2015).

Una vez conocida la estructura de la unión económica, así como sus consecuencias, queda clara la incidencia del proyecto europeo en la capacidad de los países a la hora de elaborar su propia política económica y su claro posicionamiento como institución garante de disciplina en materia de comportamiento económico. Sin embargo, estas restricciones estatutarias no son la única vía de control, como se verá en el siguiente apartado, actualmente hay una serie de instituciones, desarrolladas a partir de la crisis económica del año 2007, que sirven para controlar de una forma más directa la política fiscal de los países miembros.

5.3 CAMBIOS INSTITUCIONALES A PARTIR DE LA CRISIS

Hasta ahora se ha ofrecido una visión de la infraestructura que hay detrás del proyecto de integración europeo desde sus inicios. Sin embargo, la crisis económica de 2007 pone de manifiesto la necesidad de establecer una serie de cambios institucionales

para poder hacerla frente que muestran la evidente profundización del proyecto europeo en el neoliberalismo y la apuesta por la teoría de la oferta.

Como destaca Hermann (2017) la crisis comenzada en 2007 proporcionó a las instituciones europeas una oportunidad para interferir en los modelos de estado de bienestar y empleo existentes. Las reformas estructurales que se llevaron a cabo tenían como objetivo cambiar el marco institucional a largo plazo profundizando en una liberalización que, consecuentemente, lleva a una reducción del estado de bienestar. Como prueba para la defensa de tal afirmación, solo hay que observar que las reformas exigidas a los países son de corte muy similar, mientras que la causa de los desequilibrios en sus cuentas dista de ser común entre ellos. Con este tipo de reformas se busca la mejora en variables como son la competitividad, la flexibilidad y el crecimiento potencial como forma de competir en un entorno de capitalismo global, es decir, hacen énfasis la estimulación de la oferta como forma de crecimiento económico.

Para abordar el estudio de las reformas estructurales, el trabajo de Hermann (2017) ofrece una estructura de cuatro pilares fundamentales para el estado de bienestar de la que nos serviremos en este apartado. Los cuatro pilares son: protección social, pensiones, mercado de trabajo y negociación colectiva. Los dos primeros son una de las principales partidas de gasto público, por lo que se podrían asociar directamente como parte de la causa de los elevados déficits que se estaban dando en los países miembros desde el inicio de la crisis. Sin embargo, las reformas de los otros dos pilares no tienen como función, al menos de forma directa, afectar de forma inmediata al déficit público; las reformas en estos dos pilares van encaminadas a actuar sobre la parte de la oferta –es decir, sobre la función de los costes de producción–.

5.3.1 Protección social y pensiones

La protección social es una de las medidas fundamentales para suavizar los efectos de una crisis económica en los segmentos de población mas vulnerables, dentro de esta partida se incluyen transferencias como las del seguro por desempleo. Sin embargo, como es de prever, la utilización de este tipo de medidas tiene consecuencias en los presupuestos, elevando su participación en el gasto público y aumentando el déficit. Como indica en su trabajo Hermann (2017) el incremento del gasto público en 2009 en la UE-27 fue del 7% y continuó elevándose hasta su caída en 2012, provocando graves

desequilibrios en las cuentas públicas; esa es una de las razones por las que una de las medidas que más se llevó a cabo en los países miembros en peor situación –como Irlanda, Grecia, Portugal, España o Hungría entre otros– fue reducir los beneficios por desempleo, complementándose en algunos casos con la reducción de la duración de los mismos y el endurecimiento de las condiciones de acceso.

En el caso de las pensiones, el debate que se abrió, y que aún en la actualidad permanece en gran parte de los países, viene dado por la capacidad del sistema para ser sostenible a medio plazo. En este sentido, las reformas que se vinieron haciendo fueron encaminadas en la misma dirección que la protección social: incremento de la edad de jubilación, reducción de la cuantía y cambios en su cálculo, siendo los países perjudicados prácticamente los mismos.

En este caso se puede observar con claridad como prevaleció el equilibrio de las cuentas públicas a la seguridad de los trabajadores que, debido a la recesión económica, se quedaron sin empleo. El intento de transmitir a los mercados una disciplina económica cuyo objetivo fuera la búsqueda de una estabilidad financiera que otorgara a los gobiernos cierta credibilidad de cara a poder acceder a una financiación con un menor coste y la atracción de inversión fue una de las características que se mantuvieron desde la Unión Europea durante todo el periodo recesivo.

5.3.2 Mercado de trabajo y negociación colectiva

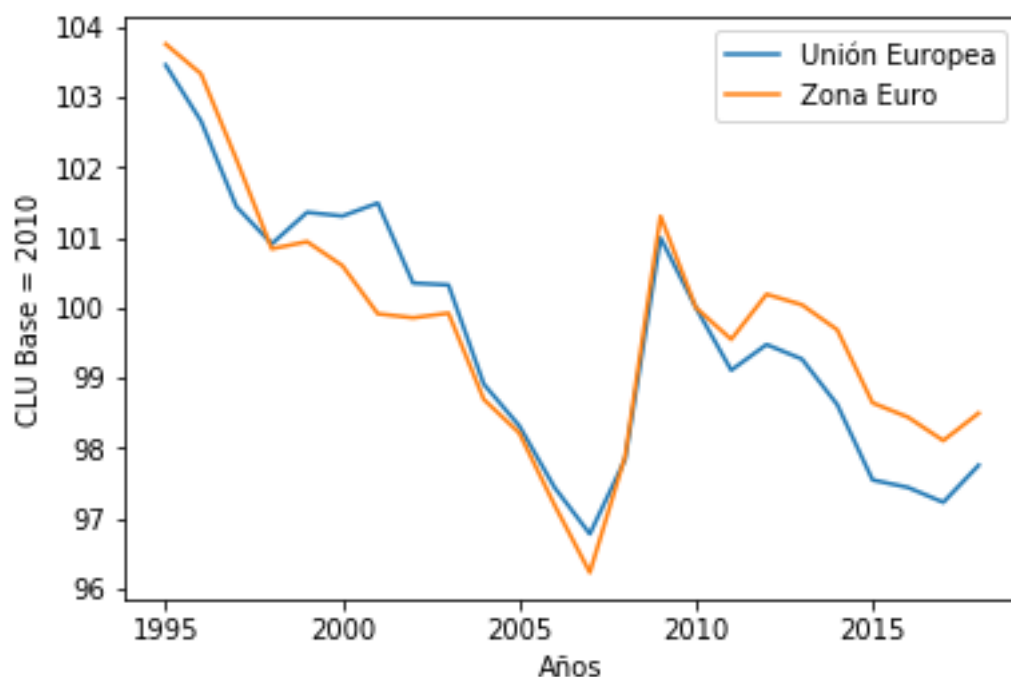
En el caso del mercado de trabajo, cuya reforma data del Tratado de Lisboa en el que se introduce el concepto de *flexiseguridad*, las reformas laborales se orientan a la facilidad del despido –reduciendo las indemnizaciones entre otras medidas– y contratación –con la promoción de nuevos contratos–.

En el caso de la negociación colectiva, el objetivo principal fue su descentralización, buscando una reducción del poder de negociación por parte del colectivo de los trabajadores que se entendía como perjudicial para el correcto funcionamiento del mercado de trabajo.

Estas reformas van orientadas a la idea de la necesidad de eliminar rigideces en el mercado de trabajo que dificultan la recuperación económica a través del reajuste de salarios. De nuevo, el objetivo de la reforma viene motivado desde el lado de la oferta, de forma que el salario se ve como un coste que se debe reducir, en vez de un generador de demanda (Musacchio, 2013).

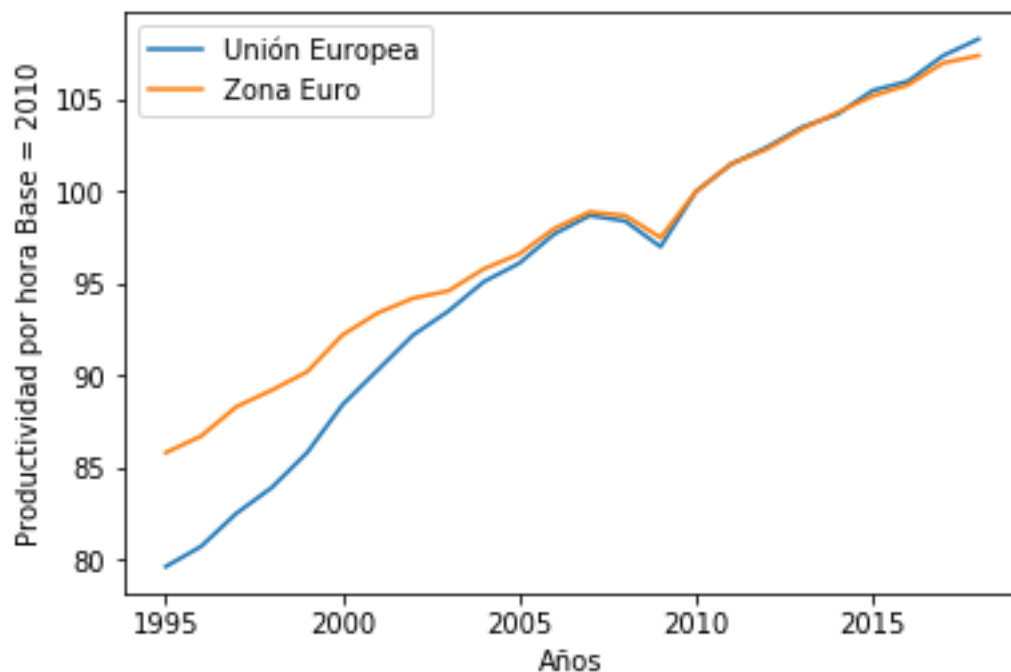
Esto se puede observar claramente analizando para el caso de la Unión Europea y países de la Zona Euro de la evolución de tres variables fuertemente relacionadas con el enfoque de la teoría de la oferta, las dos primeras son el Coste Laboral Unitario y la productividad, que determinan el coste del trabajador para la empresa y su desempleo, y la tercera es la evolución de los impuestos corporativos. Como indican los gráficos 5.1 y 5.2, la tendencia de la evolución del Coste Laboral Unitario ha sido decreciente, con un repunte en época de crisis, a la par que la productividad ha mantenido un comportamiento inverso. Esto es, para las empresas el peso del coste del trabajador se ha visto disminuido, en parte porque se ha incrementado su productividad y eso no se ha visto acompañado de una subida en su salario. Esto implica, desde el punto de vista de la teoría económica ortodoxa, una mejora del posicionamiento de los productos europeos en el mercado mundial, pues su competitividad se ha visto mejorada a través de esta reducción de costes que tiene su causa en reformas institucionales. Sin embargo, en análisis más profundos como el propuesto en el trabajo de Felipe y Kumar (2011) se demuestra que, si bien es cierto para un nivel de análisis de microeconómico, a nivel macroeconómico esta relación no queda tan clara, dando lugar a la Paradoja de Kaldor; además de comprobar empíricamente cómo uno de los componentes que generan esos incrementos de los CLU son los márgenes de ganancia y no el incremento del coste en mano de obra, poniendo de manifiesto, una vez más, el deterioro de la remuneración del factor trabajo en pro del capital.

Gráfico 5.1. Evolución del Coste Laboral Unitario Real (1995-2018)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de AMECO

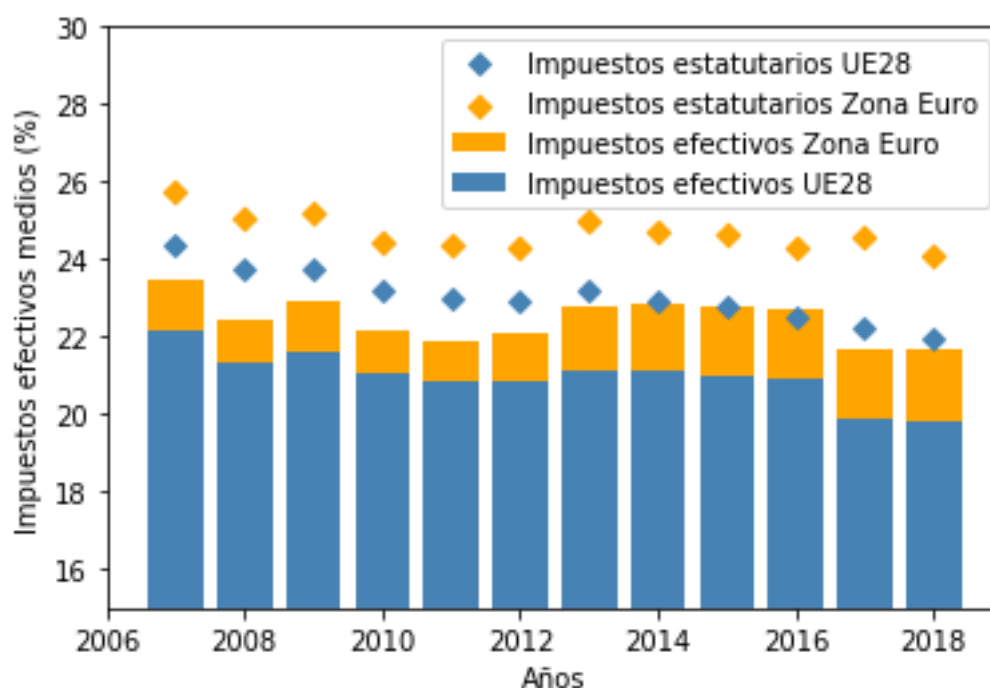
Gráfico 5.2. Evolución de la productividad por hora (1995-2018)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT

En lo que se refiere a la tercera variable a analizar, los impuestos, como se observa en la evolución impositiva representada en el gráfico 5.3, hay una clara tendencia a la reducción en los impuestos corporativos. Cabe destacar, además, la diferencia que hay entre los impuestos establecidos en la ley –estatutarios– y los que realmente se pagan – impuestos efectivos–. Esta diferencia, se denomina *tax gap* e indica evasión fiscal (Buendía, 2018). Una de las consecuencias que tiene esta reducción, tanto la nominal como la provocada por el *tax gap*, es el incremento de la carga impositiva asociada al consumo y el trabajo, que es superior a la que se le aplica al capital (European Union, 2018).

Gráfico 5.3. Evolución de los impuestos corporativos (sector no financiero) (2006-2018)



Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Europea

5.4 LA UNIÓN EUROPEA EN EL CONTEXTO DE CAPITALISMO GLOBAL

A lo largo del estudio de este punto ha quedado patente que el marco institucional que se ha impuesto en Europa ha tenido como objetivo, claramente, servir como medio de disciplina para las políticas económicas de los países miembros, basando el desarrollo de sus instituciones en la “teoría de la oferta” (Musacchio, 2013). En este aspecto, desde su fundación, mediante una integración económica incompleta, hasta los pactos en

materia de trabajo o protección social, pasando por los criterios de convergencia, la creación del mercado único y los desarrollos institucionales posteriores atienden mayoritariamente al fortalecimiento de la competitividad y la eficiencia y como consecuencia, a una reducción paulatina del Estado de bienestar como tal. Estos resultados están en consonancia con lo expuesto en el primer punto de este trabajo, pues en el entorno competitivo mundial, la Unión Europea ha hecho una apuesta clara por la competitividad de las empresas –principalmente a través de la reducción de costes laborales (mediante devaluaciones salariales) y en materia impositiva– antes que desarrollar una política orientada a la demanda que fortaleciera el Estado de Bienestar pero cuya financiación pudiera repercutir negativamente en el desempeño empresarial dentro de un contexto de capitalismo global. En este punto cabe recordar lo expuesto en el primer punto por Polanyi (2016) y Piore y Sabel (1990) sobre la necesidad de crear este tipo de instituciones que prioricen el buen funcionamiento de la empresa –de la que pasa a depender la sociedad–, en el caso del primero, y la necesidad de establecer condiciones que garanticen su supervivencia –la eficiencia– en el caso del segundo.

6. EVOLUCIÓN DE LA SOCIALDEMOCRACIA EN ESPAÑA

En el análisis propuesto, el último componente es el nodo más pequeño del sistema, en este caso España. Durante el desarrollo de este trabajo se ha realizado un recorrido por el sistema económico, la Unión Europea y, ahora, se procederá con uno de sus países miembros. El objetivo, a lo largo de este apartado es conocer la política económica llevada por España a lo largo de la democracia, sobre todo haciendo énfasis en los gobiernos que podríamos denominar de un corte socialdemócrata para poder analizar así la influencia que puede tener el sistema económico y la estructura de la Unión Europea— como sistema y subsistema— en las tomas de decisiones llevadas a cabo por los dirigentes de política económica. Para ello, en un primer lugar el análisis consta de un breve análisis de la evolución histórica de la socialdemocracia y sus objetivos para, posteriormente, analizar el desempeño en materia de política económica que han llevado a cabo los gobiernos que, en el plano teórico, tienen una orientación socialdemócrata —con una breve descripción de la política económica de los gobiernos liberales que hubo entre medias para no perder la visión completa de la misma y poder realizar una comparación—.

6.1 LOS INICIOS DE LA SOCIALDEMOCRACIA

Los movimientos obreros tal y como hoy los conocemos nacieron en el siglo XIX como respuesta a las condiciones que el sistema económico, a través del dominio de los empresarios y élites políticas, imponía a los trabajadores. En este contexto, se convierten en necesarias las reivindicaciones de estas organizaciones cuyo objetivo principal, como indica Palazuelos (2018) era la transformación del capitalismo, convertir los bienes económicos en propiedad colectiva y colocar el poder político en manos de los trabajadores. Así, para llevar este objetivo a cabo, como el mismo autor muestra, las demandas de este tipo de organizaciones se dividían en compensadoras en el corto plazo y emancipadoras del sistema económico en el largo plazo, procurando la eliminación de la explotación económica inherente al sistema capitalista industrial de la época y la opresión social que este ofrecía. Sin embargo, desde sus orígenes hasta la actualidad, este tipo de organizaciones han ido cambiando y adaptándose a los diferentes contextos hasta que, en el final del ciclo de vida del movimiento obrero comenzado en las décadas posteriores a la finalización de la II Guerra Mundial, las demandas que quedan por parte de estas instituciones son la búsqueda de un mejor reparto de los productos del

capitalismo a través de mejoras compensatorias de los trabajadores, quedando a un lado las demandas emancipadoras que buscaban la alternativa a este sistema. Por otra parte, como indica Piketty (2018), a nivel político en la década de los 50 esta socialdemocracia sí tenía una representación mayoritariamente asociada a bajos niveles de ingresos y educación –clase trabajadora–, mientras que en los últimos años, de forma gradual, el perfil de sus votantes ha ido cambiando a población con alto nivel de educación. Esta es para el autor una de las razones del surgimiento del populismo, y podría ser también una de las consecuencias de la separación de este movimiento con los objetivos iniciales.

Con la crisis financiera iniciada en Estados Unidos en 2007 la socialdemocracia se preveía como la alternativa al neoliberalismo causante de esta, sin embargo, diferentes factores hicieron que no se presentara como tal. Para autores como Ryder (2010) estos factores fueron una falta de un liderazgo fuerte, la falta de coherencia política y la necesidad de atraer a una sociedad heterogénea, así como su fuerte relación –en la socialdemocracia actual– con el sistema capitalista. Este último factor es fundamental, pues puede explicar que la principal causa es que, como hemos desarrollado a lo largo de este trabajo, los nuevos principios y política económica que abarca la socialdemocracia moderna y su financiación difícilmente son replicables dentro de un modelo de capitalismo global.

6.2 LA SOCIALDEMOCRACIA EN ESPAÑA

Gobierno socialista 1982-1996

En España, durante la breve historia de la democracia con la que cuenta el país, la socialdemocracia ha sido liderado a nivel político por el Partido Socialista Obrero Español (PSOE), puesto que ha sido el único partido con ideología socialdemócrata, como establece en sus bases (PSOE, 2005), que ha accedido al poder en seis ocasiones diferentes con tres presidentes del gobierno.

El primer gobierno de este partido se llevó a cabo entre 1982 y 1996 con Felipe González a la cabeza de este. Durante esta etapa la economía mundial, pero más concretamente la europea, tenía un fuerte componente de movilidad de capital, un nuevo modelo de producción y la competencia intensificada en el mercado que venía originada por la globalización. A su vez, España presentaba graves problemas de desempleo e

inflación que venían dados por el carácter institucional del mercado de trabajo y el comportamiento de los sindicatos en el proceso de negociación salarial (Pérez, 1999). Los niveles de desempleo llegaron a sobrepasar el 20%, la inflación osciló entre números cercanos al 5% y los dos dígitos y los costes laborales se veían incrementados por las peculiares características del mercado de trabajo español.

Ante esta situación, la respuesta del gobierno de Felipe González se basó en la idea de que el problema venía desde el lado de la oferta y para darle solución se debía actuar en relación con la reducción de los salarios reales –a través de la devaluación de la moneda y la austeridad monetaria– y la moderación salarial, eso generó fricciones con los sindicatos y acabó con la ruptura de las relaciones entre las dos partes.

En lo relativo a los mercados financieros, en España la liberalización del sector comenzó en 1974. Sin embargo, el proceso fue gradual y, durante el mandato socialista, en el 1987 se liberalizaron los tipos de interés y las comisiones, así como el coeficiente de inversión que se eliminaría por completo en 1989 y se permitió la entrada gradual de entidades extranjeras (Argüelles Álvarez, 1998).

Por otra parte, se dio un amplio número de privatizaciones: hasta 2005 más del 60% de las privatizaciones fueron bajo mandato socialista –principalmente en esta primera etapa– (Cabeza García y Gómez Ansón, 2007). Si bien, aunque el número de privatizaciones fue mayor, su peso en la recaudación fue menor.

Como se puede comprobar, el primer período de gobernanza socialista se saldó con ajustes en los mercados de trabajo y financiero y privatizaciones, medidas más cercanas a la liberalización que a la protección social esperada por un gobierno de estas características. Sin embargo, este mandato coincidió con la entrada de España en la Unión Europea, lo que le exigió la realización de ajustes como una fuerte reindustrialización. Además, esta entrada a la Unión Europea pone restricciones a la política económica que se irán llevando a cabo en los años siguientes y que no son más que una forma de profundización en la liberalización de una economía que pasará a ser evaluada por su déficit, deuda y competitividad en el mercado global, como ya se ha desarrollado a lo largo de este trabajo.

Gobierno liberal 1996-2004

El inicio de esta etapa viene marcado por la necesidad de acceder a la tercera fase del proceso para incorporarse a la UEM. Marcada por la recesión de finales de la etapa anterior, se hacía necesario cumplir los criterios de convergencia establecido en Maastricht y que ya hemos analizado en este trabajo. La situación inicial era adversa, pues sólo se cumplía el criterio de los tipos de interés, por lo que la política económica se enfocó en buscar el cumplimiento de los objetivos, y para ello se apoyó en tres pilares (Sánchez Lissen, 2000): la reducción del gasto público, una fuerte tendencia a la desregulación y privatizaciones y la búsqueda de un clima de paz social. Se bajaron los impuestos directos a la renta, hubo una fuerte reducción en el crecimiento de los presupuestos generales y se implementó una reforma laboral a través de la cual se estableció un nuevo tipo de contrato indefinido con un coste de despido inferior – buscando la reducción de la tasa de desempleo, superior al 20%–. El resultado final fue el logro de los objetivos de Maastricht, con la excepción de la deuda pública, sin embargo, se le dio por cumplido al haber logrado reducirla y, durante el mandato se llegaría a colocar por debajo del 50%. Como indica Buendía (2018) durante esta etapa se da el abandono de las políticas contracíclicas de corte keynesiano por parte del PSOE para ponerse de acuerdo con el PP en priorizar el proceso de ajuste que permita la entrada en la Unión Monetaria.

En este período se puede apreciar la aplicación de políticas económicas restrictivas que sirvieron para conseguir los objetivos de Maastricht, además de una fuerte liberalización –en esta etapa se desregularizan los sectores más regulados (Cabeza García y Gómez Ansón, 2007)– y privatización, ya iniciada en el período anterior, que, si bien produce altos ingresos en un corto periodo de tiempo –de ahí parte de la mejora en las cuentas públicas– y en la teoría una gestión más eficiente, reducen el peso del Estado de Bienestar, su impacto en la redistribución es regresivo y no está claro que su rendimiento sea superior en manos privadas (Judt, 2010). En el caso concreto de España tampoco existe consenso en las consecuencias que ha tenido sobre la eficiencia en las empresas – principal argumento utilizado para justificar este tipo de acciones– (Cabeza García y Gómez Ansón, 2007). Se podría denominar a esta etapa como una etapa de profundización en la economía de mercado, desde luego lejos de la aplicación de medidas económicas socialdemócratas.

Gobierno socialista (II) 2004-2011

El periodo de gobierno del PP se acaba en 2004 con la llegada al Gobierno del candidato por parte del PSOE, José Luis Rodríguez Zapatero. Los motivos de este cambio de gobierno, lejos de estar provocados por la pérdida de crédito en la elaboración de políticas, viene por una mala gestión del atentado terrorista sufrido tres días antes de las elecciones (Buendía, 2018). Esta etapa de gobierno se caracteriza por su división en dos periodos diferenciados: el primero de ellos, con unas cuentas públicas saneadas, hace referencia a la primera legislatura y va desde 2004 hasta 2008, momento en el que se produce la crisis económica y que dará comienzo a la segunda etapa de este período.

Al primer período descrito dada, entre otras cosas, su importancia en el desarrollo de la política social y territorial, se le denomina en parte de la literatura académica como la “Segunda Transición”, ya que realiza cambios en las instituciones y políticas desarrolladas en la transición española de finales los años 70 (Field, 2009). En lo relativo a las políticas sociales llevadas a cabo durante esta primera etapa se encuentran la aprobación del matrimonio homosexual, el establecimiento de ayudas a familiares de víctimas de la guerra civil o las iniciativas de igualdad de género; en el ámbito territorial destacan las revisiones del Estatuto de autonomía. Sin embargo, a nivel económico no hubo tal cambio respecto al gobierno anterior, pues, como indica Royo (2009), pese a que en el programa para las elecciones de 2004 abogaba por un plan económico en el que se cambia el modelo de crecimiento con base en el consumo y construcción a un modelo basado en productividad y valor agregado como ejes fundamentales, el programa desarrollado finalmente fue similar a los establecidos por Aznar y Felipe González con tendencia ortodoxa. Un suceso relevante que pone de manifiesto esto es el hecho de que el encargado de liderar el Ministerio de Economía y Hacienda fuera el mismo que en el gobierno de Felipe González, Pedro Solbes. Para el autor, esta ausencia de cambio en la política económica viene fundada principalmente en la inercia del éxito económico en el que se encontraba en ese momento España –situación de gran crecimiento económico previo al estallido de la burbuja– y en el consenso ideológico que en ese momento prevalecía junto a la estabilidad de las personas que dirigían las instituciones que desarrollan la política económica –Ministerio de Economía y Banco de España–. Sí cabe destacar un aumento del gasto, entre otras partidas en educación, infraestructura e I+D+i, que venía apoyado por la Estrategia de Lisboa como forma de incrementar la

productividad. Sin embargo, este incremento del gasto se vio apoyado en un incremento aún mayor en los ingresos públicos fruto de la situación expansiva en la que se encontraba la economía y no fue suficiente para acercarse al cambio de modelo productivo propuesto inicialmente. Por otra parte, en el ámbito fiscal, también se llevó a cabo una reducción de los impuestos que tuvo efectos negativos en la progresividad del sistema tributario (Royo, 2009).

Más adelante, en el año 2008, llega una recesión que comienza como crisis financiera en Estados Unidos y acaba produciendo crisis económicas a lo largo del mundo. En el caso de España sus consecuencias fueron muy duras, dado que el motor principal de crecimiento era la demanda y la construcción y ambos se vieron fuertemente restringidos con la explosión de la burbuja que estaba sosteniendo el crecimiento. En este contexto, las medidas que se adoptan como respuesta a la crisis desde el gobierno son el estímulo de la demanda a través del desarrollo de política económica de corte keynesiano –como el Plan E– a través de estímulos fiscales contracíclicos. Sin embargo, en el año 2010, como respuesta a la presión ejercida desde las instrucciones europeas, estas medidas se revierten (Field y Botti, 2013), dando lugar a la política económica de austeridad que ya ha sido descrita durante del desarrollo de este trabajo. Entre estas medidas se encuentran los recortes en gasto social, recortes en el salario de los funcionarios, ampliación de la edad de jubilación, reformas del mercado de trabajo y de la negociación colectiva (Molina y Godino, 2013) y, en definitiva, un recorte del Estado de Bienestar que se complementa con la modificación del artículo 135 en la Constitución Española como clara señal a Europa de los costes económicos –y sociales– que España estaba dispuesta a realizar para restaurar la confianza en sus finanzas. Como el mismo Zapatero mencionaría posteriormente en sus memorias, la política económica y ciertos discursos políticos están influenciados por la necesidad de transmitir una imagen de fortaleza que no penalice al Gobierno en los mercados financieros ni dentro de la Unión Europea (Rodríguez Zapatero, 2013), lo que se traduce en una reducida capacidad de actuación más allá de medidas que favorezcan la posición del acreedor.

Para concluir se puede afirmar que el gobierno de Zapatero comenzó con una continuidad en política económica ortodoxa heredada del gobierno anterior y que, por razones de inercia y de estabilidad (Royo, 2009) no presentó ningún gran cambio como sí hiciera en otros ámbitos como el social o el territorial. Sin embargo, como respuesta a

la crisis de 2008, esta política pasó a abarcar medidas de corte keynesiano hasta que las presiones ejercidas por los mercados financieros y la Unión Europea hicieron que se adhiriera al plan de austeridad marcado por la Unión Europea y que, durante su desarrollo, condujo a la reducción gradual del Estado de Bienestar español.

Gobierno liberal II (2011-2018)

En el año 2011 se produce un adelanto electoral que acaba con la victoria de Mariano Rajoy (Partido Popular) por mayoría absoluta, lo que le permite llevar a cabo todos los planes de ajuste sin necesidad de negociación. Esta etapa se caracteriza por la profundización en las medidas de austeridad propuestas por la Unión Europea, que desembolsa ayuda económica condicionada, y cuyo objetivo era la devaluación interna. Entre estas medidas destacan la reforma laboral de 2012, la subida de impuestos –entre los que se encuentra el impuesto al consumo (IVA)– y un conjunto de recortes en los pilares del Estado de Bienestar como forma de reducir el déficit público y transmitir a los mercados la visión de una disciplina económica que redujera el coste de la financiación.

Gobierno socialista III (2018 – Actualidad)

En el año 2018 se propone una moción de censura que acaba con Pedro Sánchez de presidente el gobierno. En este período no se puede hacer ningún tipo de análisis de la política económica seguida por este gabinete de gobierno, pues su representación en la Cámara Baja fue minoritaria, lo que le impidió la aprobación de los presupuestos generales, de tal forma que se tuvieron que convocar elecciones anticipadas.

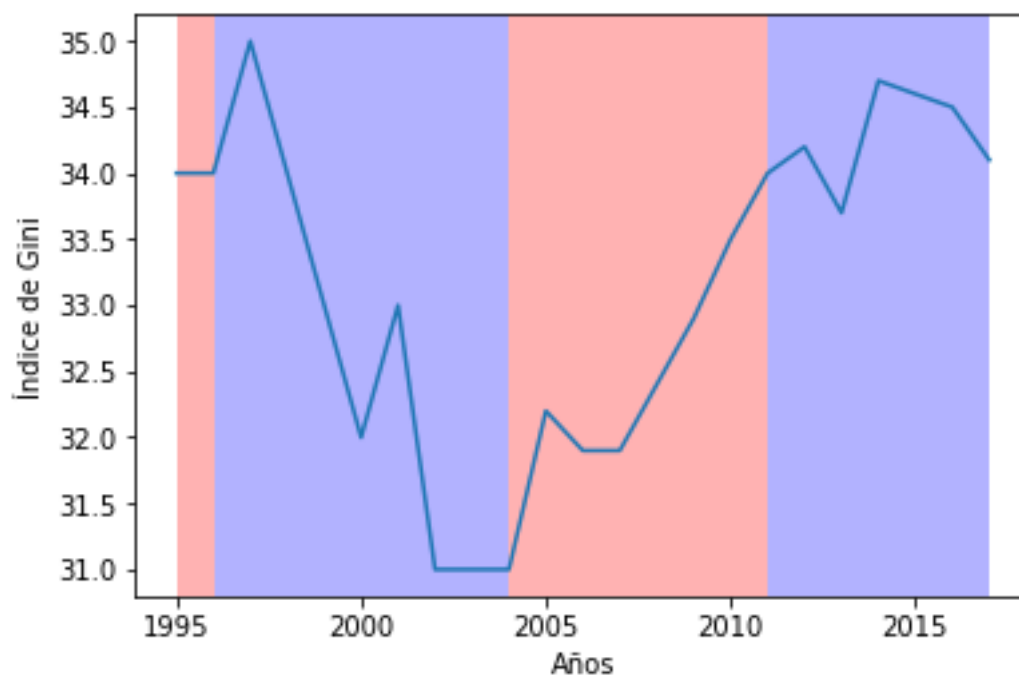
6.3 LA POLÍTICA ECONÓMICA ESPAÑOLA EN EL CONTEXTO DEL CAPITALISMO GLOBAL Y LA UNIÓN EUROPEA

Como se ha podido observar en el análisis de los gobiernos socialdemócratas que ha habido durante la democracia en España, la política económica no ha sufrido grandes variaciones entre los gobiernos de corte liberal y los que, a priori, tienen un corte más socialdemócrata. En un principio la justificación de esta política económica que se podría denominar de corte ortodoxo estaba marcada por la necesidad de cumplir los criterios de convergencia que pudieran permitir la entrada de España a la Unión Europea, lo que llevó a grandes liberalizaciones y, una vez dentro de la Unión Europea, esta influencia continuó hasta marcar la política económica de austeridad ha sido llevada a cabo durante la crisis.

Es bastante evidente que la presión institucional que tiene España, tanto como miembro de la Unión Europea como del sistema económico global, limita, incluso por encima de la ideología en materia económica del partido que gobierna, la actuación y desempeño en materia de política económica.

Una de las consecuencias que tiene esto se puede observar claramente en la evolución de las desigualdades en España, una de las demandas compensadoras que la socialdemocracia actual tiene como objetivo. Como se puede observar en el Índice de Gini expuesto en el gráfico 6.1, la reducción de la desigualdad económica no tiene tanto que ver con el sesgo ideológico del partido que gobierna como con el ciclo económico – y, dentro de este, con la reducción del desempleo–. Esto permite observar la paradoja de reducciones en el índice con gobiernos de corte liberal (color azul) e incrementos con los gobiernos socialdemócratas (color rojo).

Gráfico 6.1. Índice de Gini en renta disponible equivalente por gobiernos (1995-2017)

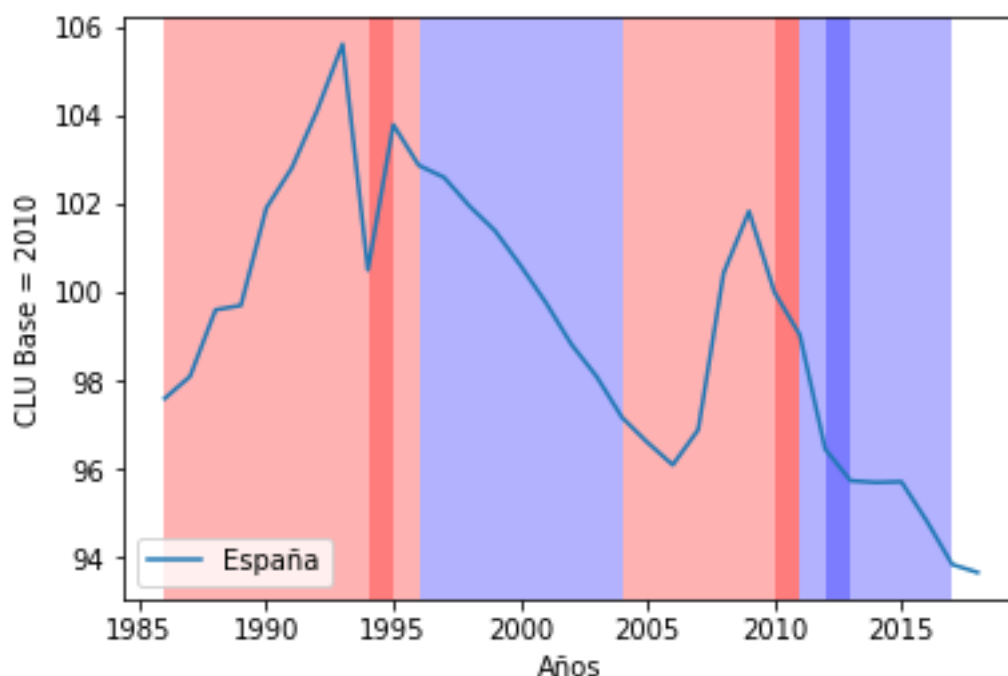


Fuente: elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT

Otra forma de analizar la política económica llevada a cabo por España es observar la evolución de los Costes Laborales Unitarios, como ya se ha analizado para el caso de la Unión Europea. Como se observa en el gráfico 6.2, la tendencia de los CLU es

decreciente, igual que para el caso de la Unión Europea, en esa búsqueda de la competitividad que predomina en el contexto de capitalismo global. Curiosamente la mayor parte de las reformas laborales –señaladas con las zonas más sombreadas– que se han llevado a cabo corresponden a gobiernos socialistas, y han permitido convertir al mercado de trabajo español en el número uno en cuanto a tasas de temporalidad, incrementando así la precariedad laboral (Buendía, 2018). Esto pone de relieve, una vez más, la importancia que se le otorga en la política económica a las variables que definen la teoría económica desde la oferta, reforzando la tesis expuesta en el primer punto del capitalismo global como medio de disciplina de la política económica.

Gráfico 6.2. Coste Laboral Unitario en España por gobiernos (1985-2017)

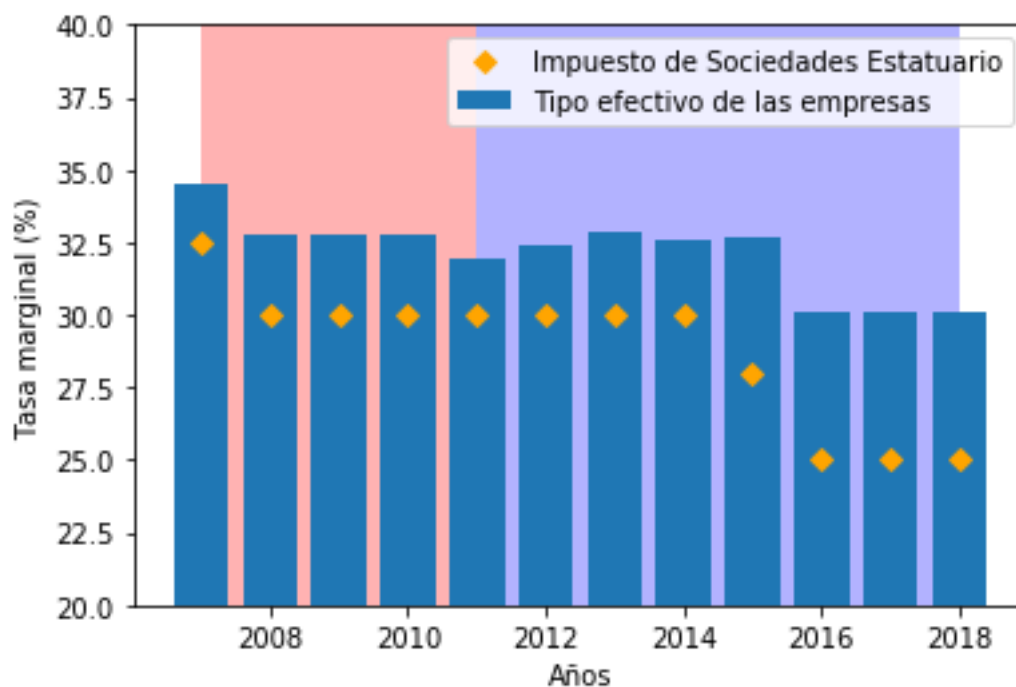


Fuente: elaboración propia a partir de datos de AMECO

Por último, como en el caso de la Unión Europea, en el gráfico 6.3 se puede analizar la evolución del impuesto efectivo a las empresas del sector no financiero. La tendencia, como se viene observando a través de todo el desarrollo del trabajo, también es decreciente. Al igual que en el caso europeo, la recaudación depende principalmente de los impuestos indirectos y los impuestos al trabajo (European Union, 2018). Por otra parte, en la evolución del Impuesto de Sociedades –principal figura impositiva del beneficio de las empresas de mayor tamaño– también se observa esa reducción, sin

olvidar que ese tipo marginal corresponde al impuesto estatutario, ya que para estas corporaciones de gran tamaño su tipo efectivo en el Impuesto de Sociedades es mucho menor, sin llegar a haber un claro consenso en la cifra exacta que oscila entre el 6,14% y el 19,2% que establece la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) (Europa Press, 2018).

Gráfico 6.3. Evolución del impuesto a las corporaciones (no financieras) (2007-2018)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea

Tras tratar este punto, es evidente que las reivindicaciones que impone, en la teoría, la nueva socialdemocracia no se han visto cumplidas en España. La presión que ejerce la Unión Europea, a su vez influenciada también por el sistema de capitalismo global, para priorizar variables dentro del marco de la “teoría de la oferta” como es la competitividad a través de la reducción de costes, ha provocado una reducción progresiva de los impuestos para las empresas –en detrimento de los tipos en impuestos al consumo y al trabajo que se ven incrementados– y que la política económica en España haya permanecido estable gobierne el partido que gobierne, demostrando una independencia que no se han observado en otros campos como la política social o territorial.

7. CONCLUSIONES

Desde los inicios del capitalismo como sistema económico, aunque de forma más clara a partir de la inclusión de la tecnología, se ha ido formando la necesidad de desarrollar instituciones que aseguraran la eficiencia como fuente de perdurabilidad de las empresas y las ganancias, empresas de las que pasarían a depender en gran parte la sociedad –por la generación de empleo, rentas y provisión de bienes–. En este contexto se crean los mercados de trabajo y materias primas que garantizan el aprovisionamiento a las empresas y se genera un entorno de competitividad impuesto por el mercado como forma impersonal de asignación de recursos. Sin embargo, tal y como el modelo desarrollado establece, cuando esa competencia se restringe a las fronteras nacionales, el poder del Estado como agente económico encargado de regular la economía a través de la provisión de bienes y servicios y el establecimiento de normas tiene una independencia en la elaboración de su política económica que se ve reducida de forma drástica con la profundización de la globalización. Esta profundización en la globalización provoca presiones externas para que la elaboración de la política económica dependa de las decisiones que toman otros países y, en último término, de la protección de las condiciones óptimas para el desempeño de sus empresas en el mercado global; por eso se ha hablado a lo largo de este trabajo de la figura de la economía nacional como nodo de un sistema mayor que le otorga interdependencia. En esta situación, la financiación necesaria para un correcto desarrollo del Estado de Bienestar, así como la regulación de mercados como el de trabajo, se convierten en decisiones secundarias supeditadas a cumplir con el correcto rendimiento de las variables clave en la teoría de la oferta, como son la reducción de costes laborales y carga impositiva a las empresas y el incremento de la productividad.

Para observar el desarrollo de esta teoría en la realidad económica se ha analizado el caso de la Unión Europea y de la política económica española. En el caso de la primera se observa claramente la influencia de la teoría de la oferta desde sus orígenes como integración económica incompleta, los criterios de convergencia exigidos para el acceso de los países a la membresía y las exigencias a los gobiernos como respuesta a la crisis económica encubiertas en ayudas económicas condicionadas que han producido un claro deterioro del Estado de Bienestar de los países miembros y una clara reducción de los costes laborales y los impuestos corporativos. Por otra parte, en el caso español se ve con

claridad esta influencia de la Unión Europea, pues la política económica seguida por los diferentes gobiernos nunca ha sufrido grandes modificaciones pese a tener diferentes ideologías en materia económica en la teoría, en un principio por la necesidad de cumplir los criterios de convergencia y posteriormente por el buen rendimiento económico durante la burbuja y las exigencias europeas durante la crisis. Como en el caso europeo, también se ha visto una reducción en los costes laborales apoyada en reformas laborales que, en su mayoría, se han visto propuestas por gobiernos socialistas y de los impuestos a las empresas.

En este contexto de capitalismo global descrito es clara la institucionalización que se realiza de la teoría de la oferta que gobierna la política económica de los países. Por ello, todas las medidas que se desarrollen deben superar la evaluación en cuestión de competitividad y eficiencia a la que se verá sometida por parte de las empresas e instituciones como la Unión Europea. Bajo estas circunstancias la conclusión es clara: **un Estado de Bienestar cuya financiación interfiera en la competitividad es insostenible.** Sin embargo, se abren varias vías de sostenibilidad en un futuro con la ruptura de las premisas bajo las que se ha centrado este trabajo y que, en la actualidad, parecen razonables. Estas vías son: optar por modelos económicos basados en bienes no transables, apoyar la financiación del Estado de Bienestar en los individuos –pasando a depender de los valores de éstos y no de la competitividad empresarial– y la generación de un sistema económico diferente y con los mismos tipos impositivos, regulación e idea de Estado de Bienestar para sus nodos cuyo tamaño de mercado y recursos (como pudiera ser la Unión Europea) le permita la independencia del sistema capitalista global. Estas vías quedan abiertas para analizar en trabajos posteriores.

BIBLIOGRAFÍA

Argüelles Álvarez, J. (1998). El proceso de concentración de la Banca española entre 1977 y 1996. *Política y Sociedad*, 29, 133-149.

Buendía, L. (2018) A perfect storm in a sunny economy: a political economy approach to the crisis in Spain. *Socio-Economic Review* First published online, DOI: <https://doi.org/10.1093/ser/mwy021>

Cabeza García, L. y Gómez Ansón, S. (2007). The Spanish Privatisation Process: implications on the performance of divested firms. *International Review of Financial Analysis*, 16(4), 390-409.

De la Porte, C. and Heins, E. (2015). A new era of European Integration? Governance of labour market and social policy since the sovereign debt crisis. *Comparative European Politics*, 13(1), 8-28.

Ehrke, M. (2000). The Third Way and European Social Democracy. *Concepts and Transformation*, 5(1), 7-27.

Eisenhardt, K. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57-74.

Europa Press (2018, 1 de agosto). Las grandes empresas pagaron un tipo efectivo del 6,14% en el Impuesto de Sociedades en 2016. *El Economista*. Recuperado de: <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/9310485/08/18/Las-grandes-empresas-pagan-un-tipo-efectivo-del-614-en-el-Impuesto-de-Sociedades.html>

European Union (2018). *Taxation Trends in the European Union*. Publications Office of the European Union: Luxemburgo.

Felipe, J. y Kumar, U. (2011). Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again. *Levy Economics Institute of Bard College*, Working Paper No. 651.

- Fernández-Alles, M.L y Valle-Cabrera, R. (2006). Reconciling institutional theory with organizational theories: How neoinstitutionalism resolves five paradoxes. *Journal of Organizational Change*, 19(4), 503-517.
- Field, B. y Botti, A. (2013). Introduction: Political Change in Spain, from Zapatero to Rajoy. En Field, B y Botti (Eds.) *Politics and Society in Contemporary Spain: from Zapatero to Rajoy* (pp. 1-20). New York: Palgrave MacMillan.
- Field, B. (2009). A “Second Transition” in Spain? Policy, Institutions and Interparty Politics under Zapatero (2004-08). *South European Society and Politics*, 14(4), 379-397.
- Fukuyama, F. (2015). *¿El fin de la historia? Y otros ensayos*. Madrid: Alianza editorial.
- Hermann, C. (2017). Crisis, structural reform and the dismantling of the European Social Model(s). *Economic and Industrial Democracy*, 38(1), 51-68.
- Judt, T. (2010). *Algo va mal*. Barcelona: Taurus.
- Kuhn, T.S. (1986). *La estructura de las revoluciones científicas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Lapavistas, C. et al. (2012). *Crisis in the Euro Zone*. London: Verso.
- Laval, C. y Dardot, P. (2013). *La nueva razón del mundo*. Gedisa: Madrid.
- Macías Vázquez, A. (2017). *El colapso del capitalismo tecnológico*. Salamanca: Escolar y mayo editores.
- Molina, O. y Godino, A. (2013). Economic Reforms and the Labor Market: Zapatero’s Endless Period in the Wilderness. En Field, B y Botti (Eds.) *Politics and Society in Contemporary Spain: from Zapatero to Rajoy* (pp. 101-122). New York: Palgrave MacMillan.

- Mundell, R. (1961) A Theory of Optimum Currency Areas. *American Economic Review*, 51, 717-725.
- Musacchio, A. (2013). El ajuste: origen de la crisis europea. *Revista Problemas del Desarrollo*, 173(44), 70-104.
- O'Rourke, K. y Williamson, J. (2000). When did globalization begin? *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. 7632.
- Palazuelos, E. (2000). *Contenido y método de la economía*. Akal: Madrid.
- Palazuelos, E. (2018). *Cuando el futuro parecía mejor*. Akal: Madrid.
- Pérez, S.A. (1999). From labor to finance: Understanding the failure of socialist economic policies in Spain. *Comparative Political Studies*, 32(6), 659-689.
- Piketty, T. (2018). Brahmin Left vs Merchant Right: Rising Inequality & the Changing Structure of Political Conflict. *WID.world*, Working Paper No. 2018/7.
- Piore, M. y Sabel, C. (1990). *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza Universidad.
- Polanyi, K. (2016). *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Virus: Barcelona.
- Porter, M. (1985). Competitive Strategy: The Core Concepts. En Porter, M. *Competitive Advantage* (pp. 1-25). New York: The Free Press.
- PSOE (2005). Estatutos y reglamentos. Disponible en: <https://www.psoe.es/media-content/2015/09/97461-000000042990.pdf>
- Rodríguez Zapatero, J.L. (2013). *El dilema: 600 días de vértigo*. Barcelona: Planeta.
- Rodrik, D. (2000). How Far Will International Economic Integration Go? *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 177-186.

Royo, S. (2009). Reforms Betrayed? Zapatero and Continuities in Economic Policy. *South European Society and Politics*, 14(4), 435-451.

Ryder, M. (2010). An Obituary for the Third Way: Financial Crisis and Social Democracy in Europe. *The Political Quarterly*, 4, 554-563.

Sánchez Lissen, R. (2000). Los modelos de política económica protagonistas del gran despegue: del de sustitución de importaciones (1948) al Aznar-Rato. En J. Velarde Fuertes (Ed.), *1900-2000 historia de un esfuerzo colectivo. Como España superó el pesimismo y la pobreza* (pp. 737-810). Madrid: Fundación BSCH

Stiglitz, J. (2016). *El Euro*. Taurus: Barcelona.