



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Grado en Economía
Curso 2020/2021

ANÁLISIS DE LAS RECESIONES ECONÓMICAS:
UNA PERSPECTIVA DESDE LOS ESTADOS DE
BIENESTAR.

ANALYSIS OF ECONOMIC CRISES: A WELFARE STATE PERSPECTIVE.

Realizado por el Alumno D. Álvaro Seisdedos Rodríguez

Tutelado por el Profesor D. Luis Buendía García

León, Julio de 2021

MODALIDAD DE DEFENSA PÚBLICA:

Tribunal

Póster

*“Nosotros creemos estar experimentando la austeridad
pero no conocemos el significado de la palabra”.*

Ken Follett en *Vuelo Final*.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN	4
2. OBJETIVO DEL TRABAJO	6
3. METODOLOGÍA	7
4. REVISIÓN DE LA LITERATURA	9
4.1 INTEGRACIÓN EUROPEA: DEPENDENCIA Y DESARROLLO	9
4.1.1 Financiarización en la Unión Monetaria Europea	10
4.1.2 La crisis europea en los países del centro y de la periferia.....	12
4.2 PAPEL DE LA POLÍTICA SOCIAL FRENTE A LA CRISIS	14
4.2.1 Capacidad de actuación del Estado.....	14
4.2.2 Influencia del tamaño del Estado de Bienestar	15
4.2.3 Amortiguadores sociales.....	17
4.2.4 Preferencias por la redistribución	18
4.3 LOS ESTADOS DE BIENESTAR Y LA GLOBALIZACIÓN.....	22
4.3.1 La Edad de Oro de los Estados de Bienestar	22
4.3.2 La globalización de la economía	23
5. ANÁLISIS DE DATOS	26
5.1 APROXIMACIÓN A LA CRISIS NÓRDICA DE LOS AÑOS 90.....	26
5.1.1 Explicación del período de recesión e Indicadores Económicos.....	26
5.1.2 Políticas de ajuste para solventar la crisis.....	33
5.2 APROXIMACIÓN A LA CRISIS DEL 2008 EN EUROPA	39
5.2.1 Explicación del período de recesión e Indicadores Económicos.....	39
5.2.2 Políticas de ajuste ante la crisis: Tiempos de austeridad	51
6. ESTUDIO DE CASO: IRLANDA	57
6.1 EL MILAGRO IRLANDÉS: EL TIGRE CELTA	57
6.2 EL COLAPSO DEL TIGRE: CRISIS BANCARIA	60
6.3 RESPUESTA DEL GOBIERNO ANTE LA GRAN DEPRESIÓN	61
6.4 ANÁLISIS INDICADORES SOCIALES	62
7. CONCLUSIONES	68
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	70

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Gráfico 5.1 PIB Normalizado Países Nórdicos (t=100).....	29
Gráfico 5.2 Tasa de Paro Normalizada Países Nórdicos (t=100).....	31
Gráfico 5.3 Déficit/Superávit Público (%PIB) Normalizado Países Nórdicos.....	32
Gráfico 5.4 Gasto Social (%PIB) Normalizado Países Nórdicos.....	33
Gráfico 5.5 PIB Normalizado Países Crisis 2008 (t=100).....	45
Gráfico 5.6 Tasa de paro Normalizada Países Crisis 2008 (t=100).....	46
Gráfico 5.7 Déficit/Superávit (%PIB) Países Crisis 2008.....	48
Gráfico 5.8 Gasto Social (%PIB) Países Crisis 2008.....	49
Gráfico 5.9 Deuda Pública (%PIB) Países Crisis 2008.....	50
Tabla 6.1 Comparación Situación Macroeconómica Irlanda 1986-2000.....	59
Gráfico 6.1 Tasa de Reposición Bruta de las Pensiones (% Último Sueldo).....	63
Gráfico 6.2 Empleo Vulnerable (% Total Empleo).....	64
Gráfico 6.3 Brecha Salarial.....	65
Gráfico 6.4 Evolución Compensación por Hora vs Evolución PIB.....	66
Gráfico 6.5 Índice Gini Irlanda vs PIGS.....	67

RESUMEN

La consolidación de los Estados de Bienestar ha sido uno de los principales logros de las naciones desarrolladas en la época contemporánea, por su capacidad de apoyo a todos los estratos de la sociedad ante las dificultades socioeconómicas. Estos Estados de Bienestar cobran especial relevancia durante los episodios de recesión económica, en los que tienden a agravarse las desigualdades sociales. El presente Trabajo de Fin de Grado pretende ejecutar un análisis integral de los Estados de Bienestar en el mundo desarrollado así como de los episodios de recesión económica más importantes de los últimos años. El primer bloque pone el foco en la caracterización y evolución de los Estados de Bienestar. El segundo, se centra en el análisis de la crisis de los países nórdicos en la década de los años noventa y en la crisis del euro. En el tercer y último bloque se aborda el estudio de caso, correspondiente a la gestación, evolución y recuperación de la crisis en Irlanda.

Palabras clave: Estados de Bienestar, crisis del Euro, austeridad, financiarización.

ABSTRACT

The consolidation of welfare states has been one of the main achievements of developed nations in contemporary times, due to their capacity to support all strata of society in the face of socio-economic difficulties. These welfare states become especially relevant during episodes of economic recession, when social inequalities tend to deepen. This project aims to carry out a comprehensive analysis of welfare states in the developed world and of the most important episodes of economic recession in recent years. The first section focuses on the characterisation and evolution of welfare states. The second section focuses on the analysis of the crisis in the Nordic countries in the 1990s and the euro crisis. The third and final section deals with the case study of the gestation, evolution and recovery from the crisis in Ireland.

Key words: welfare states, euro crisis, austerity, financialization.

1. INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas hemos asistido en los países desarrollados a una transición desde regímenes económicos guiados por las ideas del keynesianismo, en los que el desarrollo económico venía acompañado de un crecimiento de los Estados de Bienestar, hacia sistemas neoliberales en los que cada vez el Estado posee un papel más residual. Este fenómeno se ha erigido como el paradigma económico dominante en nuestros días, y a pesar de que aún quedan países en los que la visión socialdemócrata no se ha abandonado, comienzan a ser una minoría.

Este liberalismo imperante actualmente, no concibe otra solución para solventar las crisis que aplicar la vía de la austeridad, es decir, impulsar políticas restrictivas a través de agresivas medidas de ajuste que tienden a agravar las desigualdades socioeconómicas, deteriorar los derechos de los trabajadores, reducir la red de prestaciones sociales públicas y dotar de un mayor poder a los poderes económico-financieros. Los Estados de Bienestar están siendo desmantelados, en beneficio de sociedades cada vez más individualizadas, en las que prima lo privado por encima de lo público, y en las que cierto número de empresas, cada vez más pequeño, controlan en gran medida el rumbo que sigue la economía mundial. Toda esta espiral, está provocando que los ciclos económicos sean cada vez más cortos y que las oscilaciones a nivel macro que producen sean más pronunciadas.

Particularmente, este trabajo pone el foco en las características y evolución de los Estados de Bienestar durante los últimos años, desde una perspectiva dual, la provisión de prestaciones públicas a través del gasto público y la redistribución de la renta a través de los sistemas tributarios. Además, se lleva a cabo el estudio de dos episodios de crisis económica diferentes, uno en el que los protagonistas son naciones que aún mantienen una importante preocupación por lo social y están guiadas por principios socialdemócratas a la hora de diseñar las políticas socioeconómicas, y otro en el que se analiza la última gran crisis que ha experimentado el mundo desarrollado - con permiso de la recesión provocada por el coronavirus – en la que la vía que se ha tomado para poder hacer frente a la desaceleración económica ha sido la austeridad, impuesta desde organismos supranacionales. Por último se propone un estudio de la economía irlandesa, que representa un caso bastante particular dentro de los países que han sido sometidos a políticas de austeridad, por su gran desempeño a nivel macroeconómico durante los

últimos años de la recesión, en los que ha registrado cifras que pueden resultar realmente sorprendentes, sobre todo en contraste con las del resto de países del entorno.

Por tanto, los ejes fundamentales sobre los que se sostiene este TFG son el estudio de los Estados de Bienestar en los países desarrollados, la radiografía de dos de las recesiones a nivel económico más importantes en los últimos años y la conexión existente entre el desmantelamiento de dichos Estados de Bienestar y las crisis económicas.

2. OBJETIVO DEL TRABAJO

El objetivo del trabajo que se expone a continuación es analizar de qué manera el desmantelamiento de los Estados de Bienestar en los países desarrollados ha condicionado la gestación, evolución y recuperación de los últimos episodios de recesión económica. Para ello se definen cuatro objetivos específicos:

1. Caracterización y evolución de los Estados de Bienestar desde una perspectiva macroeconómica, abarcando su importancia a nivel económico, social y político.
2. Estudio de las causas que explican la caída económica de los países seleccionados durante los períodos de recesión que se abordan.
3. Análisis de la evolución de los principales indicadores macroeconómicos en los países en recesión que permita cuantificar el impacto de las crisis.
4. Estudio de la eficacia a nivel socio-económico de las medidas correctivas impulsadas en los diferentes países.

3. METODOLOGÍA

El desarrollo del trabajo está principalmente fundamentado en la recopilación y análisis de información a partir de fuentes primarias y secundarias sobre el desarrollo de diferentes episodios de recesión económica, así como la evolución y características de los Estados de Bienestar en los países desarrollados.

La primera parte correspondiente a la revisión de la literatura, ha sido elaborada a partir de varios textos y libros que tienen como objeto de estudio los Estados de Bienestar, las crisis producidas en Europa en los últimos años y el proceso de integración europea.

En la segunda parte del trabajo, se desarrolla el análisis de datos de dos episodios de recesión diferentes: en primer lugar, la crisis de Suecia y Finlandia en la década de los noventa, y en segundo lugar la crisis del euro que explotó en los años 2007-2008. Como aspecto diferencial dentro de este capítulo destaca la metodología utilizada para definir el comienzo y duración de las recesiones. Se ha optado, por recomendación del tutor del TFG, Luis Buendía, utilizar un mecanismo similar al introducido por Reinhart y Rogoff (2014) de definición de las recesiones económicas. Reinhart y Rogoff denominan t al periodo de comienzo de la recesión, tomando como referencia el PIB per cápita real, cuando comienza a demostrar un comportamiento anómalo a la tendencia que venía experimentando. A continuación, se toman números índices, denominando t al período de inicio de la crisis y para calcular la duración de la recesión se calcula el número de años que pasan hasta que el país vuelve a recuperar los niveles de PIB per cápita real en el año que se toma como pico previo a la crisis, o lo que es lo mismo, en el año t , en el que el PIB per cápita real se considera que es 100, es decir, $t=100$.

Para este trabajo en concreto, primero se tomará una serie temporal del crecimiento del PIB- no del PIB per cápita como en el caso de Reinhart y Rogoff- para los distintos países seleccionados y se determinará en qué lugar se encuentra el punto de inflexión, o lo que es lo mismo, el primer año en el que el crecimiento del PIB es negativo tras encadenar varios años de crecimiento positivo. En nuestro caso, se denominará t a dicho momento, que tomará el valor de $t=100$. Solo habrá periodos posteriores que se elaborarán en base a $t=100$. De esta forma el análisis se simplifica y de forma visual ofrece un punto de partida común. Tras éste, se podrá analizar cómo varían los diferentes indicadores que se tomen. Este sistema tiene como base la normalización de los períodos de crisis con el objetivo de poder realizar una comparación de las crisis en diferentes territorios, sin la necesidad de que coincidan los años analizados. En este caso para la

primera crisis, el año que se utiliza como referencia ($t=100$) para Finlandia es el 1990, mientras que para Suecia es el 1991; por su parte, para el segundo período de recesión en todos los países se registran los datos a partir del año 2008, excepto para Irlanda y Estonia, en los que el año t es el 2007.

Para el último capítulo del trabajo se ha llevado a cabo un análisis de caso en el que se ha optado por la economía irlandesa por la evolución de los indicadores macro que presentaba en el anterior capítulo, que la convertían en un caso digno de estudio más detallado por su peculiaridad. Se han estudiado cinco indicadores que permiten evaluar cómo ha concluido Irlanda el período de recesión.

La totalidad de gráficos y tablas que se incluyen en el trabajo han sido elaborados a través del programa Excel, una vez recopilados los datos de diferentes bases de datos de instituciones oficiales entre las que destacan Eurostat, la base de datos de la OCDE y la base de datos del Banco Mundial.

En cuanto a construcción formal del texto, se ha realizado conforme al reglamento de Trabajos de Fin de Grado (TFG) dispuesto por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León.

4. REVISIÓN DE LA LITERATURA

4.1 INTEGRACIÓN EUROPEA: DEPENDENCIA Y DESARROLLO

Antes de afrontar el análisis de cómo han actuado los diferentes gobiernos europeos ante los períodos de recesión económica, conviene conocer cómo está diseñada la Unión Europea para poder tener una visión clara de algunas de las causas por las que las crisis son tan desiguales en los diferentes países.

Vamos a diferenciar en este apartado tres tipos de países en la Unión Europea. Por un lado, los países del núcleo o países fundadores de la Unión, encabezados por Alemania y en menor medida Francia. Por otro lado, los países de la periferia sur europea, como son España, Italia, Grecia y Portugal y por último las naciones de la periferia este europea, que abarcan al conjunto de estados que en el pasado formaron parte del bloque soviético, y que en las últimas décadas se han ido incorporando al modelo capitalista y a la Unión Europea.

Los países de la periferia europea, tanto los de la periferia sur, como los países del este de Europa, llegaron tarde a la integración con los países del núcleo en una época en la que el Fordismo ya había experimentado su época de máximo esplendor (Becker y Weissenbacher, 2012). Cuando estos países se incorporaron al modelo europeo, comenzaban a producirse las primeras crisis asociadas a las políticas liberales implantadas por los gobiernos de Margaret Thatcher en el Reino Unido y Ronald Reagan en Estados Unidos. Se trata del comienzo de la época de las crisis de deuda, el “Consenso de Washington¹” y la *financiarización*². Durante este periodo, las políticas económicas de los países desarrollados dieron un giro hacia el liberalismo, dejando atrás una etapa de políticas keynesianas que se encontraba vigente desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Con el fin del sistema de Bretton Woods, Alemania Occidental asumió aspectos del poder tanto a nivel económico como político en Europa a semejanza de la hegemonía que los Estados Unidos ejercían a nivel mundial. La implantación del Sistema Monetario Europeo (SME) fue un elemento clave en ello. El marco alemán se convirtió en la moneda

¹ El Consenso de Washington fue el conjunto de fórmulas económicas neoliberales impulsadas por varios organismos financieros internacionales en los años ochenta y noventa.

² El termino financiarización hace referencia al proceso económico que intenta reducir todo el valor intercambiado, a un instrumento financiero o a un instrumento financiero derivado.

de referencia para toda la región europea y, en consecuencia, la política monetaria del Deutsche Bundesbank -que representaba la estabilidad monetaria- dominó la jerarquía del SME. Con el fin de atraer capitales para financiar los déficits por cuenta corriente, países como Italia, y más tarde España, tuvieron que ofrecer tipos de interés relativamente altos. Los países deficitarios se vieron presionados a adoptar políticas económicas restrictivas para evitar el empeoramiento de los desequilibrios por cuenta corriente. Aunque la devaluación seguía siendo posible, conllevaba el peligro inmediato de los riesgos de refinanciación en los mercados financieros. Incluso Francia tuvo que dar marcha atrás en su política keynesiana de estímulo al desarrollo industrial a principios de los años ochenta (Fazio Vengoa, 1993).

Es posible afirmar que el proyecto de mercado único en general tenía un énfasis hacia una estructura desigual. El proceso de integración europea estaba diseñado originalmente como un club de países centrales más la parte sur de Italia. Con la adhesión de los países periféricos llegaron las políticas de "cohesión" y "convergencia", que, sin embargo, nunca estuvieron a la altura de las necesidades reales de un modelo de integración equilibrado (Marsh, 2011). Los economistas políticos críticos de los nuevos países miembros que se inspiraron por la teoría de la dependencia³ criticaron la incorporación subordinada a la división europea del trabajo y el consiguiente debilitamiento de los vínculos económicos dentro de las economías periféricas (Romão, 1983). La esperanza de socialdemócratas como el Presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors, de que un proyecto socialdemócrata pudiera verse favorecido por la dinámica del mercado interior resultó ser una ilusión. Por el contrario, el mercado único impulsó la implantación de una unión monetaria basada en un modelo económico neoliberal. Ya en 1988, en una reunión de gobernadores de bancos centrales europeos, se reclamó un banco central europeo basado en el modelo del Deutsche Bundesbank en combinación con un pacto de estabilidad fiscal restrictivo (Panitch y Gindin, 2012). Esta estructura de dependencia, supuso un período de financiarización dentro de la Unión Monetaria Europea.

4.1.1 Financiarización en la Unión Monetaria Europea

³ La teoría de la dependencia es una teoría que rechaza las ventajas del comercio internacional propuestos por la escuela clásica y explica el subdesarrollo a través de la subordinación que se produce hacia los países desarrollados.

Alemania ha seguido desde el comienzo del proceso de integración europea una estrategia centrada en las exportaciones, la cual la ha intentado llevar a cabo a través de una presión de los salarios a la baja con el objetivo de ganar competitividad y mejorar su posición externa. Ha ido incluyendo en su circuito a los países de Europa del Este como Eslovenia o República Checa que se han alineado con las políticas alemanas de presión salarial a la baja, como países satélite al servicio del modelo exportador germano (Jäger y Springler, 2015). Posteriormente, Alemania comenzó a reducir la compra de importaciones a los países del sur de Europa, sobre todo de productos con una carga tecnológica menor, para importarlos desde China, que a pesar de ofrecer productos de peor calidad, presentaban un coste notablemente más reducido. Se podría decir pues, que a grandes rasgos, esta política de exportaciones de Alemania ha sido puesta en marcha pensando en su propio interés y no en el del conjunto de la zona euro, ya que una parte de la crisis de los países de la periferia viene precisamente explicada por este aspecto (López y Rodríguez, 2011).

Por su parte, los países del sur de Europa llegaron tarde al proceso de industrialización europeo, y han experimentado una desindustrialización desde su entrada a la Unión Europea (Peralta et al., 2013). Han enfocado su producción hacia el turismo, la construcción, y el sector servicios, en un contexto de dependencia financiera del exterior. Con su introducción en el euro, estos países perdieron sus competencias en materia monetaria, que en épocas pasadas era utilizada para ganar competitividad exterior a través de la reducción de los precios devaluando su moneda, generando una clara presión bajista por la política de reducción de salarios impulsada desde Alemania. Estos países de la periferia sur han experimentado una doble desindustrialización: primeramente, con su entrada a la UE y posteriormente con su incorporación a la moneda común, el euro. Las naciones del sur de Europa han ido introduciéndose poco a poco en un proceso de financiarización de sus economías, con una burbuja inmobiliaria en España, y una burbuja del consumo en Grecia, como ejemplos más significativos, ambas financiadas por dinero procedente de los países del núcleo europeo (Alemania y Francia sobre todo) y han asistido a un incremento alarmante de sus niveles de endeudamiento (Lapavitsas et al., 2012).

Esta subida en los niveles de endeudamiento en estos países puede explicarse por los bajos tipos de interés, que permitieron un proceso de endeudamiento barato. Esta reducción de los tipos de interés tiene lugar con la entrada al euro, momento en el que

estos países lanzaban un mensaje al mundo de que eran territorios con garantías para los inversores extranjeros. Desde la entrada a la moneda común, los países de la periferia sur se empezaron a endeudar en gran medida, sobre todo para financiar consumo y lograr los niveles de renta per cápita de los países del núcleo europeo, a la vez que veían cómo su estructura productiva era cada vez más inestable y frágil y sus principales industrias se desarticulaban (Becker y Weissenbacher, 2012).

En el caso de los países del este de Europa, se adhirieron al modelo exportador de Alemania y comenzaron a exportar bienes industriales. Al contrario que en el caso de los países del sur de Europa, las deudas de consumo venían principalmente del propio país, no de terceros países del núcleo. Los bancos refinanciaron el fuerte crecimiento interno de los préstamos con créditos del extranjero. La opción de refinanciar en el extranjero resultó ser un fuerte incentivo para que los bancos ampliaran la concesión de créditos en moneda extranjera como el euro, pero también el franco suizo. Los deudores recibían sus ingresos en moneda nacional: por tanto, una devaluación de la moneda que implicara el aumento relativo de los costes del servicio de la deuda era problemático para los deudores. Esto provocó que las clases medias endeudadas se encadenaran al tipo de cambio y a la política económica (Becker y Weissenbacher, 2007).

4.1.2 La crisis europea en los países del centro y de la periferia

A partir de 2008, la crisis se ha desarrollado de forma desigual en Europa. Los divergentes modelos de desarrollo se hicieron visibles en la superficie. Las economías que estaban estrechamente relacionadas con los mercados financieros estadounidenses, como el Reino Unido, Irlanda, el Benelux y, en menor medida, Alemania y Francia, se vieron afectadas en gran medida y de manera directa por la crisis financiera de Estados Unidos. La desestabilización del sector financiero, sobre todo en los países anglosajones, y más tarde en el Benelux, provocó una crisis crediticia que afectó inmediatamente al consumo y a la inversión privada. Las economías fuertemente orientadas a la exportación, como Alemania sufrieron una fuerte reducción de sus ingresos por exportación en 2008 y 2009 (Becker y Weissenbacher, 2012). Esta caída de las exportaciones alemanas afectó negativamente a los países de Europa Central y Oriental (principalmente la República Checa, Eslovaquia, Eslovenia y Hungría) que estaban estrechamente relacionados con la industria exportadora alemana (Dymarski, 2014). Sin embargo, estos países basados en el modelo exportador, experimentaron una recuperación económica relativamente rápida en comparación con otros países de la UE. Una de las causas de esta rápida recuperación

la tenemos en la diversificación de los países a los que se exportaba, como en el caso de Alemania, que con el estallido de la crisis, dio un giro en el destino de sus exportaciones desde la periferia europea hacia los mercados emergentes como China, Brasil o India (Argandañona, 2012).

Por el contrario, la periferia de la UE, fuertemente financiada desde el exterior, se vio afectada en gran medida por la restricción del crédito, sobre todo los países con un saldo negativo de la balanza por cuenta corriente extremadamente elevado y una alta proporción de préstamos en moneda extranjera. Una política económica que tenía como objetivo mantener el tipo de cambio, en combinación con una política de austeridad que se aplicó para reducir los déficits por cuenta corriente profundizó drásticamente la recesión. Un ejemplo lo tenemos en los países bálticos, caracterizados por burbujas crediticias e inmobiliarias extremadamente grandes y un alto grado de euroización⁴, que se vieron afectados por una reducción del PIB de más del 14% solo en el año 2009 (Myant y Drahokoupil, 2011).

Para los países del sur de Europa pertenecientes a la Eurozona, en especial para el caso griego, el euro sólo proporciona una protección de carácter temporal, que se ve amenazada ante los vaivenes que experimenta la actividad económica. Una vez que los bancos internacionales y el sector financiero comenzaron a detectar la vulnerabilidad estructural de estos países, se produjo una importante reducción del crédito y por lo tanto se encareció de manera notable. Por esta razón, a principios de 2010, estos países experimentaron una profunda recesión, asociada a sus altos niveles de endeudamiento. Las medidas que se llevaron a cabo para paliar la crisis fueron muy similares a las de los países del núcleo europeo y contribuyeron a profundizar la crisis. Durante este período asistimos a cifras de decrecimiento económico sin precedentes, como en el caso de Grecia, país en el que el PIB se redujo un 23,4% entre el pico anterior a la crisis y 2013. La industria también se vio muy afectada durante esta etapa en estos países: la producción industrial en junio de 2012 fue sólo el 73,6% en Grecia, el 78,4% en España y el 86% en Portugal del nivel alcanzado en 2005 (Becker y Weissenbacher, 2012).

Los programas impuestos desde la Unión Europea y el Fondo Monetario Internacional para amortiguar estas crisis, no ayudaron a que la situación pudiera mejorar en estos países, como sucedió en Grecia, cuya cuenta corriente continúa mostrando

⁴ Gran dependencia con el euro y con los acontecimientos que se producen en la zona euro, debido a su alto nivel de deuda en esta moneda.

déficit, los indicadores de deuda habían empeorado y la crisis se agudizó. Hay tendencias similares en otros países del sur de Europa, materializadas en una profundización de la crisis, un fuerte aumento del desempleo, una lenta disminución del déficit por cuenta corriente y una crisis de deuda muy grave (Blanchard y Leigh, 2013).

4.2 PAPEL DE LA POLÍTICA SOCIAL FRENTE A LA CRISIS

4.2.1 Capacidad de actuación del Estado

Ante la llegada de las crisis económicas, se hace palpable la importancia de un Estado fuerte y consolidado que posea las herramientas para poder hacer frente a los períodos de recesión.

En este sentido, tan solo tenemos que poner el foco en los países en vías de desarrollo para confirmar que la existencia de un Estado con una capacidad de actuación débil y un sistema de instituciones públicas frágiles no contribuyen a que las políticas que se tomen en estos territorios sean eficientes y permitan consolidar cifras de crecimiento en el largo plazo (Foresti et al., 2011).

Para poder entender de una manera adecuada las crisis, se hace necesario, por tanto, analizar la capacidad del Estado para implantar medidas que permitan cambiar el rumbo de la situación económica y social. La experta en políticas públicas, Merilee Grindle (1996), sostiene que “un Estado capaz es aquel que exhibe la habilidad para establecer y mantener de manera efectiva, funciones institucionales, técnicas, administrativas y políticas”. Este enfoque del concepto nos da a entender que no resulta apropiado referirse a la capacidad estatal en singular, es decir, de manera global u homogénea, sino que analíticamente resulta más preciso hablar de capacidades estatales según un cierto criterio de clasificación sobre las mismas. Para Grindle, el buen desempeño de los Estados y agencias estatales se relaciona con la existencia de cuatro tipos específicos de capacidades: la capacidad institucional, que hace referencia a la habilidad de los Estados para establecer y hacer efectivo un amplio rango de reglas que gobiernan las interacciones políticas y económicas; la capacidad técnica, entendida como la habilidad para administrar políticas macroeconómicas y analizar en forma más general, opciones de política pública; la capacidad administrativa, que se refiere a la habilidad de los Estados para proveer bienes y servicios y la capacidad política, definida como la

habilidad de los Estados para tomar en cuenta demandas de la sociedad. (Grindle et al., 1996).

El profesor Thomas Callaghy (1990) por su parte, pone el foco en la autonomía de las instituciones públicas como clave para garantizar la capacidad del Estado. Concretamente, el autor identifica cinco factores fundamentales para evaluar la capacidad de aislamiento de los Estados: la visión de la crisis económica por parte de los políticos y de qué manera afecta esta a su compromiso de reforma; la capacidad de influencia de los tecnócratas en las decisiones políticas; el nivel de autonomía de un gobierno respecto de los intereses socio-políticos; la capacidad del Estado y los niveles generales de reforma previos al comienzo de las crisis y, por último, la influencia sobre el Estado de diversos actores externos, sobre todo los deudores.

Además de estos cinco aspectos, los acuerdos e intereses políticos juegan un papel relevante a la hora de medir la eficacia de las políticas en materia económica. Sobre todo en el pasado, existía en determinados círculos políticos la visión de que el régimen autoritario era el mejor sistema para poder responder ante los shocks económicos debido a su independencia de los intereses políticos. Esta idea, sin embargo, parece haberse abandonado, y hay una creciente convergencia en que esto no es necesariamente así, y que en lugar de centrarse en el tipo de régimen podría ser más útil centrarse en algunas variables políticas específicas, como los ciclos electorales, que pueden afectar significativamente a la respuesta ante las crisis (Nelson, 1990).

4.2.2 Influencia del tamaño del Estado de Bienestar

A pesar de que la atención pública suele dirigirse hacia las medidas de política económica y financiera, la política social es una herramienta esencial para una adecuada gestión de las crisis nacionales. Son precisamente, los mecanismos puestos en marcha por este tipo de políticas los que pueden lograr que la respuesta a la crisis se lleve a cabo de una manera equilibrada, con el fin de que las diferencias sociales no se recrudezcan en los períodos de recesión. Por término medio, el gasto social representa cerca del 50% del gasto público total de los países de la OCDE, hecho que nos da una pista de la importancia de estas partidas a la hora de diseñar los presupuestos públicos (Starke et al., 2012).

La manera en la que se ejecuta este gasto social viene determinada en gran medida por la dimensión del Estado de Bienestar. En los Estados de Bienestar que ofrecen a sus ciudadanos prestaciones relativamente bajas y, por tanto, poseen un peso reducido de

estabilizadores automáticos, la política partidista está viva, sobre todo después de las crisis. La decisión de hacer frente a la crisis ampliando selectivamente los planes del Estado de Bienestar o recortando las prestaciones es impulsada por las fuerzas partidistas. Sin embargo, en los grandes Estados de Bienestar, como los que encontramos en algunos países de Europa continental y del norte, este efecto partidista es muy limitado o incluso inexistente. Esto se debe al hecho de que gran parte de la estabilización fiscal se realiza al margen de los responsables políticos, a través de grandes estabilizadores automáticos; y como consecuencia, las respuestas a la crisis están liberadas de cualquier carga o interés político (Starke et al., 2012).

En los países en los que el Estado de Bienestar posee un reducido tamaño los partidos políticos ejercen una gran influencia y determinan de manera notable la respuesta ante un período de recesión económica. En este sentido, conviene realizar una distinción entre los partidos de izquierda, y los partidos de derecha, como los conocemos tradicionalmente. Por regla general, los partidos políticos de izquierdas tienden a ser más favorables a la expansión del Estado de Bienestar en tiempos de crisis que los partidos de la derecha, hecho que puede explicarse a partir de dos razones fundamentales (Singer, 2010). En primer lugar, los individuos de rentas más reducidas están particularmente en riesgo durante los momentos de recesión económica, por lo que la expansión del Estado de Bienestar durante las crisis debería beneficiar a estos grupos. Debido al carácter claramente redistributivo de la mayoría de los programas del Estado de Bienestar en las democracias de la OCDE, es previsible que la reducción de los mismos en consonancia con las políticas neoliberales, perjudique, en general, a los grupos de bajos ingresos más que a los de altos ingresos. Por lo tanto, cabe esperar que los partidos de izquierda respondan en primer lugar a las necesidades de los grupos de bajos ingresos y los partidos de derechas lo hagan a las de los grupos de altos ingresos. En segundo lugar, es probable que las respuestas a la crisis sigan en mayor o menor medida la posición ideológica a largo plazo de los partidos con respecto al bienestar y al mercado. Los partidos políticos adquieren cierta reputación a lo largo del tiempo y existen grandes incentivos para alimentar esa reputación creíble de cara a sus votantes. La posición política de un partido en una cuestión fundamental como el Estado de Bienestar debería ser un tema central. Los partidos de izquierda en este sentido suelen inclinarse a culpar al "mercado" y buscar soluciones estatales ante las crisis, mientras que los partidos de derecha tienden a culpar a la excesiva regulación estatal o al tamaño del Estado.

En cuanto a los países que poseen modelos de bienestar más desarrollados, la gestión de la crisis se basa en grandes estabilizadores automáticos. Esto implica la despolitización de las medidas económicas como respuesta a la crisis, ya que estas políticas ya están establecidas con anterioridad a la llegada de períodos de recesión económica, y en períodos de crisis, simplemente se ejecutan los estabilizadores sin necesidad de que se produzcan cambios de forma discrecional en la política económica propuestos por las autoridades que en ese momento ocupen el Gobierno (Cohen y Follette, 2000). En el siguiente apartado se tratarán algunos de los más importantes estabilizadores automáticos relacionados con el empleo.

4.2.3 Amortiguadores sociales

El término de amortiguador social hace referencia a todas aquellas medidas que tienen por objetivo reducir los impactos negativos de los individuos que se encuentran en desempleo. Estos amortiguadores incluyen las prestaciones por desempleo, las ayudas ante la invalidez, la minusvalía y la enfermedad entre otras. **Las prestaciones por desempleo**, poseen dos funciones fundamentales: una función de seguro, contra el riesgo de reducción de ingresos debido a la pérdida del empleo; y una función asistencial asociada a la protección del trabajador individual de la pobreza (y, por tanto, a la colectividad del conflicto social). En los años setenta, con la difusión de los sistemas de bienestar, el planteamiento predominante era garantizar una renta a los desempleados como derecho frente a circunstancias desfavorables. El Estado tenía un papel asegurador de dicho riesgo por razones de equidad. Durante la década de los ochenta, se impuso un enfoque diferente: se dio un giro hacia políticas activas de empleo dejando atrás las pasivas, es decir, se defendieron las ayudas a la búsqueda de un nuevo empleo y las facilidades para incorporarse al mercado laboral en lugar de garantizar unos ingresos para los desempleados. Este giro se produjo como respuesta a ciertos efectos negativos que estaban asociados a las prestaciones elevadas y de larga duración, como la tendencia de estas prestaciones a aumentar el salario de reserva, que, en ausencia de ciertos requisitos de búsqueda de empleo, pueden reducir el incentivo para la búsqueda efectiva de empleo y la disposición a aceptar las ofertas de trabajo existentes, al menos mientras se disponga de la prestación. Además, al reducir el coste del desempleo para el trabajador individual, las prestaciones por desempleo tienden a aumentar el poder de negociación de los sindicatos sobre los salarios y a reducir los incentivos de las empresas para crearse una reputación como proveedoras de empleo seguro. Otro aspecto negativo asociado a estas

prestaciones se relaciona con que también subvencionan la demanda estacional de trabajadores por parte de los empresarios: de no existir, estos tendrían que ofrecer salarios más elevados para atraer a nuevos trabajadores. Por último se argumentaba que las prestaciones de desempleo pueden afectar a la participación de la población activa, induciendo la participación de las personas con mayor riesgo de desempleo (Dell'aringa y Lodovici, 2009).

Los efectos negativos de las prestaciones por desempleo no provienen de la existencia de las prestaciones por desempleo en sí, sino en gran medida de su diseño: los efectos negativos pueden surgir si las prestaciones son demasiado elevadas en comparación con las tasas salariales actuales, si duran demasiado tiempo y si no van acompañadas de requisitos de búsqueda de empleo y de medidas para ayudar a los desempleados a encontrar trabajo (Dell'aringa y Lodovici, 2009).

Las pensiones de jubilación anticipada y otras prestaciones, se pagan para proporcionar a las personas unos ingresos vitales sin trabajar (prestaciones de invalidez, de enfermedad, de jubilación anticipada, etc.). Estas prestaciones deben asegurar a las personas contra otros riesgos diferentes al desempleo y compensar otras necesidades. Sin embargo, en la práctica, esta distinción no suele ser clara. Por lo general, estas prestaciones suelen tener tasas de sustitución más elevadas que las prestaciones de desempleo y pueden fomentar el abandono de la población activa a ciertos individuos. En el caso de los regímenes de jubilación anticipada este es un objetivo explícito. Los posibles efectos de estas prestaciones en el mercado de trabajo se han estudiado recientemente, así como los vínculos entre estas prestaciones y las de desempleo (Dell'aringa y Lodovici, 2009).

En el caso de los empleos temporales en el sector público y las prácticas de formación, se trata de medidas que pueden ayudar a la búsqueda de empleo y a la adquisición de competencias por parte de los desempleados, pero también pueden servir para detectar abusos en el uso de las prestaciones por desempleo y para poner en marcha un mecanismo de autoselección, de modo que sólo los realmente necesitados aprovechen esas oportunidades (Jackman, 1995).

4.2.4 Preferencias por la redistribución

En el anterior apartado hemos analizado los instrumentos que se utilizan como estabilizadores automáticos por el lado del gasto público. A continuación nos centraremos

en los estabilizadores automáticos que actúan por el lado de los ingresos públicos, que son los impuestos que gravan los beneficios empresariales, la renta de los trabajadores o el consumo de bienes y servicios. En concreto en este apartado vamos a poner el punto de mira en las preferencias redistributivas según varios modelos teóricos a este respecto.

Según el modelo de Meltzer-Richard (MR), es previsible que aquellos individuos por debajo de la media de ingresos vayan a preferir políticas redistributivas hasta el punto en el que su beneficio se iguale con el coste de esta tributación (Meltzer y Richard, 1981). El modelo Iversen- Soskice (IS), se basa en este supuesto, pero además introduce un nuevo factor, el de motivo seguridad que indica que en los casos en los que los trabajadores posean salarios más altos, estos preferirán que aumente el esfuerzo redistributivo con el objetivo de reducir su riesgo de perder estas cantidades de dinero (Iversen y Soskice, 2011). Esta idea de que los trabajadores poseen preferencias de aumento del gasto redistributivo cuando tienen más ingresos tiene que ver con el tipo de habilidades que se requieren para cada empleo. En aquellos sectores en los que las habilidades principales sean de carácter específico, los trabajadores poseerán una mayor aversión al riesgo de quedar desempleados, porque para ellos resultará más complicado reabsorberse en el mercado de trabajo. Por el contrario, en aquellos sectores con mayor peso de habilidades generales, el riesgo de no encontrar empleo será menor y por lo tanto la preferencia por la redistribución también será menor. Es por ello que podemos afirmar que las preferencias por las políticas redistributivas pueden relacionarse con la ratio de los tipos de habilidades (Específicas/Generales).

Siguiendo el razonamiento del modelo MR, va a existir entre la población de recursos más bajos una preferencia por la redistribución hasta el punto en el que estos dejen de ser receptores de renta y pasen a ser proveedores de renta. Es por ello que lo normal es que la clase media muestre un sesgo a la hora de votar hacia los partidos de centro-derecha y no de centro-izquierda a causa del miedo a perder parte de su capital por los efectos redistributivos. Es precisamente este sesgo de las clases medias, lo que explica que el nivel de voto esperado, tienda a situarse a la derecha del votante mediano.

Algunos factores como los aumentos en la desigualdad de la renta pueden condicionar estas preferencias de redistribución, de manera que es posible que los miembros de la clase media y los estratos más bajos de la sociedad alíen sus fuerzas contra el poder de los más ricos, para demandar un nivel de tributación superior. En cuanto a los shocks que se producen en la economía, estos suelen provocar aumentos en

el riesgo a perder el empleo, ya que en los períodos de crisis, las cifras de desempleo tienden a subir por lo que es previsible que se produzcan aumentos en las preferencias por la redistribución. Otro factor que como ya hemos indicado previamente puede condicionar la visión general por la redistribución es el tipo de habilidades que posean los trabajadores de determinado territorio. En este sentido, suele ser un rasgo común a los países en los que la estructura productiva se nutre de trabajadores con habilidades específicas un mayor arraigo de la negociación colectiva de los salarios, con una dispersión salarial reducida.

Uno de los problemas con respecto a los suministros de seguridad tributaria en los momentos de shock económico es el de la inconsistencia temporal. Este fenómeno hace referencia a que los afectados por la crisis presente, no podrán establecer las políticas que más les beneficien sino que tendrán que estar supeditados a los deseos de los no afectados por la crisis presente que solo querrán establecer una red de seguridad en tanto y cuanto les proteja de futuros shocks, es decir hablamos de unas soluciones con vistas al futuro de un problema presente (Iversen, 2007).

Existen dos remedios institucionales ante este problema: el primero de ellos tiene que ver con partidos políticos fuertes y bien organizados con grandes nexos con los sindicatos que no se dejen llevar por promesas de corto plazo para ganar elecciones y que no se doblen ante presiones para reducir el gasto en protección social en el futuro y bajada de impuestos. El segundo tiene que ver con un sistema electoral basado en la representación proporcional en el que los partidos de centro tengan un incentivo a aliarse con los partidos de izquierdas para la consecución de objetivos redistributivos presentes (Iversen, 2007).

Resulta interesante introducir un pequeño análisis sobre la influencia del tipo de sistema electoral en las preferencias redistributivas y en la potenciación de los dos tipos de habilidades laborales. En el caso de los sistemas de elección de representación proporcional, se suelen dar unas cifras de inversión superiores en la formación de habilidades específicas en promedio que bajo un sistema electivo basado en instituciones mayoritarias. La existencia de instituciones que protejan dichas inversiones es un requisito para invertir fuertemente en habilidades específicas, y gran parte del gasto en bienestar social puede considerarse que proporciona dicha protección. Si estas respuestas son más probables en el marco de la representación proporcional, que ofrecen esencialmente un poderoso dispositivo de compromiso para garantizar que se satisfagan

las demandas (al menos en las democracias maduras con partidos responsables y programáticos), entonces los incentivos para invertir en competencias específicas son mayores en las coaliciones de partidos. Por el contrario, en el caso de países bajo el Gobierno de partidos muy poderosos, nos encontramos con que la inversión se suele realizar de cara a adquirir habilidades generales, y existe menor protección para los activos específicos. Este fenómeno puede explicarse por la tendencia de las coaliciones de partidos a la representación de intereses específicos, mientras que los gobiernos mayoritarios animan a los líderes de los partidos a evitar los lazos estrechos con los votantes para ofrecer la imagen de un mayor compromiso con el votante medio (excepto cuando los intereses están concentrados localmente, como ocurría antes de que se iniciara la industrialización a nivel nacional) (Iversen, 2007).

Poniendo el foco en el análisis microeconómico o individual ante las preferencias, es previsible que en teoría, pudiéramos ser capaces de vincular las preferencias individuales por la protección social con las diferencias macroeconómicas. En la práctica, esto se ve imposibilitado por lo que podría llamarse el problema del statu quo. Cuando se realizan encuestas a la población preguntando por sus preferencias políticas, los encuestados tienden a expresarlas en relación con el statu quo político del momento. Sobre la base de que el statu quo representa un equilibrio político, las diferencias inducidas institucionalmente sobre cuál debería ser ese equilibrio serán indetectables en las respuestas. Lo que sí es posible es examinar la medida en la que los intereses económicos, definidos por los ingresos, los activos de cualificación y la exposición a los riesgos de desempleo están sistemáticamente relacionados con las preferencias políticas individuales. Si lo están, es el apoyo de los mecanismos a nivel micro, los que supuestamente impulsan las relaciones a nivel macro. Tener habilidades específicas, o una alta exposición al riesgo de desempleo, aumentan la probabilidad de estar "muy de acuerdo" con una mayor redistribución 9-10%. Esto es similar al efecto de estar realmente desempleado, por lo que sugieren efectos muy significativos. En conjunto, estas dos variables aumentan la probabilidad de estar "muy de acuerdo" en aproximadamente un 20%, lo que es similar al efecto de pasar del decil superior al inferior de ingresos. En combinación, resulta que los que tienen la mala suerte de tener tanto un riesgo alto como unos ingresos bajos tienen un 89% de probabilidad de estar de acuerdo o muy de acuerdo con que el gobierno debería redistribuir más. Si las instituciones políticas afectan a quiénes influyen en la política, es lógico que esto afecte a la política.

Asimismo, es probable que los shocks que aumentan los riesgos incrementen la demanda de gasto redistributivo, y el efecto debería ser mayor en los países en los que los sistemas de formación están orientados hacia la adquisición de habilidades específicas.

Aunque no podemos relacionar directamente las preferencias individuales con los resultados a nivel macro, la evidencia a nivel micro da credibilidad a estos. Las personas con diferentes niveles de riesgo y de ingresos tienen diferentes preferencias, y las habilidades afectan poderosamente tanto a los ingresos como a la exposición al riesgo. Si existen diferencias sistemáticas en los sistemas nacionales de formación, y si éstas afectan a la composición de las competencias individuales, deberíamos esperar que dichas diferencias se traduzcan en un aumento de la productividad. Si hay diferencias sistemáticas en los sistemas nacionales de formación, y si éstas afectan a la composición de las habilidades individuales, deberíamos esperar que tales diferencias determinen las respuestas de los gobiernos. Del mismo modo, si el sistema electoral afecta a los intereses de los representados, la sensibilidad del gobierno al riesgo también debería verse afectada (Iversen, 2007).

4.3 LOS ESTADOS DE BIENESTAR Y LA GLOBALIZACIÓN

4.3.1 La Edad de Oro de los Estados de Bienestar

El período que abarca desde el final de la Segunda Guerra Mundial en 1945 hasta el comienzo de la primera crisis del petróleo en el año 1973, se conoce como la Edad de Oro de los Estados de Bienestar. Es en esta etapa en la que los Estados fueron capaces de ensamblar unos sistemas económicos productivos y sociales de carácter nacional que funcionaron con cierta independencia de la gran volatilidad existente en los mercados. Durante estos años, se produjo en la gran mayoría de países occidentales una modernización del sistema económico a través de una potente intervención estatal y la protección de los sectores productivos clave (Urteaga, 2012).

El keynesianismo alcanza su máximo esplendor en esta época y los dirigentes económicos se alejan de las tesis liberales y anti-intervencionistas. La noción de la “economía mixta” es el pilar fundamental de este período. Los mercados son concebidos desde una óptica negativa como consecuencia de las múltiples externalidades que los acompañan y se considera que los aspectos económicos, deben ser complementados siempre por lo social (Soares Paniago, 2012).

Con respecto a los trabajadores, estos, comienzan a beneficiarse en mayor medida de la protección legal, y de una negociación salarial más equilibrada, gracias en parte al gran peso que los sindicatos adquieren durante estos años. Los seguros sociales conceden cada vez prestaciones más generosas, brindando una relevancia creciente a los Sistemas de Seguridad Social, y se extiende la idea de la solidaridad legítima a los sistemas de flujos financieros (Flora, 1986).

Si nos centramos en los aspectos sociales y demográficos, podemos destacar las altas tasas de natalidad que se experimentan durante estos años, además de la estabilidad que comienza a vivirse en las esferas familiares. La demanda de fuerza de trabajo y las mejoras en la productividad fomentan la expansión de los empleos a jornada completa, e incluso los obreros con bajos grados de cualificación tienen la posibilidad de encontrar empleos bien remunerados en sectores como la construcción o los sistemas de producción de las cadenas fordistas. Gracias a este dinamismo del mercado de trabajo, los ingresos de las familias comienzan a experimentar un crecimiento sostenido en el tiempo que alimenta el círculo virtuoso en los circuitos de oferta y demanda, provocando que los aumentos en el consumo de las familias permitan mantener las cifras de empleo elevadas.

En cuanto al Estado, este no se conforma con cumplir la función de Estado protector ante diversas contingencias como la enfermedad o la vejez, sino que adquiere la dimensión de Estado redistribuidor y Estado estabilizador de las relaciones sociales.

Esta etapa de auge del keynesianismo y expansión de los Estados de Bienestar que habían conocido los Estados de Bienestar durante casi treinta años sin interrupción se ve truncada con la llegada de la primera crisis del petróleo y la aparición de un nuevo fenómeno a nivel mundial, la globalización (Urteaga, 2012).

4.3.2 La globalización de la economía

En la década de los 70, la gran expansión experimentada durante la Edad de Oro de los Estados de Bienestar se paraliza, con la primera crisis del petróleo en el 1973 y la segunda en 1979. Comienza a expandirse una visión globalista de la economía y se refuerzan los sistemas económico-productivos internacionales, fomentando un incremento de la competencia entre países, que limita en gran medida la capacidad de actuación de los gobiernos. A partir de estos años comienzan a diluirse las situaciones de pleno empleo en los mercados laborales, y las condiciones de los trabajadores se ven notablemente deterioradas.

Existen dos corrientes que explican esta caída del desarrollo de los Estados de Bienestar. Una corriente “externalista”, que concibe como factor determinante de las crisis de los Estados de Bienestar, la globalización de la economía internacional y otra corriente “internalista”, que achaca los problemas en los Estados de Bienestar a la evolución de los regímenes productivos de los países ricos y a las políticas elaboradas por los gobiernos de estos territorios (Urteaga, 2012).

La globalización como lastre

Esta primera interpretación del problema desde un punto de vista externalista, considera que la globalización produce una intensificación de la competencia internacional, que penaliza a los países con unos salarios reales más elevados. Se basa en que la internacionalización de los intercambios, reduce los costes asociados al intercambio y simultáneamente provoca un incremento de los beneficios asociados. Esta reducción en los costes de externalización de la actividad productiva, provoca la entrada de países con salarios más reducidos en el circuito productivo internacional, que ofrecen una mayor competitividad basada en los menores costes de producción de manufacturas, con respecto a los países desarrollados. Esta inclusión de los países con salarios más reducidos en el sistema productivo global, obliga a los países industrializados a reducir notablemente sus costes laborales si no quieren experimentar un aumento drástico en las cifras de desempleo. Los ajustes a la baja se llevan a cabo vía salarios de los trabajadores, que ven cómo sus condiciones laborales se deterioran sin que ellos puedan actuar al respecto. Por su parte las empresas, buscan trasladar sus procesos productivos hacia territorios con costes más reducidos, no solo de carácter laboral, sino también fiscal y social, virando en muchas ocasiones hacia países con sistemas de protección social poco desarrollados y un clima fiscal atractivo (Bluestone y Harrison, 1982). Los Estados, de esta manera, se ven acorralados ante la posibilidad de perder a las empresas, por lo que la única solución que les queda es la creación de un marco atractivo para mantenerse como un actor importante en el circuito industrial internacional basado en una reducción de las cargas sociales, una fiscalidad liviana para las empresas y una flexibilización del mercado laboral (Urteaga, 2012).

A modo de resumen, las tesis externalistas sobre la caída de los Estados de Bienestar, llevan a la conclusión de que los Estados se ven obligados a entrar en una carrera social “a la baja”, es decir, a la reducción en masa de los sistemas de protección social, la privatización progresiva de la seguridad social, y la rebaja de los cargas sociales

en un contexto de contienda internacional para ganar competitividad (Boyer y Drache, 1996).

Una evolución autodestructiva

Un gran número de autores consideran que la caída de los Estados de Bienestar en los países desarrollados está causada principalmente por las propias transformaciones estructurales que estos países experimentaron durante el período de auge del keynesianismo y por la asimétrica capacidad de adaptación de los Estados de Bienestar ante las nuevas formas de la economía y sociedad posindustrial.

La corriente “internalista” establece que el desafío clave que deben afrontar los regímenes de Estado de Bienestar, es el paso a la economía posindustrial. La principal causa de la caída de los Estados de Bienestar radica en la decadencia de la sociedad industrial y con ella, la del pleno empleo, que ofrecía la posibilidad de llevar a cabo políticas sociales generosas. Con el paso de una economía industrial hacia un sistema orientado predominantemente hacia el sector servicios, las cifras de crecimiento de las economías se ralentizan, mientras que los gastos asociados al mantenimiento del Estado de Bienestar aumentan por la creciente incorporación de población al conjunto de pensionistas. El aumento simultáneo tanto de la carga social (contribuciones sociales), como de la carga fiscal, provoca unos efectos negativos a nivel económico que se materializan en la pérdida de la competitividad y el aumento de los niveles de endeudamiento y a nivel social con un clima de crispación y revuelta en aumento entre la clase media. Esta evolución plantea la necesidad de poner límite al gasto social y por lo tanto, reducir el tamaño del Estado de Bienestar (Urteaga, 2012).

Resulta interesante analizar de manera breve cómo evoluciona este fenómeno de la decadencia de las políticas de carácter social según el tipo de Estado de Bienestar.

Los países que se encuadran en lo que conocemos como régimen “conservador-corporatista”, se enfrentan a una situación bastante frágil ya que deben afrontar según Esping-Andersen, un escenario de “Estado Social sin trabajo”, en el que se acentúan en gran medida las diferencias entre un colectivo cada vez más reducido de asalariados protegidos conocidos como “*insiders*” y una masa cada vez más numerosa de excluidos del mercado laboral, los “*outsiders*” (Mangen y Esping-Andersen, 1997). En el caso de los países que pertenecen al régimen “liberal”, se ven favorecidos por su capacidad de rápida adaptación ante la nueva realidad económica, pero a costa de una reducción de los

salarios de los trabajadores con una menor cualificación, lo que provoca un incremento en los niveles de desigualdad y en la pobreza (Scharpf y Schmidt, 2000).

Si ponemos el foco en los regímenes “continentales”, es posible afirmar que estos no se han adaptado de manera adecuada a la nueva realidad económica, con un sector industrial que sigue perdiendo empleos a marchas forzadas y manteniendo un Estado con un carácter protector y distribuidor en lugar de un Estado Activo, debido a que la protección salarial constriñe las posibilidades de crecimiento del sector servicios. En este modelo los grandes perdedores son las mujeres y la población joven (Urteaga, 2012).

Por último, en los países que poseen un régimen “socialdemócrata”, como es el caso de los países nórdicos, han realizado un esfuerzo activo con el objetivo de mantener un sistema integral de servicios públicos, a cambio de mantener unos gastos públicos bastante elevados, financiados con unos ingresos públicos igualmente elevados. Este modelo, resulta institucionalmente sólido (Kautto et al., 1999).

5. ANÁLISIS DE DATOS

El siguiente apartado del trabajo está centrado en el análisis del impacto que han tenido las diferentes crisis para un grupo de países seleccionados, enfocado hacia una serie de variables macroeconómicas clave.

Se va a realizar un estudio de dos episodios de recesión diferentes para las que se han escogidos diversos países según su grado de exposición a las crisis. En primer lugar analizaremos la crisis de comienzo de la década de los noventa en dos países nórdicos como son Suecia y Finlandia. Posteriormente, se va a realizar un análisis de la crisis financiera del año 2007-2008 en un conjunto de países europeos con representación de países de la periferia europea sur, como España, Grecia, Italia y Portugal; un país muy azotado por esta crisis y que además también experimentó una recuperación bastante llamativa como es Irlanda y las naciones bálticas, Estonia, Letonia y Lituania. Para el análisis de las variables macroeconómicas se utiliza la metodología introducida por Reinhart y Rogoff, explicada de manera detallada en el apartado de *Metodología*.

5.1 APROXIMACIÓN A LA CRISIS NÓRDICA DE LOS AÑOS 90

5.1.1 Explicación del período de recesión e Indicadores Económicos

Es posible afirmar que las crisis bancarias producidas en los países nórdicos (sobre todo Suecia, Noruega y Finlandia) durante el comienzo de la década de los noventa supusieron toda una sorpresa. Después de 75 años de estabilidad financiera, estos países, estaban concebidos por la opinión pública internacional como naciones muy bien organizadas en las que no se presumía usual que se produjeran grandes desajustes a nivel macroeconómico (Steigum y Thogersen, 2015). El proceso de liberalización financiera, los sistemas de tipo de cambio vinculados, una alta movilidad del capital a nivel internacional, y la aparición de shocks asimétricos fueron algunas de las razones que explican el estallido de la crisis bancaria que se vivió en estos países en el período 1991-1993 y que acabó con la estabilidad financiera y macroeconómica que les caracterizaba hasta el momento.

Suecia y Finlandia, los países escogidos para realizar el análisis de este período de recesión, son dos naciones que comparten bastantes características en común, ya sea en términos de historia, como de instituciones sociales y económicas, así como en el comportamiento de sus economías, que han experimentado una evolución similar durante las últimas décadas. A comienzos de los años noventa, Finlandia y Suecia sufrieron una crisis bancaria y posterior recesión económica que vamos analizar brevemente a continuación.

Para poder estudiar de manera más precisa esta crisis conviene comenzar explicando qué sucedió en el país vecino, Noruega, durante la década de los noventa, que ofrece una pista de lo que aconteció en Finlandia y Suecia posteriormente. En el año 1984, el gobierno noruego, tomó la decisión de poner en marcha un proceso de desregulación financiera. En esa época el sistema financiero noruego estaba claramente subdesarrollado. La desregulación; provocó en primera instancia, un incremento del crédito, que fue acogido de manera positiva. Los bancos noruegos comenzaron a expandir su actividad hacia nuevos mercados y entraron en un proceso de intensa competición por adquirir cuota de mercado, aumentando su volumen de crédito y su personal en plantilla (Steigum y Thogersen, 2015). Suecia, al igual que su país vecino también experimentó una intensa desregulación del sector financiero durante la década de los ochenta, mientras el resto del sistema económico se mantenía, a grandes trazos, sin cambios. En los años ochenta, las tasas de interés reales se habían mantenido con frecuencia en cifras negativas y una estricta regulación del sector bancario había limitado la concesión de créditos de manera notable. Las tasas de interés estaban reguladas, los bancos se encontraban

controlados en cuanto a sus préstamos y su exposición cambiaria, y su libertad de actuación se veía claramente reducida por los altos requerimientos de liquidez. La desregulación financiera de mediados de los años ochenta modificó por completo esta situación: se eliminaron las limitaciones a los tipos de interés y a los préstamos, se suprimieron los límites a la exposición cambiaria de los bancos y se relajaron las exigencias de liquidez.

Tras esta liberalización se desató un boom crediticio sin precedentes. Con esta explosión del crédito llegó también un aumento notable del precio de los activos, especialmente de los activos inmobiliarios. Sin embargo, esto no se iba a mantener durante mucho tiempo. Con la caída del muro de Berlín en 1989, el Bundesbank⁵ incrementó la tasa de interés para proteger su nueva paridad. El resto de países del continente se vieron obligados a responder modificando su política monetaria y el Riksbank⁶ sueco no fue una excepción. Este endurecimiento de la política monetaria afectó a la confianza sobre la moneda sueca, la corona, desatando varios ataques especulativos que llevaron al Riksbank a continuar subiendo sus tipos de interés, que alcanzó su pico en el año 1992.

Con la subida de los tipos de interés, el precio de los activos inmobiliarios se desplomó. A estas caídas les siguieron las quiebras en el sector de la construcción, que arrastraron consigo a los bancos acreedores. El Första Sparbanken, el Nordbanken y el Gota Bank fueron algunas de las instituciones financieras que se vieron más afectadas por la situación. Para finales de 1992, además, el Riksbank ya no pudo defender más la paridad cambiaria y estableció un sistema flotante, lo que se tradujo en una depreciación cercana al 25% (Liso et al., 1996).

En el caso de Finlandia, se vivió una situación similar a la de Suecia, con un incremento durante finales de los 80 y comienzos de los 90 de la desregulación financiera. Además Finlandia, también alineó su moneda nacional al ECU, lo que provocó que su autonomía a nivel financiero se viera claramente reducida, imposibilitando la capacidad del Gobierno para llevar a cabo devaluaciones de la moneda con el fin de hacer frente a las crisis a través de ganancias en la competitividad. A Finlandia, hay que sumarle además un problema que también experimentó Suecia aunque en menor medida, la caída de las exportaciones. Este descenso en las exportaciones se vio acentuado por el fin de los

⁵ El Bundesbank es el Banco Central Alemán.

⁶ El Riksbank es el Banco Central Sueco.

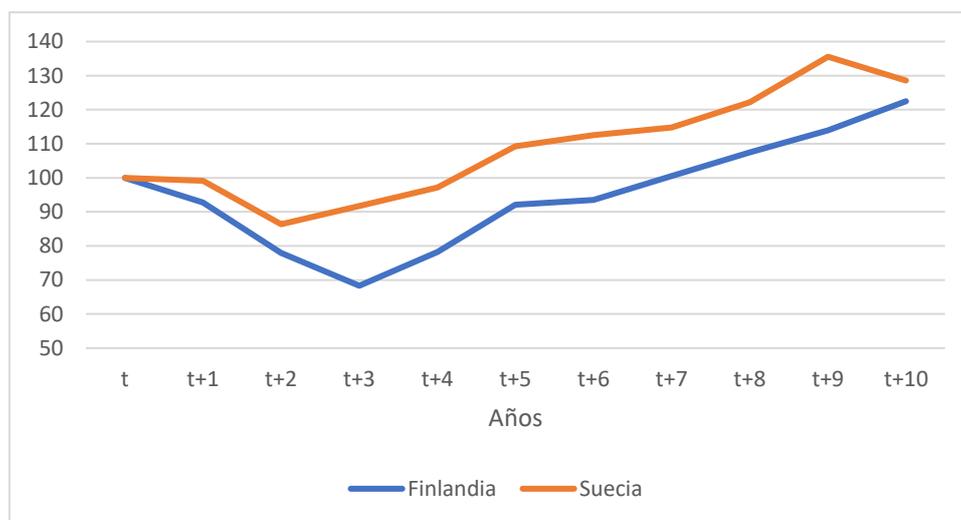
acuerdos de compensación con la ya extinta URSS, que supuso un duro golpe para sectores claramente enfocados hacia el extranjero como la metalurgia y el sector textil (Vázquez Vicente, 2007).

Ahora que tenemos una visión de las causas de la crisis en ambos países vamos a poner el foco en ciertos indicadores macroeconómicos para disponer de una visión global de la repercusión de la recesión y su evolución en el tiempo.

▪ **PIB NORMALIZADO**

Para el análisis del PIB normalizado se ha escogido el período que va desde el año 1990 hasta el 2000 en Finlandia y el período que va desde el año 1991 hasta el año 2001 en Suecia, con el objetivo de tener una visión integral de la evolución de la economía durante la década de los noventa en estos países. Han sido escogidos estos años siguiendo el criterio del primer año que experimentaron recesión, como se explica más detalladamente en el apartado de la metodología empleada.

Gráfico 5.1 PIB Normalizado Países Nórdicos (t=100)



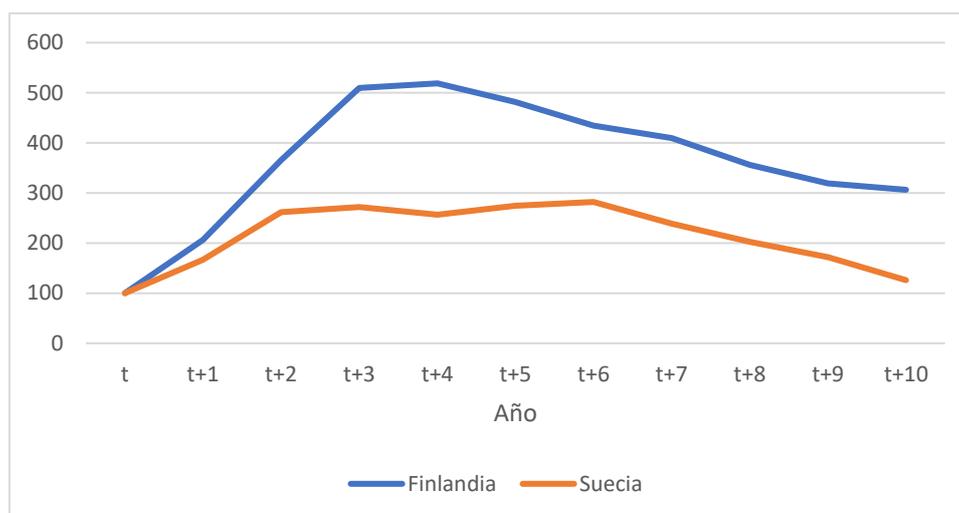
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

En el gráfico podemos detectar ciertas tendencias de lo que sucedió con el PIB en Finlandia y Suecia durante los años de la recesión. Para el caso de Finlandia, el año en el que comienza la recesión es el 1990, y se extiende como se aprecia en el gráfico durante tres años, es decir hasta el 1993, mientras que en el caso de Suecia, la recesión no es tan pronunciada y comienza en el año 1991 para concluir en el año 1992. Se puede apreciar con claridad la tendencia similar en ambos países durante el período, con una primera

fase de recesión que se desarrolla durante el primer período estudiado, es decir entre los primeros cuatro años de la década de los noventa aproximadamente. Posteriormente, ambos países experimentan un período de recuperación, en el caso de Finlandia, consolidado en el año 1997, es decir el país no recuperó los niveles pre-crisis hasta siete años después de haber comenzado la recesión. En el caso de Suecia la recuperación se logra cuatro años después de haber comenzado la crisis, por lo que podríamos decir que el período de crisis en Suecia fue más corto y menos acusado que en su país vecino, Finlandia. Resulta curioso ver cómo afectó la entrada a la UE en estos países ya que ambos se incorporaron al mercado único europeo en el año 1995, pero en el gráfico, no detectamos ningún cambio pronunciado de tendencia, tan solo la continuación de la tendencia creciente que ambos países muestran una vez finalizada la crisis, sin modificaciones reseñables en cuanto a la evolución del PIB. En el caso de Finlandia es posible ver cómo a partir del año 1996, el crecimiento del PIB se acelera de manera notable mientras que en Suecia el patrón de crecimiento es más homogéneo y no se detecta ningún intervalo en el que esté se acelere, más bien todo lo contrario, ya que vemos como para el período $t+9$ (año 2000), el crecimiento del PIB sueco es negativo. Resulta interesante contextualizar de manera breve este crecimiento. A partir del año 1996 en el que vemos que ambos países encadenan cifras de crecimiento del PIB elevadas ambas economías ya se encontraban dentro de la UE. En el caso de Finlandia, posteriormente, sobre el año 1998, había decidido unirse a la zona euro, mientras que Suecia decidió mantenerse al margen de la unión monetaria, manteniendo un tipo de cambio variable. Durante estos años posteriores a la recesión, tanto Suecia como Finlandia mostraron una evolución macroeconómica superior a la de la media de los países de la Unión, a pesar de su divergencia en términos de moneda oficial, ya que Finlandia decidió adherirse a la moneda común, el euro, mientras que Suecia ha mantenido su moneda propia.

- **TASA DE PARO NORMALIZADA**

El indicador de la tasa de paro ofrece una idea de la relevancia de esta crisis en términos de destrucción de empleo. Si bien veíamos previamente que ambos países a pesar de haber experimentado un período de recesión habían conseguido recuperar sus niveles pre-crisis de PIB en un período temporal relativamente reducido, en el caso de los niveles de desempleo no podemos decir lo mismo.

Gráfico 5.2 Tasa de paro Normalizada Países Nórdicos (t=100)

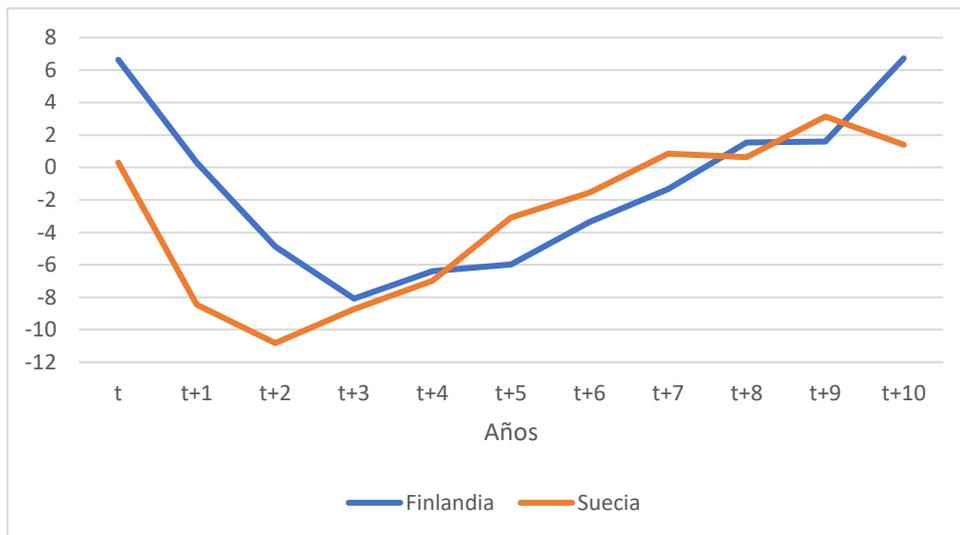
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

En el gráfico es posible apreciar cómo ambos países muestran una tendencia muy similar durante el período, con una primera etapa en la que el desempleo aumenta notablemente, para después irse reduciendo pero muy lentamente. En el caso de Suecia vemos como sus niveles de desempleo muestran una evolución prácticamente horizontal durante los años 1993 y 1997, correspondientes al intervalo entre t+2 y t+6 para reducirse con una mayor intensidad, aunque no la suficiente como para recuperar en el período estudiado las cifras de desempleo previas a la recesión. El caso de Finlandia en cuanto a desempleo es bastante extremo, ya que experimenta como sus cifras de desempleo se llegan a multiplicar por 5 con respecto a las existentes en el momento previo a la recesión, para posteriormente, a partir del cuarto año del período analizado comenzar a reducirse de forma leve, hasta el punto de que Finlandia, lejos de terminar el período con unos niveles de desempleo similares a los existentes antes a la recesión, concluye la década estudiada con un nivel de desempleo que triplica a la tasa previa a la crisis.

Podemos concluir, por tanto, que tanto Suecia como Finlandia no habían recuperado sus niveles pre-crisis en términos de desempleo diez años después de comenzar la recesión.

▪ **DÉFICIT PÚBLICO**

Si nos centramos en la evolución del déficit público de ambos países podemos observar que este se encuentra en clara consonancia con la evolución de las cifras de crecimiento del PIB y de la tasa de desempleo.

Gráfico 5.3. Déficit/Superávit Público (%PIB) Normalizado Países Nórdicos

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del FMI.

Es posible apreciar como en el caso de Suecia, las cifras de déficit público aumentan de manera notable durante el período de recesión, para reducirse poco a poco con la recuperación de las cifras de PIB. El país logra revertir las cifras de déficit 8 años después de haber comenzado la recesión, es decir en el año 1998, para mantener al final del período estudiado un superávit en las cuentas públicas. En el caso de Finlandia, apreciamos como se pasa de unas cifras de superávit al comienzo del período a un déficit de más del 5% en el intervalo de 1993-1995. A partir del año 1996, el déficit público va reduciéndose, para al igual que ocurrió en Suecia, para revertirse la situación definitivamente 7 años después del pico previo a la recesión. Finlandia finaliza el período estudiado con un elevado superávit público, con cifras que superan el 6% con el que se empezó el período.

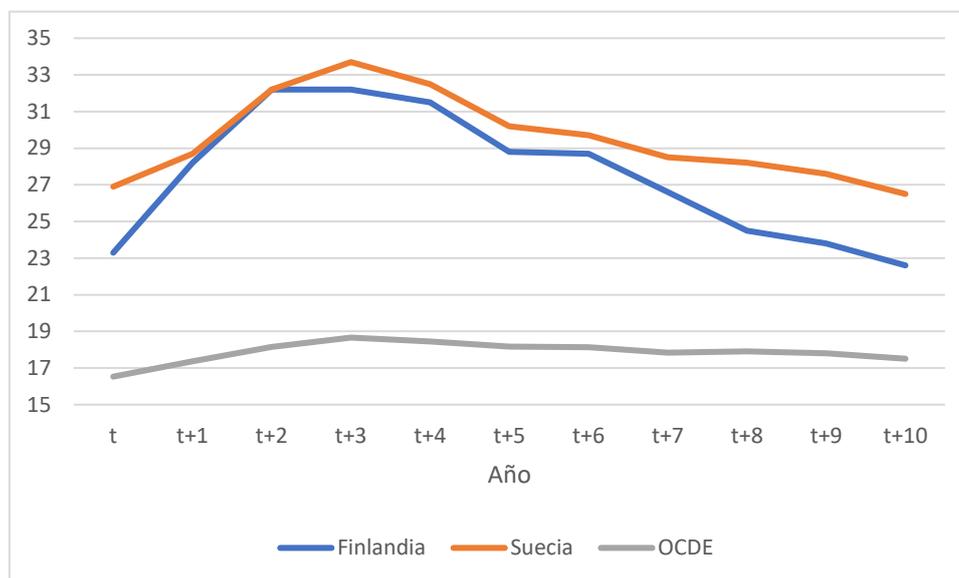
- **GASTO SOCIAL (%PIB)**

Resulta, por último, muy conveniente en la línea del trabajo, realizar un breve análisis de la evolución del gasto social como porcentaje del PIB de ambos países durante el período, así como un contraste con el resto de países de la OCDE.

Vemos cómo en el caso de ambos países, el gasto social se encuentra muy por encima de la media de los países de la OCDE en el período, lo que ofrece una imagen del modelo social demócrata que se sigue en los países nórdicos. El gasto social obedece un patrón en ambos países prácticamente equivalente, con una primera fase de crecimiento,

para hacer frente a los costes sociales que trajo consigo la recesión, sobre todo en términos de desempleo.

Gráfico 5.4. Gasto Social (%PIB) Normalizado Países Nórdicos



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE.

A continuación se experimenta una clara reducción del gasto social debido a la mejora de la situación, así como al incremento del PIB que reduce de manera notable el cociente del que se obtiene el indicador. Ambos países finalizan el período de recesión en una posición relativa con respecto a los países de la OCDE muy similar, con un diferencial en gasto social como porcentaje del PIB de aproximadamente el 6% para Finlandia y del 10% para Suecia.

5.1.2 Políticas de ajuste para solventar la crisis

▪ *POLÍTICA FISCAL*

La política fiscal de Suecia y Finlandia dio un giro de carácter restrictivo en los últimos años de la década de los ochenta, pero esta política restrictiva, no compensó el efecto de la gran expansión de crédito vivida en ambos países durante estos años. Según el indicador que calcula la OCDE sobre el impulso fiscal, es decir, sobre la variación del saldo ajustado al ciclo de las administraciones públicas⁷, se produjo una flexibilización

⁷ El saldo ajustado al ciclo de las Administraciones Públicas es la diferencia entre el saldo público total y el saldo que se asocia al ciclo. Podemos hablar entonces del saldo público, ya sea superávit o déficit estructural, es decir, ajeno al efecto provocado por la etapa del ciclo económico que este atravesando la economía.

de carácter discrecional de la política fiscal en esos años, con mayor intensidad en Suecia que en Finlandia (Korkman y Suvanto, 2015).

Uno de los factores que explica la conservadora postura de política fiscal en Finlandia, fue la escasa confianza que existía en los mercados financieros internacionales sobre los bancos finlandeses, así como el valor de la deuda pública finlandesa, debido a las enormes cifras de déficit público que experimentaron las finanzas del país durante la recesión y la pérdida de competitividad. En este contexto se hacía necesario imponer una consolidación a nivel fiscal con el objetivo de limitar las futuras subidas en los tipos de interés y una caída de los precios del sector inmobiliario aún mayor de lo que lo fue (Korkman y Suvanto, 2015).

A comienzos del 1994, año en el que se empezaron a detectar los primeros brotes verdes, ambos países comenzaron a establecer programas de consolidación fiscal. Este proceso de consolidación se vio favorecido por la gran depreciación de la moneda de ambos países que experimentaron durante esos años, y el ritmo de crecimiento que existía en aquel momento en los mercados internacionales. En 1998, Suecia había mejorado su saldo ajustado al ciclo en cerca del 10% del PIB y Finlandia en algo más del 5%. En Finlandia, el saldo ajustado al ciclo continuó fortaleciéndose, reflejando en parte el inesperado y extraordinario crecimiento de los ingresos relacionado con el boom de las TIC (Korkman y Suvanto, 2015).

La consolidación fiscal en los años noventa estuvo asociada a una importante reforma estructural, que incluía un paquete de medidas en el marco fiscal. Estas reformas, reforzaron de manera notable el proceso de consolidación fiscal y contribuyeron a establecer en torno a él una base sostenible. Vamos a continuación a tratar de sintetizar las principales medidas que se tomaron en materia institucional y estructural.

▪ ***INSTITUCIONES Y POLÍTICAS ESTRUCTURALES***

Tal y como lo establece Esping-Andersen (1990), los modelos nórdicos, o si se quiere, los modelos social-democráticos, se diferencian en diversos aspectos del resto de modelo socio-económicos europeos. Una aproximación al modelo nórdico, nos permite destacar tres características principales.

La primera de ellas es la existencia de un conjunto de características asociadas al mercado laboral, que incluyen unas elevadas tasas de sindicalización, una enorme relevancia de las organizaciones laborales en las negociaciones, un elevado desarrollo en

materia de coordinación salarial, unas prestaciones por desempleo más generosas que en el resto del continente y una destacada preferencia por el fomento de políticas activas para el empleo. Una segunda característica, es el elevado nivel de gasto tanto público como privado destinado al capital humano, incluyendo el gasto en el cuidado de menores y educación, así como en I+D+i. Como tercer rasgo característico de los modelos nórdicos, nos encontramos con el cuidado y mantenimiento de un extenso sistema del bienestar basado en principios universalistas, con un énfasis en las transferencias a los hogares y la provisión de servicios sociales de carácter público financiados a través de unos altos impuestos. En muchas ocasiones se tiende a caracterizar a los sistemas socioeconómicos de estos países como únicos en el planeta, pero lo cierto es que a pesar de mostrar ciertas divergencias, el modelo que siguen estos países es muy similar al de otras naciones ajenas a este grupo de los nórdicos como Holanda (Korkman y Suvanto, 2015).

Suecia y Finlandia, para poder facilitar su salida de la crisis bancaria en la que estaban sumidas, trataron de llevar a cabo una importante depreciación de sus monedas con el objetivo de lograr mejoras en la competitividad, a lo que siguió una supresión del régimen de tipo de cambio fijo. Este aspecto fue clave para la configuración de un importante giro hacia el modelo exportador de estos países en la última etapa de los años noventa. Un aspecto que sin duda facilitó este fenómeno, fue el crecimiento que se vivió en los mercados internacionales durante esos años.

Gracias al período de crisis, se fue preparando el camino para la introducción de una serie de medidas estructurales en ambos países. Muchas de ellas se establecieron de manera paralela y de un modo similar, en parte porque venían siendo potenciadas por el desarrollo internacional (como la reforma fiscal de los Estados Unidos en los años 80), o porque en ocasiones las autoridades finlandesas se veían alentadas a establecer las medidas que se estaban tomando en Suecia. Es posible admitir que las medidas más relevantes fueron las que afectaban al sistema tributario y al sistema de pensiones, así como los cambios en el marco de política fiscal y monetaria. Algunas de estas medidas fueron propuestas y debatidas en los informes de lo que se denominó la *Comisión Lindbeck*⁸. En materia tributaria, tanto Suecia como Finlandia, impulsaron un paquete de reformas con el objetivo de ampliar las bases impositivas y lograr mejoras de eficiencia

⁸ Se denominó Comisión Lindbeck en honor al economista sueco Assar Lindbeck, quien fue uno de los principales diseñadores de las medidas para la reforma de la economía sueca durante los años 1992 y 1993.

en su sistema impositivo. Como hecho más importante, cabe destacar la introducción del sistema de imposición dual⁹, lo que básicamente venía a implantar un sistema de gravamen para las rentas de capital con un tipo impositivo proporcional, del 30% en el caso de Suecia y del 25% en el caso de Finlandia. Además, el último, introdujo un sistema de tributación corporativa basado en la imputación de dividendos¹⁰ que permitió reasignar recursos derivados de los beneficios entre las compañías que operaban en diferentes sectores, facilitando de esa manera un proceso de “destrucción creativa” y la transformación hacia una economía basada en las exportaciones de productos de alta tecnología (Korkman y Suvanto, 2015).

Si nos enfocamos en el ámbito de la reforma de los sistemas de pensiones, cabe destacar la transición desde un sistema de prestación definida hacia un sistema de contribución definida que se adoptó en 1999, en Suecia. Esta reforma en materia de pensiones ha levantado un gran interés a nivel internacional y se considera que ha sentado las bases para que el sistema de pensiones sueco sea sostenible en el tiempo y permita evitar la necesidad de aumentar el tipo de cotización en las próximas décadas a pesar del envejecimiento de la población que está experimentando el país al igual que el resto de vecinos del continente. En el caso de Finlandia la reforma de su sistema de pensiones fue menos radical, y no fue implementada hasta el año 2005, época en la que el país ya se había consolidado como economía del euro. En cuanto al marco fiscal, este se modificó en ambos países, principalmente estableciendo techos de gasto plurianuales. En el caso de Suecia, también se introdujo un objetivo de superávit para las finanzas públicas y requisitos de equilibrio presupuestario para los municipios. Otro aspecto relevante, es la cooperación que ha surgido entre el primer ministro y el ministro de finanzas para que el objetivo del techo presupuestario se cumpla. Esta práctica, se ha ido extendiendo a multitud de países. Resulta también interesante destacar el establecimiento de un consejo de política fiscal por Suecia, aunque este ya sea mucho más reciente que el período que estudiamos, ya que se implantó en el año 2007. Recientemente, Finlandia, a semejanza de sus vecinos también ha establecido su propio consejo de fiscal.

⁹ Se trata de un sistema tributario que grava las rentas del trabajo a través de un criterio de progresividad, con varios tipos impositivos, mientras que las rentas del capital y de las sociedades se gravan a un único tipo fijo.

¹⁰ La imputación de dividendos es un sistema de impuestos corporativos en el que parte o la totalidad del impuesto de sociedades puede ser imputado a los accionistas mediante un crédito fiscal para reducir el impuesto que debe abonarse en el momento de la distribución de dividendos.

Otras medidas implementadas han tenido el objetivo de mejorar la competencia en los mercados de bienes y servicios así como lograr la eficiencia en el funcionamiento de los mercados laborales. Suecia también prolongó los periodos de elección del Parlamento de tres a cuatro años. Una característica específica de las políticas en Finlandia fue el notable incremento del gasto público en I+D en medio de la crisis, a pesar de los recortes en la mayor parte del gasto público y las subidas de los tipos impositivos. Esto contribuyó a un rápido cambio en los sectores productivos en los que el país estaba especializado, como resultado del cual la estructura de las exportaciones se hizo más amplia, reduciendo la dependencia del país de las industrias forestales, y enfocando su sistema productivo hacia las industrias de alta tecnología, que tiene como máximo exponente al gigante de la telefonía Nokia (Korkman y Suvanto, 2015).

Todas estas medidas que se han definido previamente han contribuido a transformar la economía de estos dos países hacia un modelo liberal, atractivo para el mercado, que no había sido un aspecto característico de estos países en las décadas previas. Cabe destacar que este camino hacia las políticas neoliberales, comenzaron en los años ochenta con la desregulación financiera y continuaron durante la década de los noventa con las reformas iniciadas tras la época de recesión. Aunque desde fuera, pueda parecer que los ritmos de crecimiento de estos países se han ralentizado, lo cierto es que los modelos nórdicos en la actualidad combinan de manera eficiente el mantenimiento de los Estados de Bienestar que siempre les han caracterizado con un reducido nivel de intervención en los mercados (Korkman y Suvanto, 2015). Aun así, es importante destacar que las reformas aplicadas durante estas décadas, trajeron también algunos efectos negativos como el notable aumento de las cifras de desigualdad en Suecia, sobre todo durante la década de los noventa y el comienzo del nuevo milenio (Buendía y Araújo-Rey, 2021).

▪ ***POLÍTICA MONETARIA***

Durante los años en los que se desarrolló la recesión, tanto Suecia como Finlandia se vieron empujados a tomar numerosas medidas.

En materia monetaria, ambos países han impulsado reformas en el marco monetario, con el establecimiento de bancos centrales independientes que garantizan los objetivos de inflación y operan en un régimen de tipos de cambio flotantes. Esto puede ser visto como una consecuencia de la entrada a la Unión Europea en 1995, pero también refleja las terribles experiencias con el anterior régimen del tipo de cambio vinculado.

En el caso de Finlandia, varios ataques especulativos contra su divisa, el marco finlandés o markka, obligaron al Banco de Finlandia a abandonar el régimen de tipo de cambio vinculado en septiembre de 1992. El efecto que siguió a esta decisión de establecer un tipo de cambio flotante fue la depreciación del markka de en torno al 15%. Suecia siguió esta estrategia dos meses después, con el abandono del Riksbank del tipo de cambio vinculado en noviembre de 1992. El efecto inmediato en este caso fue la depreciación del krona o corona sueca del 10%. La divisa finlandesa se mantuvo en un proceso de caída libre hasta febrero de 1993, cuando el Banco de Finlandia anunció el objetivo de inflación del 2% que debía ser logrado antes del año 1995. En Suecia, el Banco Central, realizó un movimiento similar un mes antes. A partir de entonces el marco finlandés experimentó una apreciación hasta el año 1995. La corona sueca, sin embargo, continuó depreciándose de manera gradual hasta el año 1995, en el que la tendencia cambió. En ambos países el objetivo de inflación del 2%, se alcanzó con anterioridad al año 1995. En Finlandia, de hecho, la tasa de inflación se mantuvo cercana al 0% durante algunos años en la mitad de la década de los 90. En ambos países la baja inflación fue bien aceptada de manera generalizada y se concibió como un objetivo global para la ciudadanía. Durante el año 1993, por su parte, las tasas de interés descendieron de manera abrupta. Este fenómeno, fue favorecido en Finlandia por las expectativas de apreciación del marco finlandés, como resultado de que el banco central restableciera sus reservas de divisas. Aunque el régimen de tipos de cambios flotantes resultó ser todo un éxito en cuanto al cumplimiento del objetivo de la inflación, Finlandia, comenzó a mostrar su interés en ser miembro de la moneda única en la mitad de la década de los años 90. En octubre de 1996, el marco noruego se asoció al mecanismo europeo de tipos de cambio, el ERM¹¹. A comienzos del año 1997, existía una cierta especulación sobre la revaluación del marco finlandés antes de la fijación definitiva de los tipos de conversión prevista para mayo de 1998. El Banco Central Finlandés se vio en la obligación de intervenir para evitar la apreciación de la moneda. Finalmente, a principios de 1999, Finlandia se despidió de su política monetaria nacional para adherirse a las políticas monetarias del euro (Korkman y Suvanto, 2015).

¹¹ En castellano Mecanismo Europeo de Cambio (MEC), fue un acuerdo pactado en el año 1979, simultáneo a la creación del Sistema Monetario Europeo (SME), para establecer un control sobre los tipos de cambio de sus divisas, con el objetivo de reducir su volatilidad y contribuir a la estabilidad monetaria en Europa.

En Suecia, el Banco Central, consiguió mantener el objetivo de inflación en torno al 2%. La implementación de la estrategia que tenía como objetivo principal el control de la inflación ha sido afinada durante estos años. Basado en las ideas de Svensson¹² (1997), el Riksbank adoptó un sistema de objetivos basado en la previsión de la inflación, en la que el banco central prevé la trayectoria futura de los tipos de interés en función de la consecución del objetivo de inflación.

El principal objetivo conocido por todos del Banco Central Europeo (BCE), es la estabilidad de precios, es decir, el control de la inflación. El Consejo de Gobierno ha diseñado una definición operativa para la estabilidad de precios. De acuerdo a esta definición, la tasa de incremento del Índice Armonizado de Precios al Consumo (HICP), en la zona euro, debe estar por debajo del 2% pero cercano a este valor en el medio plazo. Se trata de un objetivo de inflación asimétrico comparado con el objetivo del Riksbank del 2%, con un intervalo del más menos 1% (Korkman y Suvanto, 2015).

Mientras que el Riksbank publica la senda de los tipos de interés en consonancia con las previsiones de inflación, el BCE ha sido hasta ahora mucho más restrictivo en cuanto a los detalles de sus perspectivas de inflación, por no hablar de la probable senda de los tipos de interés en el futuro. Cuantitativamente, la diferencia entre el objetivo de estabilidad de precios del BCE y del Riksbank no es grande. De ello se desprende que, si la evolución cíclica de Suecia está estrechamente correlacionada con la de la zona del euro, es probable que las políticas de tipos de interés muestren un patrón bastante sincronizado.

A grandes rasgos, estas son las principales medidas implantadas en ambos países durante el período estudiado. En ellas se evidencia de manera notable la influencia directa sobre Finlandia por parte de la UE, para preparar su entrada al euro y, también aunque en menor medida la influencia que ejerce sobre las políticas suecas.

5.2 APROXIMACIÓN A LA CRISIS DEL 2008 EN EUROPA

5.2.1 Explicación del período de recesión e Indicadores Económicos

Antecedentes Crisis Europea: Crisis Subprime

¹² *Lars Erik Oscar Svensson* es uno de los economistas suecos más influyentes, actualmente es profesor en la Escuela de Economía de Estocolmo. Ha realizado importantes investigaciones en campos como la Economía Monetaria, el comercio internacional y la teoría del equilibrio general.

A partir de la década de los años 80, asistimos a un proceso de desregulación financiera en los países desarrollados. Esta etapa de desregulación sirvió de puente entre la década de los 70, en la que los sistemas financieros nacionales estaban sometidos a una rígida regulación, y la década de los 90, en la que nos encontramos con mercados financieros altamente desregulados e integrados en el sistema financiero mundial, en línea con el fenómeno de la globalización. Esta mundialización de los mercados financieros, ha provocado un gran aumento en la movilidad de capital entre los países y por tanto, que los sistemas financieros nacionales sean interdependientes a nivel global (Calvo Hornero, 2008).

En la década de los noventa se eliminaron las barreras regulatorias que separaban la banca comercial de la banca de inversiones. En una época con precios inmobiliarios al alza y tipos reales negativos, sobre todo después del año 2001, en el que la Reserva Federal comenzó a reducir los tipos de interés de manera notable, se produjo la creación de un mercado hipotecario paralelo al dominado tradicionalmente por la banca comercial en el que se suprimieron los controles a los que estaba sometido el mercado hipotecario (Nadal, 2008) provocando una relajación de las condiciones de crédito. Este fenómeno fomentó una creciente concesión de hipotecas sub-prime, o lo que es lo mismo, hipotecas de alto riesgo de impago debido a las características del crédito y del deudor. El aumento de las hipotecas *subprime*¹³, se vio favorecido un período de innovaciones financieras, destacando la titulización¹⁴, es decir la conversión de préstamos de diferente calidad y tipología, en productos financieros que se comercializaban como activos, de manera que el alto riesgo asociado a los créditos *subprime* se diversificó entre gran cantidad de inversores de todo el mundo.

La titulización creó una estructura muy compleja, en la que las entidades financieras conseguían eliminar de sus balances los riesgos de las hipotecas *subprime*, trasladándolos a los compradores de los títulos. De esta forma, las entidades financieras recuperaban la inversión, con lo que tenían la capacidad de continuar concediendo créditos, sin tener demasiado en cuenta el riesgo asociado a los productos que comercializaban, ya que este se trasladaba a los compradores (no solo de los EEUU, sino

¹³ Los créditos o hipotecas *subprime* son hipotecas de alto riesgo, es decir, créditos destinados en la mayoría de los casos a la compra de vivienda, que se concedían a clientes cuyo nivel de solvencia no era el adecuado, y por tanto el riesgo de que produzca un impago es realmente alto.

¹⁴ La titulización hipotecaria es un complejo mecanismo utilizado por los bancos en su propio beneficio basado en la agrupación de derechos de crédito en una misma cartera, con la finalidad de obtener financiación y eliminar riesgos.

de todo el planeta, debido al proceso de globalización e integración financiera) de esos títulos en los mercados secundarios (Calvo Hornero, 2008).

De esta manera, se fue gestando un complejo sistema, en el que la medición de riesgos fue totalmente insuficiente e ineficiente, además de crear opacidad en el sistema y asimetrías de información entre entidades emisoras y compradores de títulos.

En el año 2005 la Reserva Federal, ante el generalizado incremento de los precios, potenciado en gran medida por el aumento de los precios en el mercado inmobiliario, decidió llevar a cabo un aumento de tipos de interés para limitar la espiral inflacionaria en la que el país estaba cayendo. Con este aumento de los tipos de interés, comenzaron a producirse impagos de las cuotas de las hipotecas, sobre todo de las que tenían tipos de interés variable. De ese modo se llegó al año 2007 en el que la economía financiera se veía involucrada en un escenario de continuos impagos, que comenzaron a convertirse en un grave problema para el sector financiero (Sanders, 2008).

En agosto de 2007 se paralizaron los mercados de capitales, extendiéndose una gran sensación de desconfianza a lo largo y ancho del sistema financiero mundial. La guinda del pastel la puso la quiebra del banco de inversión Lehman Brothers¹⁵, que provocó el pánico financiero y supuso el colapso de los mercados de crédito, así como la crisis del mercado interbancario. La crisis financiera se contagió al resto de economías rápidamente, ya que muchas poseían títulos directamente relacionados con los créditos *subprime*, mientras que otros países como España, se vieron realmente afectados por la crisis en los mercados financieros, sobre todo de deuda, pues eran muy dependientes de la financiación exterior (Mañas, 2016).

Crisis del Euro

La crisis financiera de los Estados Unidos, como hemos visto, salpicó a gran parte de los países del mundo desarrollado, debido a la globalización financiera que produce una interconexión a nivel mundial, con la consecuencia de que lo que suceda en una parte del mundo, afecta prácticamente a su totalidad, más en este caso, que hablamos de una crisis financiera con origen en la primera potencia mundial. Por tanto, podemos poner la génesis de la crisis del euro en la crisis financiera provocada por las hipotecas *subprime*. En su transcurso posterior es posible diferenciar tres fases diferenciadas: una primera

¹⁵ El banco de inversión Lehman Brothers fue uno de los principales bancos de inversión del mundo, pero se disolvió en el año 2008, debido a su enorme exposición a activos tóxicos como las hipotecas subprime, que precipitaron su desaparición.

etapa de ayudas masivas a las instituciones financieras para evitar su colapso, una segunda fase de crecimiento del gasto público con el objetivo de estimular la demanda agregada, y una última etapa de intento de solución a las crisis de deuda soberana en algunos países de la zona euro. Desde el primer momento de la recesión se puso en duda la viabilidad del proyecto europeo y de la moneda común. Resulta interesante analizar brevemente las diferentes dimensiones de esta crisis para poder contextualizarla de una manera más precisa (Martínez González-Tablas, 2012).

Podemos hablar, en primer lugar de una **dimensión financiera**, en la que la moneda común, el euro, actuó como agravante de la recesión, debido a la caída de los tipos de interés y la accesibilidad a capitales que facilitaron los mercados durante los primeros años a países que previamente no podían financiarse en condiciones tan favorables. Además, esta dimensión financiera lleva asociada una presión sobre la deuda soberana; con países miembros que presentaban una situación complicada para poder financiarse, un panorama de altos intereses y riesgo de “default”, al tiempo que otras naciones tenían la capacidad de captar capitales con facilidad a intereses reales negativos. Es destacable también que la crisis del euro ha producido crisis sucesivas del sistema financiero y, en concreto, del subsistema bancario, que han provocado la absorción de recursos públicos, restricción del crédito hacia la economía real y urgencia de recapitalización bancaria en un entorno basado en la escasez de información y resistente a los intentos de transparencia, pero en el que la interconexión entre bancos y Estados iba in crescendo (Martínez González-Tablas, 2012).

Es posible hablar también de una **dimensión socioeconómica** de la crisis del euro, debido a la desaceleración de la actividad económica, el importante aumento en las tasas de desempleo y la caída de los salarios reales, a causa del ataque desde múltiples planos a los Estados de Bienestar tal y como los conocíamos hasta el momento, al cuestionamiento de los sistemas sociales, al carácter regresivo de ciertos impuestos, al incremento de la desigualdad, la precariedad y la polarización social, con disminución de la calidad de vida de amplios sectores de la población, por crecientes tensiones en las relaciones entre países miembros, por la erosión de los valores, la calidad democrática y la legitimidad del proyecto europeo. Un empeoramiento de la situación socioeconómica que alcanza extrema agudeza en los países que han tenido que solicitar apoyo para no declararse en suspensión de pagos, en los que la degradación en sus condiciones de vida

va acompañada de carencia de soluciones eficientes por parte de las entidades supranacionales (Martínez González-Tablas, 2012).

A continuación, nos centraremos en el análisis breve de los principales rasgos que permiten caracterizar la crisis en cada uno de los países elegidos para analizar los indicadores macroeconómicos durante el período de recesión. La muestra, tal y como se adelantó al comienzo de este apartado del trabajo está compuesta por las naciones de la periferia sur, España, Portugal, Grecia e Italia; las naciones bálticas, Estonia, Letonia y Lituania y un país con características particulares que experimentó un gran retroceso durante ciertos momentos de esta crisis como es Irlanda.

Vamos a comenzar nuestro análisis con los países de la periferia sur.

El modelo de los países de la periferia sur europea se ha caracterizado históricamente por unos bajos niveles de gasto social, consecuencia de una tardía incorporación a los procesos de industrialización y transición democrática. En el período anterior al inicio de la crisis, los cuatro países del sur de Europa lograron cifras de convergencia a diferentes niveles con el resto de Europa. A este respecto, el país que más decididamente se alejó del modelo mediterráneo fue España. La diferencia entre Italia y España en las décadas anteriores a la crisis es notable en cuanto que en el primero persistía un escenario de cierto inmovilismo, mientras que en el segundo las señales de convergencia con el resto del continente eran bastante evidentes. En efecto, entre los años 2000 y 2009, la tasa de crecimiento anual en cuanto al gasto en España era de más del doble que en Italia (4.7 y 2.1 respectivamente). Esto redujo notablemente la brecha entre España y el resto de vecinos europeos: en el 2000 el gasto per cápita era un 63% del gasto medio de la zona euro, para nueve años después, en el 2009, situarse en el 75% (Pavolini et al., 2015). Sin embargo, con la llegada de la crisis económica en el año 2008 se vuelve de nuevo agrupar a los cuatro países del sur, al disolverse rápidamente las señales de cambio que venían experimentando desde hacía más de una década. A pesar de que en los momentos previos a la recesión económica de 2008 los cuatro países del Sur de Europa convergieron en términos de gasto social per cápita en relación a la media de la zona euro, en España, Grecia y Portugal el gasto social no aumentó tan rápidamente como el PIB (medido en relación a la media europea). Para ciertos analistas, este hecho descarta la hipótesis del gasto social excesivo como vector responsable de los problemas financieros de la década siguiente (Petmesidou y Guillén, 2014). En cuanto al resto de indicadores, desde el inicio de la crisis, los cuatro países sufrieron una pérdida drástica del PIB, aunque

el descenso fue mucho más pronunciado en Grecia, el país que como veremos a continuación se vio más afectado por la recesión. Los niveles de deuda pública de las economías mediterráneas también supusieron un agravante importante de la depresión económica. Las debilidades de sus sistemas productivos salieron a la superficie a partir del 2009. Al inicio de la crisis, países como Grecia e Italia ya contaban con niveles de deuda pública por encima del 100% del PIB. Con la llegada de la recesión crisis estos niveles se dispararon aún más y ninguno de los dos países ha conseguido reducir los niveles una vez pasados los peores años de la recesión. En el caso de Portugal, la crisis de liquidez en los mercados financieros, que se intensificó en la segunda mitad de 2007, afectó seriamente a los bancos portugueses, que presentaban en la mayoría de los casos, altos niveles de deuda externa. En los años previos a la recesión la economía había tenido como fuente principal de financiación el sistema bancario internacional y no el del ahorro interno. Las dificultades para obtener nuevos créditos, combinadas con el aumento del coste de los préstamos, llevaron a la introducción de políticas crediticias más estrictas por parte de los bancos portugueses, lo que, a su vez, provocó el virtual estancamiento de la economía en 2008 (Banco de Portugal, 2008). El gobierno respondió rápidamente adoptando medidas para aumentar la confianza en el sector financiero nacional y facilitar la emisión de crédito, a través de garantías estatales para los préstamos de los bancos e inyecciones de capital para aumentar los recursos bancarios.

En el caso de Irlanda, la crisis viene explicada por el colapso de su mercado inmobiliario, que provocó una crisis de dimensiones financieras, económicas y posteriormente, de deuda (White, 2015). La recesión en este país se estudiará de manera detallada en el último capítulo del trabajo correspondiente al estudio de caso.

Las naciones bálticas, Estonia, Letonia y Lituania, experimentaron un crecimiento económico sin precedentes desde principios de la década de los 2000, en el contexto del proceso de su incorporación a la UE, materializada en 2004, hasta que la crisis financiera global paralizó su crecimiento en 2008 y trajo consigo un importante ajuste a nivel macroeconómico. Gracias a las cifras de crecimiento previas a la recesión, estos países, fueron capaces de avanzar en su proceso de convergencia con la UE. Sin embargo, este crecimiento vino acompañado de la creación de numerosos desajustes macroeconómicos y financieros, que no ayudaron a la hora de afrontar la crisis con garantías y que convirtieron a las economías de estos países en modelos más vulnerables. Como elemento central de la crisis en los tres países, es destacable la presencia de regímenes de tipo de

cambio fijo, que contribuyó a la generación de desequilibrios en los años previos a la recesión, y que provocó que en los años de la crisis, estos países tuviesen que optar por la devaluación interna como vía para la recuperación, es decir, a través de la reducción de precios y salarios, acompañados de importantes ajustes fiscales como veremos en el apartado de la política fiscal en esta crisis (Garrote et al., 2013).

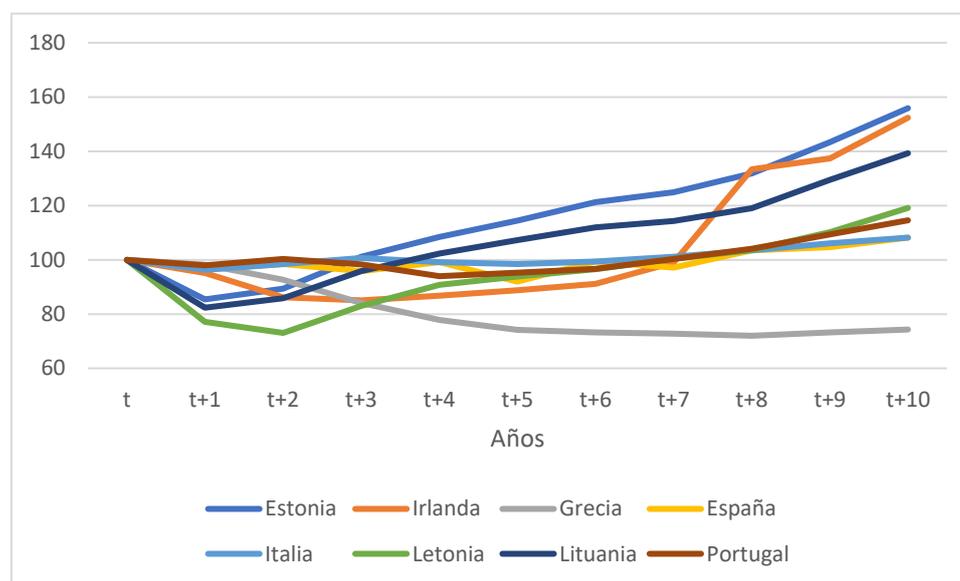
A continuación se procede al análisis de los principales indicadores macroeconómicos de los países de la muestra durante el período de recesión.

▪ **PIB NORMALIZADO**

Primeramente se analiza lo que aconteció en los países con sus cifras de PIB, que previamente han sido normalizadas, según el año en el que estalló la recesión.

Centrándonos en la evolución del PIB es posible apreciar cómo esta crisis ha tenido una duración bastante prolongada en el tiempo sobre todo en algunos países. Particularmente impactante es el caso de Grecia, que como se aprecia en el gráfico, no ha podido ni siquiera acercarse a los niveles previos que alcanzó su economía en el 2007, año que se toma de referencia como pico de los niveles macroeconómicos previos a la crisis para este país.

Gráfico 5.5 PIB Normalizado Países Crisis 2008 (t=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

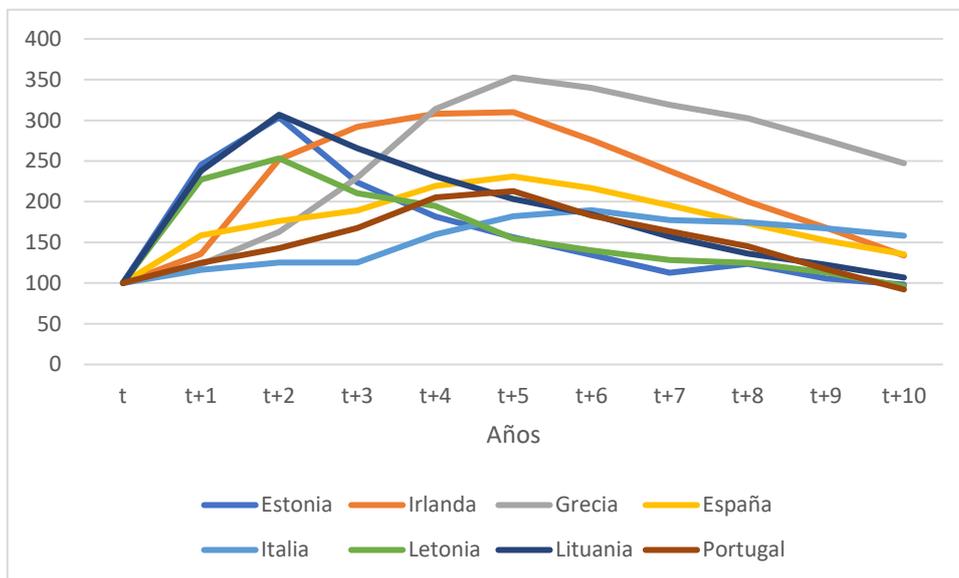
El resto de países analizados, sí han logrado recuperar los niveles de PIB previos a la crisis, aunque para ello, en algunos casos hayan tenido que esperar cerca de una

década. Poniendo el foco en el final del período analizado, es posible apreciar como los países del sur de Europa, es decir Italia, España y Portugal se mantienen en unos niveles muy similares a los del comienzo de la recesión, o lo que es lo mismo, en una década no han conseguido experimentar prácticamente crecimiento económico, es por ello por lo que en ocasiones se habla de la década perdida de los países del sur de Europa en cuanto a crecimiento económico. Letonia termina el período con un 20% más de PIB que como lo empezó y Lituania y Estonia lo hacen con aproximadamente un 40% más. Llamativo en el extremo superior el caso de Irlanda y Estonia, dos países que sufrieron la recesión de manera intensa durante los primeros años del período, para posteriormente, registrar un crecimiento muy elevado y consolidar una posición muy favorable con respecto a la existente en estos países una década antes.

▪ TASA DE PARO NORMALIZADA

Poniendo el foco en la tasa de paro normalizada, es posible detectar una tendencia similar a la existente con las cifras de PIB, aunque también se perciben con ciertos aspectos sorprendentes.

Gráfico 5.6. Tasa de paro Normalizada Países Crisis 2008 (t=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

Un hecho previsible que muestra este gráfico es la pésima evolución de las tasas de desempleo en Grecia, que experimentaron un crecimiento superlativo durante los primeros años de la recesión y que a pesar de reducirse en la parte final del período, se

quedan aún lejos de recuperar sus niveles pre-crisis. Un aspecto que llama bastante la atención de este indicador es el hecho de que prácticamente la totalidad de los países de la muestra, no hayan logrado reducir sus cifras de desempleo con respecto al pico previo a la crisis, a pesar de haber experimentado en muchos casos, unas cifras de crecimiento del PIB importantes. Tal es el caso de Irlanda, que como vimos en el gráfico de la evolución del PIB mostró un comportamiento excelente, sobre todo al final del período pero que no le ha servido para poder recuperar los niveles que presentaba su mercado laboral en los instantes previos a la recesión. Países como Italia y España, han visto incrementada su tasa de paro en esta década, a pesar de contar con cifras de desempleo relativamente altas con respecto al resto de potencias europeas al comienzo de la crisis, en el año 2007 (8,8% en España y 6,1% en Italia). El hecho de que en ambos países no se haya experimentado una recuperación total de las cifras en el mercado laboral a pesar de haberse logrado los niveles de PIB ofrece una pista de que en España puede haberse producido un aumento en la productividad debido a que con una mayor tasa de desempleo, las cifras de PIB han aumentado. Italia por su parte, también ha visto incrementadas sus cifras de desempleo durante el período, fenómeno que va en consonancia con la pérdida de PIB durante el mismo período vista en el apartado anterior. El caso de Lituania es bastante curioso, ya que el país experimentó un incremento relevante en términos de PIB durante la etapa analizada, y sin embargo, este no se refleja en términos de reducción del desempleo ya que la tasa de paro es superior al final del período. Aun así, hay que destacar que la tendencia que presentan las cifras de desempleo es claramente descendente, después del gran aumento que experimentó durante los primeros años de la crisis, por lo que, no sería descabellado pensar que en los años siguientes sus cifras de desempleo se encuentren por debajo de las de 2007.

En el caso de Letonia, Estonia e Irlanda, los tres países han experimentado una evolución de sus cifras de desempleo muy similar durante el período, con una primera etapa en la que la tasa de desempleo creció de manera notable y un posterior descenso de las cifras de desempleo que aún no ha consolidado la recuperación ya que en los tres casos los indicadores de desempleo siguen estando por encima respecto al comienzo de la crisis, hecho que puede llegar a sorprender ya que los tres países presentan cifras superiores en términos de PIB.

Como caso curioso, nos encontramos a Portugal, el único país de la muestra que durante el período ha sido capaz de reducir sus cifras de desempleo mejorando el nivel

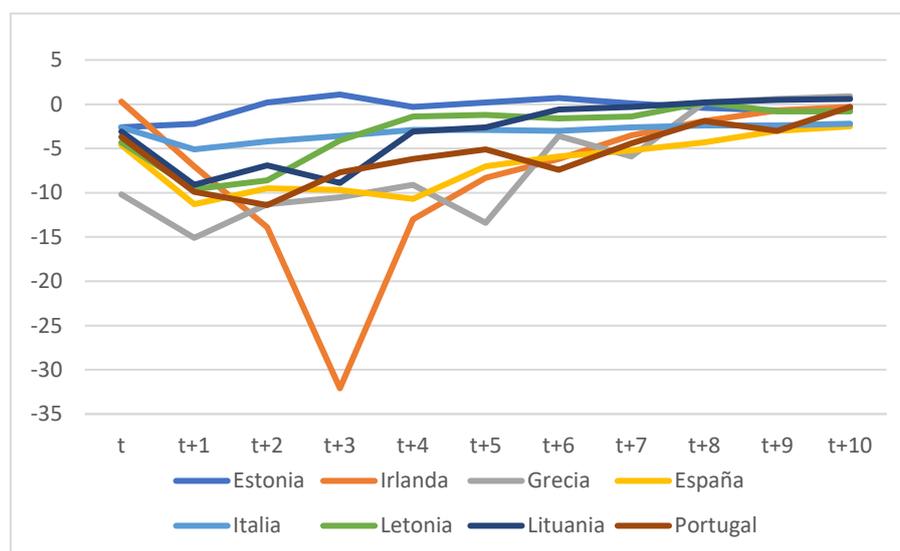
previo a la crisis. Este hecho es cuanto menos llamativo, ya que Portugal, durante este mismo período en términos de PIB no experimentó un crecimiento notable y tan sólo al final del período se encuentra algo por encima a los niveles previos a la crisis.

▪ DÉFICIT PÚBLICO

Se procede a continuación a analizar la evolución del déficit público en estos países durante la recesión.

En términos de déficit público, se aprecian situaciones bastante dispares entre los países estudiados en el período. Destacan a simple vista, las cifras de déficit alcanzadas por Irlanda durante el período de recesión más profunda, con especial mención al año 2011 (t+3), en el que se alcanzó la cifra de 32,1% de déficit, lo que ofrece una pista de la gravedad de la situación del sistema fiscal en Irlanda durante los años posteriores a la crisis. En cuanto al resto de países de la muestra, se percibe un comportamiento bastante similar, con prácticamente la totalidad de países experimentando déficit de las finanzas públicas en el período estudiado con algunas excepciones como Lituania y Grecia que logran alcanzar cifras de superávit durante los últimos años estudiados.

Gráfico 5.7. Déficit/Superávit (%PIB) Países Crisis 2008



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

En este sentido puede resultar llamativo el caso griego, que consigue registrar superávits públicos después de una etapa de elevados déficits públicos, como consecuencia de las durísimas políticas de ajuste a las que se vio sometido a poner en

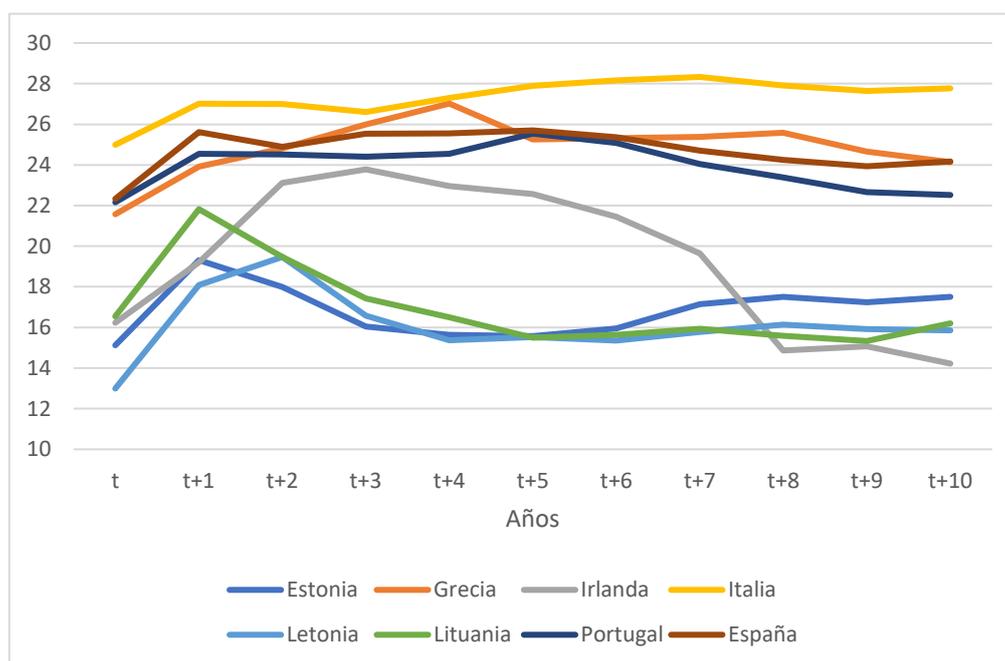
marcha para poder continuar en la zona euro. Resulta también destacable el caso de España, que comienza el período con una cifra de superávit cercana al 2%, (no se aprecia en el gráfico porque se trata de la cifra del año 2007, mientras que en el año 2008, ya se registraron cifras de déficit de más del 4%) para, a partir del comienzo de la crisis, encadenar año tras año cifras de déficit público muy relevantes.

▪ **GASTO SOCIAL (%PIB)**

El indicador que se analiza a continuación es el gasto social como porcentaje del PIB de estos países.

Poniendo el foco en las cifras de gasto social como porcentaje del PIB de los países de la muestra, es posible detectar tres grupos de países bien diferenciados. En primer lugar, los países mediterráneos, es decir, Italia, Grecia, España y Portugal, en los que los niveles de gasto público se encuentran por encima del 20% durante todo el período, al final del mismo rondando el 25%. Destaca entre estos, Italia, que presenta durante todo el período cifras por encima del 25 % del PIB.

Gráfico 5.8. Gasto Social (%PIB) Países Crisis 2008



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE.

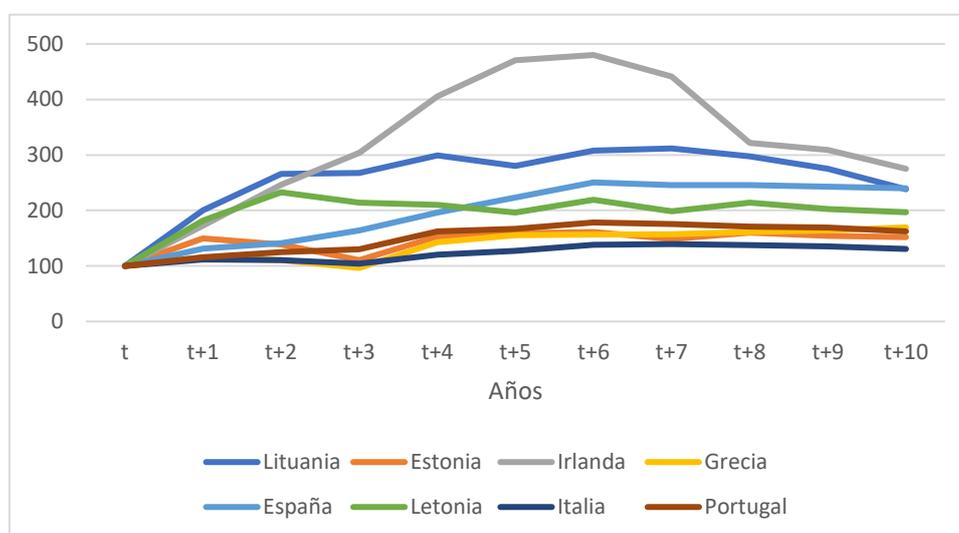
Como caso peculiar, podemos destacar Irlanda que experimenta un claro incremento de las cifras de gasto social los primeros años de la recesión para posteriormente reducirlas drásticamente, seguramente por dos motivos. Uno de ellos, es

el incremento del PIB que el país experimentó durante estos años y el otro, las políticas neoliberales que se comenzaron a implantar en el país para poder salir de la recesión. Irlanda termina el período como el país con las cifras de gasto social público más reducidas, sin llegar ni si quiera al 15% del PIB. Por último aparecen las tres naciones bálticas, que presentan una evolución del gasto público social muy similar, con un pico durante los primeros años de la crisis, fruto mayormente del aumento del desempleo que obligó al país a gastar en prestaciones sociales. A continuación, las tres naciones asisten a una reducción en sus cifras de gasto público, para en los años finales del período, estabilizarlas en torno al 15% del PIB.

▪ **DEUDA PÚBLICA (%PIB)**

La crisis financiera en Europa, evolucionó a lo largo del período hacia una crisis de deuda soberana en multitud de países del continente por lo que resulta esencial conocer cómo ha sido el comportamiento este indicador para tener una visión integral de lo que supuso este período de recesión en Europa.

Gráfico 5.9. Deuda Pública (%PIB) Países Crisis 2008



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE.

A simple vista, destaca el comportamiento de la deuda pública en Irlanda, que, experimentó un crecimiento inmenso durante los primeros 6 años de la recesión, para posteriormente ir reduciéndose, aunque no hasta colocarse por debajo de los niveles pre-crisis y de hecho finaliza el período como el país de la muestra con un mayor incremento relativo de su deuda pública. En el extremo opuesto, aparece Italia, que no ha

experimentado un incremento tan exagerado de su deuda, por lo menos en términos relativos, aunque es importante puntualizar que era el país que comenzaba la crisis en una peor situación en cuanto a deuda pública se refiere (103,9% del PIB) por lo que a pesar de haber experimentado un incremento notable en términos absolutos en sus cifras de deuda, este no se ha reflejado con tanta relevancia en términos relativos. Otros países de la periferia sur, como Grecia y Portugal han experimentado una evolución similar, explicada en parte por el mismo factor que en el país transalpino, es decir, su punto de partida con un alto coeficiente de deuda pública. Por último, países como España y Lituania han experimentado un crecimiento sostenido en su ratio de deuda, y finalizan el período analizado en una situación bastante más delicada que cómo lo empezaron.

5.2.2 Políticas de ajuste ante la crisis: Tiempos de austeridad

▪ *POLÍTICA MONETARIA*

Desde el comienzo de la recesión económica, el BCE puso en marcha una serie de medidas con el objetivo de evitar el colapso de algunas de las economías de la zona euro y de la moneda común. Es posible diferenciar dos tipos de actuaciones llevadas a cabo por el principal organismo en materia monetaria dentro de la Unión: las medidas convencionales y las medidas no convencionales de política monetaria.

En cuanto a las medidas convencionales de política monetaria es posible destacar tres modalidades: las operaciones de mercado abierto, las facilidades permanentes y las reservas mínimas (Esteve y Prats Albentosa, 2011).

Las operaciones de mercado abierto son utilizadas por el BCE para inyectar liquidez a las entidades de crédito a un plazo dado a cambio de que éstas le entreguen durante ese período un activo financiero como garantía. Se llevan a cabo por medio de subastas estándar, que pueden ser a tipo de interés fijo o variable. Hasta el año 2008, estas subastas eran a tipo variable (con anuncio previo del tipo de interés mínimo al que el dinero sería prestado), de manera que los bancos pujaban, anunciando un listado de tipo de interés al que deseaban obtener la liquidez y el volumen de fondos correspondiente a cada tipo de interés. Con la llegada de la inestabilidad financiera a finales del 2008, se puso de manifiesto que el tipo de interés no dependía únicamente del nivel de liquidez agregado neto, sino que además lo hacía de la distribución de esa liquidez entre los bancos y de las inyecciones por parte del BCE. Como consecuencia, el BCE adoptó una postura activa en la fijación de los tipos de interés de referencia y durante todo el período de

recesión mantuvo los tipos de interés en bajos niveles, hecho que se mantiene hasta nuestros días.

Además de las operaciones de mercado abierto, el BCE cuenta con el instrumento conocido como las facilidades permanentes, a través de las cuáles proporciona y absorbe liquidez a un día, regulando los tipos de interés disminuyendo su volatilidad. En este sentido, el BCE, liderado por Mario Draghi, estableció el tipo de interés de las facilidades marginales de depósito en cifras negativas, con un valor del -0,10%, de manera que los bancos debieran pagar al BCE por mantener su dinero retenido. Con esta reducción de los tipos, se buscaba dar un impulso a la circulación del dinero, con el objetivo de estimular el crédito y sobre todo, la transmisión de la política monetaria a la economía real (Esteve y Prats Albentosa, 2011).

El BCE exige a las entidades de crédito establecidas en la zona euro que mantengan una parte de sus depósitos en forma de reservas. Hasta enero de 2012, las entidades de crédito debían mantener en sus bancos centrales nacionales un coeficiente mínimo del 2 % de determinados pasivos, principalmente depósitos de clientes. Desde entonces, este coeficiente se ha rebajado al 1 %. Estas exigencias perseguían el objetivo de estimular la concesión de créditos y la reactivación de la actividad económica como el resto de las medidas convencionales anteriores (Prats, 2012).

Durante la recesión, el BCE también impulsó un paquete de medidas no convencionales en materia monetaria, o lo que es lo mismo, mecanismos no habituales, que son puestos en marcha en situaciones de excepción por las autoridades monetaria con el objetivo de reactivar la actividad económica y garantizar una estabilidad económico-financiera.

A continuación se van a exponer de manera breve las principales medidas que se implantaron de carácter no convencional.

En una primera etapa, desde el comienzo de la crisis en el año 2007 hasta el año 2009, fueron impulsadas una serie de medidas con el objetivo de ampliar los mecanismos de provisión de liquidez. Entre ellas destacan el aumento del plazo medio de los préstamos del BCE a través de operaciones a plazo más largas, a 3 y 6 meses; el acuerdo de una línea de swaps¹⁶ con un precio fijo por parte del BCE con el Banco Nacional Suizo y la

¹⁶ El swap o permuta financiera es un derivado financiero que consiste en el intercambio de flujos monetarios entre dos partes, sujeto a la evolución de los tipos de interés, divisas, materias primas y otros activos financieros.

Reserva Federal; la ampliación de la lista de activos admitidos como garantía en las operaciones de crédito y los programas de adquisición de bonos garantizados admisibles (Millaruelo y Del Río, 2013).

En una segunda fase que comenzó en la segunda mitad del año 2009 y concluyó con el proceso de reestructuración de la deuda griega en 2011, se orientó la política monetaria hacia la reducción del impacto de las crisis que estaban surgiendo en algunos países de la eurozona con la deuda soberana. En esta etapa, las medidas más importantes fueron el establecimiento del Programa de Para el Mercado de Valores (SMP), cuyo objetivo era incrementar la liquidez de algunos países y evitar que las tensiones se extendieran a la totalidad de países de la Unión a través de la compra de deuda pública en los mercados secundarios; la reapertura de la línea de swaps con la Reserva Federal en dólares, los acuerdos de swaps con el Banco de Inglaterra en libras esterlinas y el impulso de un segundo programa de adquisición de bonos garantizados (Bolea Marcén, 2014).

Por último, la tercera etapa se caracterizó por ser un período de gran fragmentación financiera, y se extendió desde el año 2011 hasta el 2014 aproximadamente. Durante este período destaca la reactivación del Programa para el Mercado de Valores (SMP), la puesta en marcha de operaciones de inyección masiva de liquidez a finales del 2011; una segunda ampliación de la lista de activos admitidos como garantía; la política de comunicación del BCE conocida como “Forward Guidance”, basada en anunciar de manera oficial anticipadamente las medidas que se iban a tomar por parte del BCE en materia monetaria, para reducir los niveles de incertidumbre en los mercados; la ampliación de los plazos de devolución de los préstamos a bancos europeos destinados a fines concretos como préstamos a empresas y familias y el establecimiento de compra de valores respaldados por activos (ABS) (Bolea Marcén, 2014).

▪ ***POLÍTICA FISCAL***

La crisis del año 2008, será recordada en muchos países como el momento en el que sus Estados de Bienestar comenzaron a desmantelarse de manera más intensa. En este apartado se sintetizan los principales ajustes que se impulsaron en materia fiscal, para poder hacer frente a los grandes desajustes provocados en las cuentas públicas que se llevaron a cabo en los países estudiados.

Comienza el análisis con el bloque de países mediterráneos, es decir España, Italia, Portugal y Grecia. Las dificultades de financiación pública afrontadas por este

grupo de países situaron a sus sistemas de protección social bajo especiales circunstancias de presión. La aplicación de los programas de austeridad ha provocado una importante reducción de la capacidad de financiación de los sistemas de protección social en los países del modelo de bienestar mediterráneo. Bajo la necesidad de priorizar los objetivos de consolidación fiscal se han adelgazado los sistemas de protección social, lo cual, en un escenario de desempleo y devaluación socio-laboral como el que impera en estas naciones desde su entrada a la moneda común, ha contribuido al incremento de la pobreza y de la desigualdad y a la exclusión de amplios sectores de la población de la red de coberturas públicas (León y Pavolini, 2020).

En materia de pensiones, la crisis ha puesto de manifiesto la fragilidad de los sistemas de jubilación de los cuatro países en un escenario de desequilibrios financieros, desempleo e incremento de las presiones demográficas asociadas a una población muy envejecida. Esta crisis no ha hecho más que intensificar la necesidad urgente de reforma de los sistemas de pensiones. Los principales objetivos que persiguen las reformas se encuentran estrechamente relacionados con la reducción de la fragmentación institucional, la modernización del sistema de reparto a través del fortalecimiento de la capitalización individual y sobre todo con la contención de costes. Las medidas introducidas para alcanzar estos objetivos han sido similares en los cuatro países, incluyendo el retraso de la edad de jubilación, la restricción de acceso a la jubilación anticipada, la introducción de una relación más estrecha entre cuantía de la contribución y beneficios o la introducción de cláusulas de sostenibilidad que vinculan la actualización automática de las percepciones a la esperanza de vida o a la situación económica, entre otras. Como elemento diferenciador entre los cuatro países, tenemos el ritmo al que se han implementado estas reformas, con los casos de griegos y portugueses como paradigmas de una urgente y acelerada reforma, mientras que, en España y, aún en mayor medida en Italia, algunas medidas se habían ido poniendo en marcha desde mediados de los noventa. El resultado de estos ajustes es una dramática reducción de la generosidad de las cuantías de las pensiones, hasta alcanzar niveles prácticamente asistenciales (Guillén Rodríguez et al., 2016).

Poniendo el foco, en la atención sanitaria, se debe destacar que los efectos de la austeridad resultan desiguales si comparamos los cuatro países. La reforma sanitaria ha tenido un carácter de transformación institucional en Grecia y Portugal mientras que para España o Italia, el impacto de la crisis se ha traducido prácticamente exclusivamente en

una contracción del gasto público. En Grecia y Portugal, la crisis ha impulsado una reforma de carácter integral en el sistema sanitario, basada en una redefinición de los mecanismos de financiación y una transferencia de responsabilidades hacia el ámbito privado. En este sentido, resulta particularmente grave el caso de Grecia, donde la reducción a la mitad del gasto público sanitario entre 2009 y 2013, acompañada de copagos y tasas y recortes en el catálogo de prestaciones, han provocado una situación de emergencia, con dos millones de personas sin cobertura hospitalaria y un empeoramiento de todos los indicadores básicos de salud (Guillén Rodríguez et al., 2016).

Para el caso español e italiano, la situación es bastante diferente. En España, a pesar de los recortes, la crisis ha tenido un impacto moderado sobre el sistema sanitario, aun considerando la existencia grandes divergencias entre las Comunidades Autónomas. En Italia, la crisis ha hecho mella en el progresivo desmantelamiento de la universalidad, los problemas de acceso y las diferencias entre las regiones, sobre todo notables entre el norte y sur.

Por último, esta crisis ha contribuido a la decadencia de los sistemas de protección social en los países del Sur de Europa. La combinación de medidas de austeridad, con el deterioro en los mercados de trabajo ha desembocado en un incremento en los niveles de desigualdad de rentas y de la tasa de pobreza. En las décadas de los 90 y 2000, Portugal, Italia y, sobre todo España, llevaron a cabo un esfuerzo sin precedentes para la extensión de los sistemas de protección social hacia los riesgos sociales (León y Salido, 2013). La austeridad ha tenido un impacto devastador sobre estos avances, con la estrangulación de las inversiones de carácter social, que han comprometido importante iniciativa pública de apuntalamiento de la transformación socio-cultural de la imagen de la mujer, de su rol en los servicios de cuidado personal y de su inserción en el mercado de trabajo.

A continuación, se analizan las medidas en política fiscal de las naciones bálticas: Estonia, Letonia y Lituania.

En estos tres países, la intensa contracción de la actividad económica trajo consigo un importante deterioro de la situación fiscal, especialmente como se ha visto en el apartado de análisis macro, para Letonia y Lituania, que llegaron a experimentar cifras de déficit cercanas al 10%. Este empeoramiento de la situación fiscal puede explicarse a partir de la fuerte caída de los ingresos públicos, debido al desplome de la recaudación por impuestos indirectos, que suponían la principal fuente de ingresos públicos y a la desaparición de gran parte de los ingresos fiscales procedentes del boom inmobiliario.

Por su parte, el gasto público se vio incrementado de manera notable, por el aumento de las partidas sociales y por el pago de intereses. Ante este escenario, las autoridades de los países bálticos llevaron a cabo un importante esfuerzo enfocado hacia la consolidación fiscal, con el fin de evitar que el déficit se incrementara aún más en 2009. Esta decisión, que agravó la contracción de la actividad, vino, en parte, motivada por el abrupto deterioro del saldo fiscal y el cierre de la financiación externa, en un momento de elevada volatilidad en los mercados financieros internacionales. Tan solo Estonia, que mantenía un elevado volumen de reservas y donde el déficit se deterioró en menor medida, fue capaz de evitar las tensiones en el momento de acudir a financiar sus desequilibrios públicos (Garrote et al., 2013).

Precisamente Estonia, es un país que es considerado como un paradigma del éxito de la austeridad. Desde su entrada a la moneda común, el país se vio en la obligación de realizar numerosos ajustes presupuestarios y de deuda pública para fomentar el crecimiento económico, la creación de empleo y sobre todo, estabilizar la inflación (Lorca-Susino, 2013). Con la llegada de la crisis, Estonia, puso en marcha un importante ajuste presupuestario, basado en la subida del IVA y varias reformas en el sector público como la reducción salarial del 10% para los funcionarios del país y del 20% para los miembros del gobierno. Además, se elevó la edad de jubilación y se redujo la cantidad destinada a la protección al desempleo (Fortuño, 2016).

Letonia, como se analizó previamente en el apartado de evolución del PIB, fue el país de la muestra que sufrió una caída más pronunciada. Uno de los sectores más afectados en la recesión fue el bancario, hasta el punto de que el gobierno letón se vio obligado a intervenir la entidad Parex Bank, el segundo banco más grande del país, a través de una nacionalización y recapitalización. En el año 2008, Letonia llegó a un acuerdo con el FMI, la Unión Europea y diferentes países vecinos para ser rescatada por valor de 7.500 millones de euros bajo una estricta condicionalidad, que limitaba los futuros déficits presupuestarios. Entre las principales medidas que se llevaron a cabo destacan el aumento de impuestos vinculados al consumo, la reducción del impuesto de la renta, así como un intenso recorte de gasto público, salarios y jubilaciones (Fortuño, 2016).

Por último, Lituania, llevó a cabo una intensa reducción del gasto público basada en la reducción de los sueldos públicos y las pensiones. Además impuso una reducción del salario mínimo con el objetivo de dinamizar el mercado de trabajo. Con el objetivo

de afianzar su economía para poder entrar a formar parte del euro, puso en marcha otras medidas como la subida del IVA, la subida de la edad mínima para jubilarse, un amplio recorte en materia de gasto social, la flexibilización del mercado laboral y la reducción burocrática de los trámites para la creación de nuevas empresas. Estas medidas facilitaron la entrada al euro del país en el año 2015 (Fortuño, 2016).

El caso irlandés es el más significativo de los analizados, ya que como se vio anteriormente, fue el país que registró el déficit público más alto entre los países de la muestra y además experimentó un inmenso aumento de su deuda pública en términos relativos. Todo esto, paralelamente a un crecimiento económico muy elevado durante los últimos años del período, finalizándolo como una de los países con mejor rendimiento, presentando unos niveles de PIB muy superiores a los del comienzo de la crisis. En el siguiente apartado del trabajo, se analizará de manera exhaustiva cómo Irlanda pudo cosechar esos niveles de crecimiento, de manera simultánea a experimentar un deterioro de sus finanzas públicas tan pronunciado, y como se comportó en términos de indicadores sociales este país, que optó como política fiscal la vía de la reducción de impuestos, en lugar de la vía del recorte del gasto, es decir, encontró una oportunidad de reinventarse a través de la atracción de capital extranjero. También se hará un repaso por la trayectoria anterior a la crisis, es decir los principales acontecimientos económicos que propiciaron que Irlanda se viera tan afectada por la crisis financiera.

6. ESTUDIO DE CASO: IRLANDA

6.1 EL MILAGRO IRLANDÉS: EL TIGRE CELTA

Antes de entrar en el análisis de lo que sucedió en Irlanda durante el período de crisis estudiado en el anterior apartado, conviene realizar un repaso a la trayectoria económica del país durante las décadas previas para poder tener una visión integral del comportamiento macro de su economía y entender por qué el país optó por las políticas que puso en marcha.

La economía irlandesa se ganó el apodo de “Tigre Celta”, por haber demostrado un genial desempeño macroeconómico desde los últimos años de la década de los ochenta, hasta finales de los noventa, normalmente se suele acotar el período desde el 1987 hacia el 1998 de manera aproximada. Hasta llegar a ser considerado uno de los

países con mayor potencial económico, su camino no fue ni mucho menos fácil (Dorgan, 2006).

En el año 1986, Irlanda era uno de los países del continente con menor grado de desarrollo económico. El PIB per cápita representaba un 72%¹⁷ del que poseían sus vecinos de Reino Unido, y estaba también por debajo del promedio de la Unión Europea. Su situación fiscal, se encontraba lejos de ser favorable, con unas cifras de deuda pública cercanas al 110% del PIB. El nivel de impuestos, no era ni mucho menos atractivo para fomentar el desarrollo empresarial, y el país veía grandes dificultades en la reducción de sus cifras de desempleo, que llegó a estar en por encima del 15% (O' Donnell, 1998).

Todos estos desajustes a nivel macro fueron mejorando progresivamente durante los últimos años de los ochenta y la década de los noventa. Un artículo del diario "*The Economist*"¹⁸ publicado en enero de 1988 definía al país como 'Los más pobres de los ricos'. El artículo ofrecía una imagen de Irlanda desoladora económicamente hablando, diagnosticándolo como un país con un sector público ineficiente y unos niveles de deuda lejos de ser sostenibles. Menos de diez años más tarde, "*The Economist*" había cambiado la perspectiva hacia el país de manera notable. Un nuevo artículo dedicado al país rezaba lo siguiente: "Irlanda brilla". En esa última década el país había experimentado "un impactante éxito económico" y durante los últimos tres años (1995-97) la economía se había expandido a un ritmo medio superior al 7%. Una década antes los ingresos de los ciudadanos irlandeses rondaban los tres cuartos de los de sus homólogos británicos pero el año antes en el que el artículo fue publicado Irlanda los superó. La economía irlandesa fue la que registró un mayor crecimiento entre los países del mundo desarrollado en los últimos años del siglo XX. Desde 1987 hubo un auge económico sostenido y un desempeño económico que podría catalogarse de milagro, más cuando se contrasta con las cifras de crecimiento de los años ochenta. Las tasas de crecimiento en Irlanda fueron las más altas de los 15 Estados miembros de la Unión Europea y de los 29 miembros de la OCDE (Dorgan, 2006).

En la siguiente tabla se muestra la situación del país en el instante inmediatamente anterior a su etapa de crecimiento, y al final del período de crecimiento más intenso (los

¹⁷ Según datos de la OCDE.

¹⁸ "*The Economist*" hace referencia a una publicación semanal inglesa en materia económica, considerada uno de los más prestigiosos medios de comunicación en el planeta.

años posteriores la economía siguió en expansión pero el crecimiento económico se ralentizó).

Tabla 6.1. Comparación Situación Macroeconómica Irlanda 1986-2000

Indicador	1986	2000
Tasa de desempleo	16,80%	5%
Déficit/ Superávit Público (% PIB)	-10,02%	4,90%
Deuda Pública (% PIB)	107,51%	36,40%
PIB per cápita	7.594 €	28.490€

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

El crecimiento superlativo experimentado por Irlanda hasta el año 2000 se asienta sobre un modelo exportador basado en acuerdos entre el gobierno, los empresarios y los sindicatos que lograron la moderación tanto salarial como de la inflación e hicieron competitivos los costes laborales unitarios. A esto se le añade una política fiscal enfocada hacia un control del gasto público y una reducción de la carga impositiva, especialmente en el impuesto de sociedades, que permitió atraer capital extranjero y fomentó el empleo cualificado.

En el año 2000 el entorno macroeconómico dio un importante giro: el crecimiento de la renta per cápita de los años previos desembocó en un aumento de la demanda agregada, especialmente en el apartado de inversión en vivienda; por otro lado, Irlanda se incorporó a la moneda única, el euro, que provocó una notable reducción de los tipos de interés, que llegaron a ser negativos, lo cual facilitó el crecimiento de los préstamos; por último, las reducidas tasas de desempleo ejercieron una gran presión sobre los salarios y la inflación al alza, lo que contribuyó al debilitamiento de la competitividad, teniendo como consecuencia que la balanza por cuenta corriente de Irlanda volviera a experimentar cifras de déficit. El modelo irlandés, de esta manera se vio obligado a pivotar hacia otro soporte, pasando de estar basado en las exportaciones a enfocarse hacia el sector de la construcción, que llegó a representar el 13% del PIB y el empleo en 2007. Esto dio origen a una burbuja inmobiliaria que provocó que los precios de la vivienda se multiplicaran por tres entre 1994 y 2006 (Hakizimana, 2013).

6.2 EL COLAPSO DEL TIGRE: CRISIS BANCARIA

La caída del Tigre Celta a partir del 2007 tuvo su comienzo con el colapso del mercado de la vivienda, que desembocó en un shock financiero y fiscal que precipitaron la crisis financiera. Puede explicarse a partir de cuatro factores fundamentales (White, 2015):

1. El primero de estos factores fue la crisis en el mercado de la vivienda, que se produjo tras el estallido de la burbuja inmobiliaria que se había creado durante el período de auge previo. Esta burbuja fue fruto de las facilidades para contraer créditos con las entidades financieras. Estas últimas abandonaron la diversificación en su actividad para concentrarse en el mercado de la vivienda a través de la concesión de préstamos hipotecarios, incumpliendo así el principio de mantenimiento del equilibrio entre depósitos y préstamos. Los bancos irlandeses tenían acceso a financiación internacional sin límites y a intereses muy bajos.

2. El estallido de la burbuja inmobiliaria desembocó en una crisis bancaria. La dependencia del capital extranjero provocó que los bancos comenzaran a experimentar problemas de liquidez desde mediados del 2007, acentuándose estos en septiembre del 2008 con la quiebra del banco de inversión estadounidense Lehman Brothers. Posteriormente, surgieron graves problemas de solvencia que hicieron necesaria la intervención del gobierno.

3. De manera paralela, se estaban dando los elementos para la aparición de una importante crisis fiscal. En el momento del estallido de la burbuja inmobiliaria, los ingresos públicos tenían su origen fundamentalmente en el mercado inmobiliario, por lo que se produjo una enorme caída en los niveles recaudatorios. A estos le tenemos que añadir que las cifras de crecimiento del país se tornaron negativas y el creciente desempleo obligó a realizar un esfuerzo en términos de gasto social.

4. La combinación de los desajustes en el ámbito inmobiliario, bancario y fiscal desembocó en una crisis financiera a finales de 2010. La creciente incapacidad de los bancos para obtener liquidez en los mercados interbancarios los llevó a depender del BCE tanto directamente como a través del Central Bank of Ireland (CBI). Adicionalmente, desde principios de 2010, los altos costes fiscales asociados a la recapitalización de bancos comenzaron a suponer un problema.

En septiembre del año 2008 el gobierno de Irlanda hace pública la entrada en recesión de la economía irlandesa, siendo el primer país de la Unión Europea que reconoce los problemas asociados a la caída del banco de inversión estadounidense Lehman Brothers para su modelo de crecimiento y su sector financiero (White, 2015).

6.3 RESPUESTA DEL GOBIERNO ANTE LA GRAN DEPRESIÓN

En 2008, con el país oficialmente en situación de recesión económica, el gobierno irlandés comienza sus ajustes:

En primer lugar, establece el objetivo reducir el gasto público entre 2010 y 2011 en 10.600 millones e incrementar la recaudación en 3.250 millones vía impuestos. Además, se lleva a cabo un ajuste para el presupuesto de 2010 de 4.000 millones. En diciembre de 2009 se crea la National Asset Management Agency (NAMA), una entidad para la gestión pública de los activos problemáticos. El 30 de septiembre de 2010 se anuncia que el coste de la ayuda al sistema financiero será de 50.000 millones, lo cual provocó que la cifra de déficit público para ese año se disparase hasta el 32% del PIB. Durante el año 2010 se producen negociaciones entre el Gobierno Irlandés y la UE para la solicitud de cobertura financiera. El 28 de noviembre del año 2010, se llega al acuerdo definitivo, entre la Unión Europea, el Fondo Monetario Internacional y el Estado Irlandés, por el que Irlanda recibirá 85.000 millones de euros, durante el período 2010-2013, compuestos de 22500 millones del Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera, 22.500 millones procedentes del FMI, 22.500 millones del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF), 17500 millones del Fondo Nacional de Reserva de Pensiones y préstamos bilaterales del Reino Unido, Dinamarca y Suecia (Calvo Gonzalez, 2015).

Para recibir este rescate, el gobierno irlandés tuvo que aceptar un *Memorandum of Understanding* (MoU), en el que se establecían tres objetivos fundamentales: un ajuste fiscal para recuperar la sostenibilidad de las finanzas públicas, y corregir el déficit excesivo para el año 2015; el reforzamiento y revisión del sistema bancario y el impulso de un conjunto de medidas estructurales, sobre todo centradas en el mercado laboral que permitieran un transición hacia la vía sostenible de crecimiento (International Monetary Fund, 2010). En cuanto a los ajustes introducidos en el sector público destaca la reducción de 15.000 millones de euros –un 10% del PIB- de déficit público, como resultado de una combinación de la disminución del gasto en 10.000 millones en cuatro años y del

incremento de la recaudación fiscal en 5.000 millones. Es importante tener en cuenta que la reducción del gasto, provocó daños colaterales, en concreto, una caída de las prestaciones sociales de 3.000 millones y el despido un elevado número de funcionarios públicos (Calvo Gonzalez, 2015).

La reforma fiscal se enfocó hacia el incremento del IVA hasta el 23% -aunque en algunos sectores como el turismo y el ocio se rebaja desde un 13,5% a un 9% para fomentar el empleo en estos sectores-, incrementos en las tasas universitarias hasta los 2.000€ al año, que desembocaron en conflictos estudiantiles, y la introducción de nuevos impuestos sobre la propiedad y sobre el agua. En contraste, el impuesto de sociedades se mantuvo en el 12,5%, persiguiendo el objetivo de atraer inversión extranjera. A mayores de estas medidas, el gobierno puso a la venta bienes públicos por valor de unos 3.000 millones de euros. En el mercado de trabajo, las medidas más destacables fueron el aumento de la edad de jubilación, progresiva con el transcurso de los años, es decir, seguirá aumentando en el futuro, y la reducción del salario mínimo (Calvo Gonzalez, 2015).

Con respecto al sector financiero, se llevó a cabo la nacionalización de varias entidades ante la necesidad de sucesivas inyecciones de capital público que alcanzó los 65.000 millones de euros (en torno al 40% del PIB), tras lo cual, el gobierno decidió impulsar una fusión de bancos con la creación de dos grandes entidades: el Bank of Ireland y el Anglo Irish Bank. Además, se puso en marcha el ya mencionado National Assets Management Agency (NAMA) para gestionar los activos tóxicos de los bancos (Calvo Gonzalez, 2015).

Tras estas medidas, el 15 de diciembre de 2013 Irlanda salió oficialmente del programa de rescate de la Troika con unos resultados que a nivel macro pueden considerarse bastante satisfactorios: en el año 2014 el PIB de Irlanda se expandió en más de un 8%; se registró un amplio superávit en la balanza de pagos por cuenta corriente; la tasa de paro se situaba en el entorno del 11% y el déficit público cada vez se encontraba más cercano al objetivo del 3% propuesto por la UE, Además la deuda pública había experimentado una importante disminución a pesar de encontrarse en ese momento muy por encima del objetivo del 60% (Calvo Gonzalez, 2015).

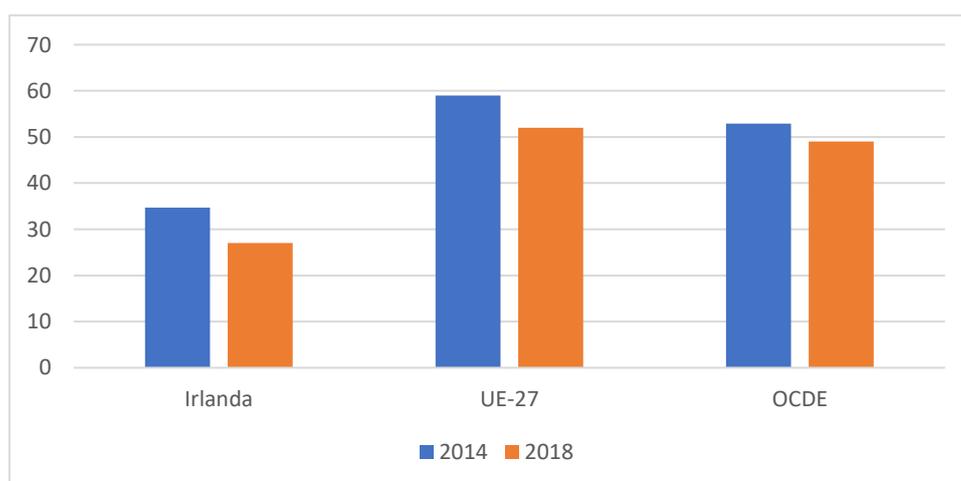
6.4 ANÁLISIS DE INDICADORES SOCIALES

Tras haber analizado los principales indicadores macro de Irlanda durante la etapa de recesión y posterior recuperación, y haber explicado los acontecimientos que estuvieron asociados a esta evolución, surge la siguiente pregunta. ¿Las grandes cifras de crecimiento económico en Irlanda, han ido acompañadas de incrementos equivalentes en el bienestar de sus habitantes?

En este apartado se pone el foco en el comportamiento de cinco indicadores que nos permitan esclarecer si realmente el brutal crecimiento de Irlanda tras superar la Gran Recesión ha venido acompañado de una mejora en las prestaciones sociales y en la vida de sus ciudadanos. Es importante tener en cuenta que estos cinco indicadores no reflejan en su totalidad la situación del Estado de Bienestar en Irlanda antes y después de la crisis, pero pueden servir de aproximación, ya que están relacionados con 5 factores a tener en cuenta para poder cuantificar los niveles de bienestar en un país.

El primero de estos indicadores es la **tasa de reposición bruta de la pensión**. Este indicador se define como el derecho bruto de pensión dividido por los ingresos antes de impuestos previos a la jubilación. La tasa de reposición de la pensión nos permitirá medir la eficacia con la que el sistema de pensiones irlandés proporciona la renta de jubilación, a sus pensionistas, o lo que es lo mismo, qué nivel de ingresos mantienen los pensionistas irlandeses una vez que se jubilan con respecto a su último sueldo. El dato ha sido obtenido de la OCDE y se compara con la media de la Unión Europea y con la media de la OCDE.

Gráfico 6.1 Tasa de Reposición Bruta de las Pensiones (% Último Sueldo)

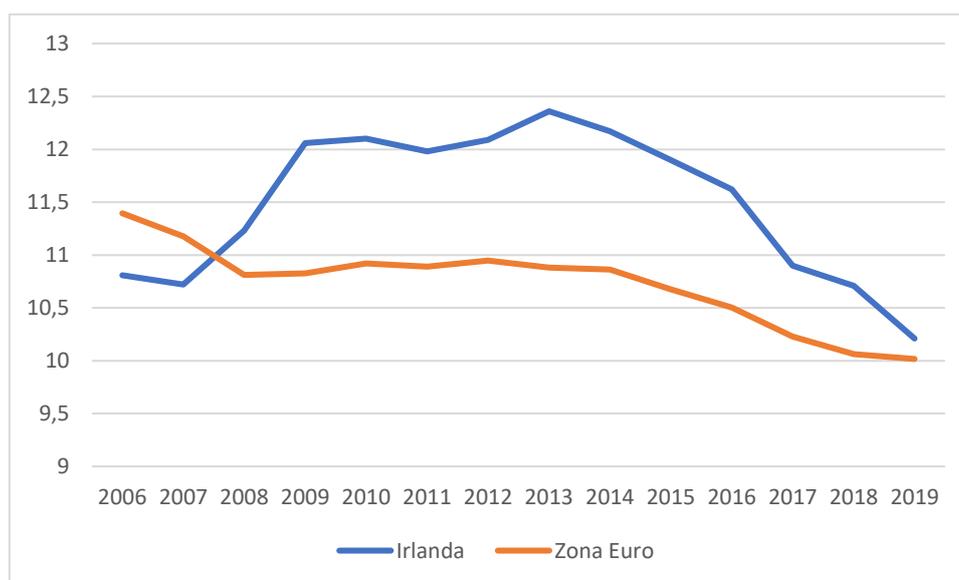


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE.

Podemos apreciar en el gráfico, cómo en el período en el que Irlanda experimentó un mayor crecimiento, su tasa de reposición bruta de las pensiones cayó, por lo que en este sentido sus pensionistas perdieron poder adquisitivo en lo concerniente a las pensiones públicas. Vemos que es un patrón que se repite en el entorno de los países desarrollados ya que tanto para la Unión Europea como para los países de la OCDE el cambio es muy similar. Un aspecto que podría explicar este fenómeno es el creciente envejecimiento de la población en Irlanda y en el resto de países desarrollados que obliga a los gobiernos a rediseñar su política de pensiones reduciendo sus prestaciones. El otro factor que ha podido condicionar la evolución del indicador es el aumento de los salarios que ha llegado con el crecimiento económico. Si analizamos el indicador desde esta perspectiva es posible concluir que las pensiones no han crecido al mismo ritmo que los salarios y por tanto, esto puede provocar que los pensionistas pierdan poder adquisitivo con respecto a los trabajadores.

El segundo indicador que se debe tener en cuenta es la **tasa de empleo vulnerable sobre el total del empleo**. Este indicador engloba a los trabajadores familiares no remunerados y a los trabajadores autónomos como porcentaje del empleo total, que están asociados a un alto nivel de precariedad por su escasa o inexistente remuneración y dificultad para acceder a programas de protección social.

Gráfico 6.2. Empleo Vulnerable (% Total Empleo)

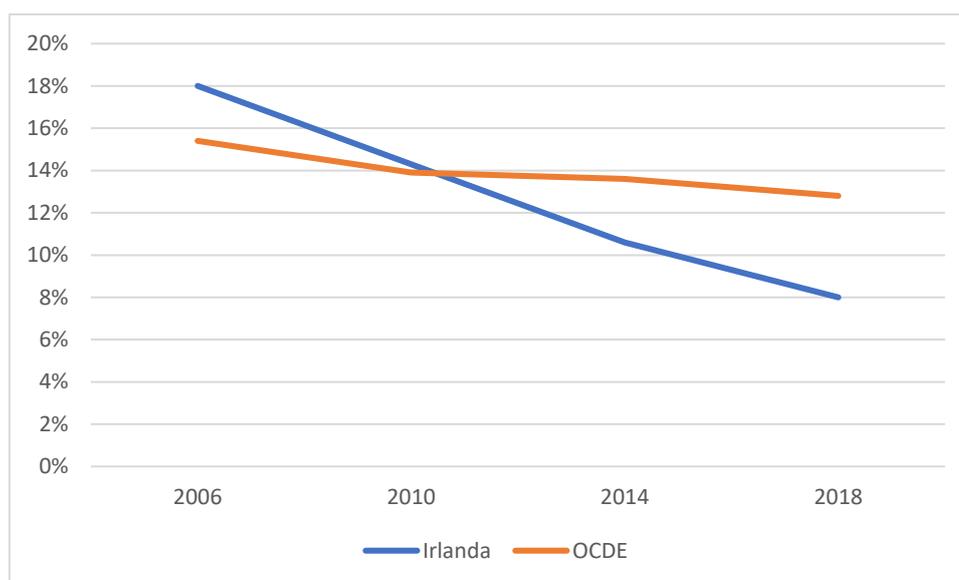


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

En el gráfico se aprecia como este empleo vulnerable crece durante los años más complicados de la crisis, para posteriormente reducirse, recuperando los niveles que estaban presentes en el país previos a la recesión. Si lo comparamos con la zona del euro, Irlanda muestra una tendencia hacia la convergencia en este indicador, pero aún se encuentra algo por encima.

Resulta importante también disponer de una cierta noción de la situación de la mujer en Irlanda para saber si el país realmente ha conseguido salir reforzado de la crisis en términos de igualdad de género en el mercado laboral. Para ello se analiza el **indicador de brecha salarial de género**. Este indicador se define como la diferencia entre la mediana de los ingresos de los hombres y de las mujeres en relación con la mediana de los ingresos de los hombres.

Gráfico 6.3. Brecha Salarial



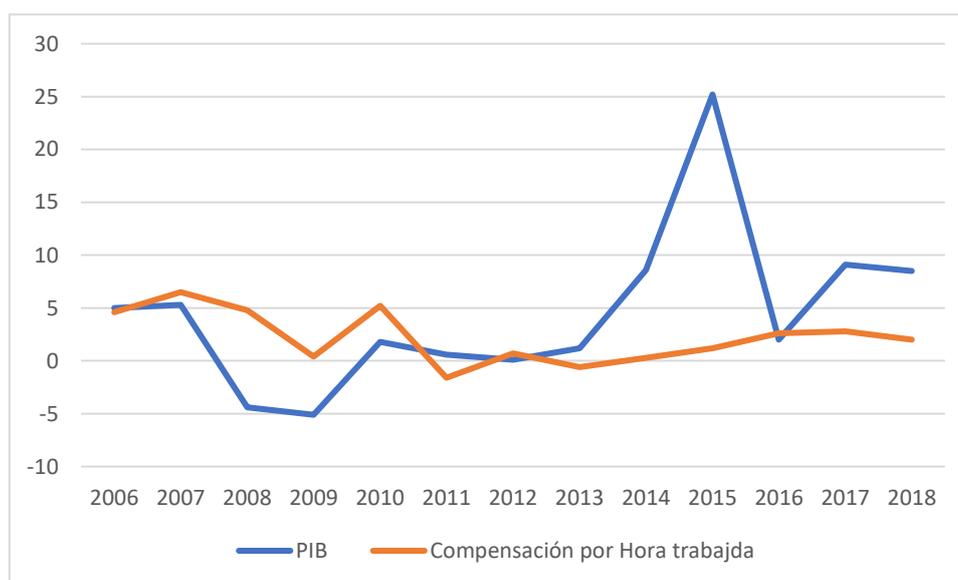
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE.

Se aprecia en el gráfico cómo Irlanda ha conseguido reducir de manera notable su brecha salarial desde el comienzo de la crisis, y ni siquiera en los momentos en los que el país se encontraba en recesión se detuvo esta caída. Si realizamos el contraste con la OCDE, vemos cómo Irlanda empezó el período en una situación más desfavorable en términos de brecha salarial, para posteriormente, sobre el año 2010, revertir la situación

y presentar unos menores niveles en la brecha salarial que el grupo de países desarrollados.

Un aspecto importante que nos permite valorar cómo ha evolucionado el mercado laboral en Irlanda es la **evolución del salario laboral por hora trabajada**. Para tener una noción de cómo se ha comportado este indicador con respecto a la economía vamos a compararlo con la evolución del PIB.

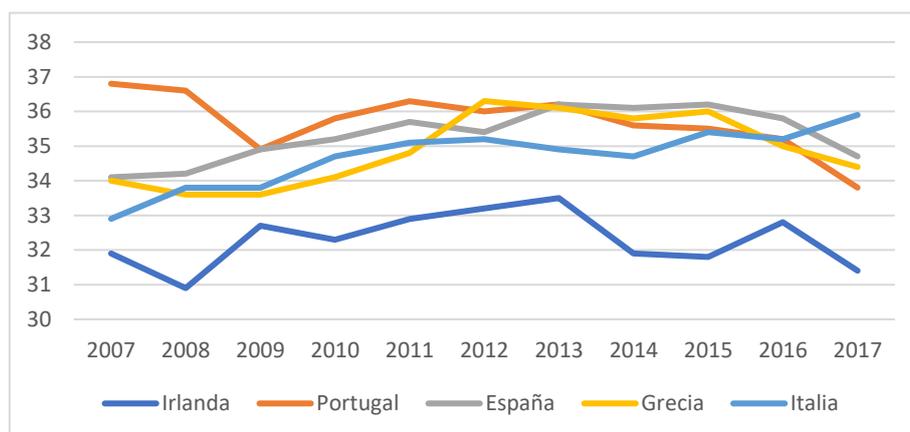
Gráfico 6.4. Evolución Compensación por Hora vs Evolución PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE.

Si se pone el foco en la evolución del salario por hora se aprecia que este se mantiene prácticamente horizontal durante todo el período, con pequeñas oscilaciones tanto positivas como negativas. El PIB por el contrario, muestra una evolución mucho más volátil, y sobre todo en los últimos años, se aprecia una clara desconexión entre ambos indicadores, sobre todo en los años 2014 y 2015, en los que el PIB experimenta un intenso crecimiento, que no se ve reflejado en un crecimiento de los salarios.

Por último, con el objetivo de medir la evolución de la desigualdad en el país durante el período, se procede a analizar el **Índice Gini**. Este coeficiente se utiliza para determinar la desigualdad económica en un país. Cuanto más cercano a 0 sea el coeficiente, más igualitaria será la sociedad, mientras que cuanto más se acerque a 1, la desigualdad estará más presente.

Gráfico 6.5. Índice Gini Irlanda vs PIGS

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE.

El gráfico permite comparar la evolución de la desigualdad en Irlanda, con la del resto de países que conforman los denominados PIIGS, es decir Portugal Italia, Grecia y España. Es posible detectar cómo Irlanda presenta unos niveles de desigualdad notablemente inferiores a estos países, y que con el transcurso de la crisis y posterior recuperación ha conseguido reducirlos levemente. Del resto de países, solo Portugal es capaz de reducir el indicador. Grecia y España se mantienen prácticamente igual que al comienzo de la crisis, mientras que Italia experimenta un importante crecimiento de la desigualdad durante el período.

El análisis de los indicadores en materia social de Irlanda deja una visión clara, aunque superficial de la situación en el país tras superar la recesión económica con cifras realmente envidiables. Es posible afirmar que Irlanda ha logrado grandes progresos en materias como la igualdad de género, ha mantenido el nivel previo a la crisis en concepto de desigualdad medido a través del Índice Gini, así como una posición similar en términos de empleo vulnerable. Como asignaturas pendientes tras este análisis, Irlanda, ha reducido de manera notable la tasa de reposición de las pensiones, lo cual desemboca en último término en un empeoramiento de las condiciones de vida de sus pensionistas, y ha registrado unas cifras de crecimiento del PIB superlativas que no se han traducido en incrementos de la compensación salarial de la misma magnitud.

7. CONCLUSIONES

Tras haber realizado un repaso de manera superficial pero a la vez integral sobre las características y evolución de los períodos de recesión es posible llegar a una serie de conclusiones.

Una primera conclusión que nos deja el análisis del proceso de integración europeo, es la existencia de una estructura ineficiente, diseñada para responder a los intereses de los países del núcleo, subordinando a estos los objetivos de los países de la periferia. Como hemos visto, el proceso de integración monetaria ha tenido bastante relevancia en la entrada en recesión para varios de los países estudiados, en ambas crisis, con el ejemplo de Finlandia en la década de los noventa, y de las naciones bálticas o los países mediterráneos en la crisis del 2008.

Se ha podido corroborar cómo el cambio de paradigma en la economía a nivel mundial desde los sistemas keynesianos hasta el neoliberalismo que impera en la actualidad ha hecho mella en los Estados de Bienestar, con unos sistemas económicos en los que el sector financiero cada vez tiene más relevancia y en los que las cuestiones sociales quedan en un segundo plano.

Otra de las lecciones que el análisis realizado nos ofrece es la importancia capital que tiene para un país contar con un Estado de Bienestar fuerte y eficiente, que pueda hacer frente a los períodos de recesión económica cada vez más frecuentes, a través de estabilizadores automáticos, que reduzcan la carga partidista y asociada a intereses meramente políticos y que garanticen que todos los segmentos de la sociedad estén protegidos ante los shocks económicos. En este sentido, el estudio de los dos episodios recesivos que se ha llevado a cabo, pone en evidencia la gran capacidad para superar las crisis de una manera más rápida en las naciones con un Estado de Bienestar bien organizado como Suecia o Finlandia, y las dificultades que atraviesan los países que no disponen de un sistema de gestión público eficiente y que está sujeto a continuos cambios dictados por los vaivenes políticos.

En relación a las fórmulas para superar las crisis, este trabajo pone de manifiesto que no existe un método ideal aplicable en todos los territorios para recuperar la senda del crecimiento, sino que dependiendo de las características de los diferentes países, puede ser más favorable optar por la austeridad o por políticas de carácter expansivo. El caso de éxito aplicando austeridad lo tenemos en Irlanda o los países bálticos, que han

logrado cosechar cifras de crecimiento muy elevadas, aplicando políticas de carácter restrictivo. En el extremo contrario nos encontramos con los países mediterráneos que tras aplicar las políticas de austeridad impuestas por instituciones como la UE y el FMI, han experimentado un desempeño económico bastante pobre.

Con respecto al estudio de caso, el análisis de Irlanda nos deja varias lecciones valiosas. Una de ellas es que el hecho de que un país registre cifras macroeconómicas muy favorables, no se traduce siempre en que los habitantes de dichos países experimenten una mejora en sus condiciones de vida. Concretamente en el caso de Irlanda se ha mejorado en varios aspectos, pero también hemos visto cómo en otros se ha retrocedido, sobre todo los relacionados con los estratos más vulnerables de la sociedad. Este caso también ilustra a la perfección las fluctuaciones que experimenta la actividad económica en el tiempo. El caso del “Tigre Celta”, ilustra la manera en la que Irlanda ha experimentado etapas de importante crecimiento pero también de profunda recesión. La última conclusión que es posible obtener del caso es el hecho de que los países que optan por la vía del neoliberalismo agresivo para lograr crecimiento económico pueden registrar cifras de crecimiento realmente sorprendentes, pero tienden a experimentar las recesiones de manera más aguda, es decir, su economía experimenta los ciclos de una manera mucho más intensa y en períodos de tiempo más reducidos. Este fenómeno se está viviendo en el conjunto de los países desarrollados desde hace unas décadas, y se ha acentuado con la financiarización de los sistemas económicos.

A respecto de lo sintetizado en estas conclusiones, es posible abrir un debate en torno al rumbo que tomarán los sistemas económicos en las próximas décadas, si se fragmentará la jerarquía económica mundial establecida hasta el momento y si será sostenible en el tiempo la moneda común europea tal y como se conoce en la actualidad. Sea como fuere, estos temas deberán ser tratados en trabajos posteriores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Argandañona, A. (2012). El modelo económico alemán. *IESE Occasional Papers*.
<https://media.iese.edu/research/pdfs/OP-0203.pdf>
- Banco de Portugal. (2008). *Boletim Económico - Inverno 2008*.
- Becker, J., y Weissenbacher, R. (2007). *Dollarisation in Latin America and Euroisation in Eastern Europe: Parallels and Differences*. Metropolis. <https://metropolis-verlag.de/Dollarisation-in-Latin-America-and-Euroisation-in-Eastern-Europe%3A-Parallels-and-Differences/11262/book.do>
- Becker, J., y Weissenbacher, R. (2012). *Berlin Consensus and Disintegration. Monetary Regime and Uneven Development in the EU*.
- Blanchard, O. J., y Leigh, D. (2013). Growth forecast errors and fiscal multipliers. *American Economic Review*, 103, 1-43. <https://doi.org/10.1257/aer.103.3.117>
- Bluestone, B., y Harrison, B. (1982). The deindustrialization of America. En *New York: Basic Books*. John Wiley & Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1002/HRM.3930220413>
- Bolea Marcén, L. (2014). *Las respuestas de política monetaria del BCE a la crisis*. [Trabajo Fin de Grado]. Universidad de Zaragoza, Facultad de Economía y Empresa.
- Boyer, R., y Drache, D. (1996). States Against Markets : The Limits of Globalization. En *Innis Centenary Series*.
- Buendía, L., y Araújo-Rey, P. (2021). This time was different. The crisis that went past Sweden. En L. Cárdenas y J. Arribas (Eds.), *Institutional Change after the Great Recession*. Routledge.
- Callaghy, T. (1990). Lost Between State and Market: The Politics of Economic Adjustment in Ghana, Zambia, and Nigeria. En *Economic Crisis and Policy Choice: The Politics of Adjustment in the Third World* (pp. 257-319). Princeton University Press.
- Calvo Gonzalez, J. L. (2015). *La Gran Recesión en Irlanda y España. Un análisis comparativo*. [TFG]. Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED, España).
- Calvo Hornero, M. (2008). La crisis de las hipotecas subprime y el riesgo de credit crunch. *Revista de economía mundial*, 18, 195-204.
- Cohen, D. S., y Follette, G. R. (2000). The Automatic Stabilizers: Quietly Doing Their Thing. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/SSRN.208275>
- Dell'aringa, C., y Lodovici, M. S. (2009). Policies for the Unemployed and Social Shock Absorbers: The Italian Experience. *South European Society and Politics*, 1-27. <https://doi.org/10.1080/13608749608539488>
- Dorgan, S. (2006). How Ireland became the Celtic tiger. En *The Heritage Foundation Backgrounder*. <https://www.heritage.org/europe/report/how-ireland-became-the-celtic-tiger>
- Dymarski, W. (2014). *Impact of the global crisis on the economic performance of Central and East European countries*. Wydawnictwo Uniwersytetu

Ekonomicznego w Poznaniu.

- Esping-Andersen, G. (1990). (PDF) *The Three Worlds Of Welfare Capitalism* (1.^a ed.). Princeton University Press.
https://www.researchgate.net/publication/243774920_The_Three_Worlds_Of_Welfare_Capitalism
- Esteve, V., y Prats Albentosa, M. (2011). La utilización de medidas de política monetaria no convencional frente a la crisis financiera internacional. *Principios: estudios de economía política*, 19, 5-34.
- Fazio Vengoa, H. (1993). La Unión Europea: las tareas políticas de la integración. *Historia Crítica*, 8, 3-16. <https://doi.org/10.7440/HISTCRIT8.1993.00>
- Flora, P. (1986). *Growth to limits: the Western European welfare states since World War II*. Walter de Gruyter & Co.
https://books.google.com/books/about/Growth_to_Limits.html?hl=es&id=F16VaIYewIEC
- Foresti, M., Massa, I., Wild, L., y Harris, D. (2011). Responding to external economic shocks: why state capacity and political incentives matter. *Overseas Development Institute (ODI)*. www.odi.org.uk/50years
- Fortuño, M. (2016). La austeridad sí funciona: El ejemplo de los países bálticos. *El Blog Salmón*. <https://www.elblogsalmon.com/economia/la-austeridad-si-funciona-el-ejemplo-de-los-paises-balticos>
- Garrote, D., Río, P. del, Sastre, T., y Valdeolivas, E. (2013). El ajuste en los países bálticos tras la crisis financiera. *Boletín Económico - Banco de España*, 1-16.
<https://ideas.repec.org/a/bde/joures/y2013i10n07.html>
- Grindle, M. S., Comisso, E., Hall, P., y Migdal, J. S. (1996). Challenging the State: Crisis and Innovation in Latin America and Africa. *Cambridge University Press*.
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511521829>
- Guillén Rodríguez, A. M., González Begega, S., y Luque Balbona, D. (2016). Austeridad y ajustes sociales en el Sur de Europa. La fragmentación del modelo de bienestar Mediterráneo. *RES. Revista Española de Sociología*, 25(2), 261-272.
- Hakizimana, A. (2013). The Irish Economy: Past, Present, and Future: Causes of Irish Economic Recessions and Solutions for Growth. En *I do not believe that the Irish cabinet and departments can help the Irish economy*. IUniverse.
https://books.google.com/books/about/The_Irish_Economy_Past_Present_and_Future.html?hl=es&id=wKM51_AMAkkC
- International Monetary Fund. (2010). *Ireland: Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding*.
- Iversen, T. (2007). Economic Shocks and Varieties of Government Responses. En *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy* (pp. 295-304). Oxford.
- Iversen, T., y Soskice, D. (2011). Electoral Institutions and the Politics of Coalitions: Why Some Democracies Redistribute More than Others. *SSRN Electronic Journal*.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.1159452>

- Jackman, R. (1995). What Can Active Labour Market Policy Do? *CEP Discussion Papers*. <https://ideas.repec.org/p/cep/cepdps/dp0226.html>
- Jäger, J., y Springler, E. (2015). Asymmetric crisis in Europe and possible futures: Critical political economy and post-keynesian perspectives. En *Asymmetric Crisis in Europe and Possible Futures: Critical Political Economy and Post-Keynesian Perspectives*. <https://doi.org/10.4324/9781315764009>
- Kautto, M., Heikkilä, M., Hvinden, B., Marklund, S., y Ploug, N. (1999). *Nordic social policy : changing welfare states*. Routledge.
- Korkman, S., y Suvanto, A. (2015). Finland and Sweden in a Cross-Country Comparison: What are the Lessons? — Aalto University's research portal. En *Reform Capacity and Macroeconomic Performance in the Nordic Countries* (1.^a ed., pp. 278-309). <https://research.aalto.fi/en/publications/finland-and-sweden-in-a-cross-country-comparison-what-are-the-les>
- Lapavistas, C., Kaltenbrunner, A., Labrinidis, G., Lindo, D., Meadway, J., Michell, J., Paineira, J., Pires, E., Powell, J., Stenfors, A., y Teles, N. (2012). Crisis en la Zona Euro: Perspectiva de un impago en la periferia y la salida de la moneda única común. *Revista de Economía Crítica*. https://www.researchgate.net/publication/227488181_Crisis_en_la_Zona_Euro_Perspectiva_de_un_impago_en_la_periferia_y_la_salida_de_la_moneda_unica_comun
- León, M., y Pavolini, E. (2020). *Crisis y Políticas Sociales en el sur de Europa*.
- León, M., y Salido, O. (2013). Las políticas de protección a las familias en perspectiva comparada: «divergencias nacionales frente a desafíos compartidos». *Los Estados del Bienestar en la Encrucijada: políticas sociales en perspectiva comparada*, 291-338. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4165404>
- Liso, J., Balaguer, T., y Soler, M. (1996). El sector bancario europeo: panorama y tendencias. *Colección Estudios e Informes - Servicio de Estudios la Caixa*, 6.
- López, I., y Rodríguez, E. (2011). Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano. *Revista de Economía Crítica*.
- Lorca-Susino, M. (2013). Austeridad fiscal vs gasto gubernamental : Historia de la crisis europea. *The Jean Monnet/Robert Schuman Paper Series*, 13(8), 1-12. www.miami.edu/eucenter
- Mañas, A. T. (2016). La crisis financiera 2007-2008. reflexiones sobre el sistema bancario español. *ICE - Revista de Economía*, 889, 75-100. <https://doi.org/10.32796/ICE.2016.889.1848>
- Mangen, S., y Esping-Andersen, G. (1997). Welfare States in Transition: National Adaptations to Global Economies. En *The British Journal of Sociology*. Sage. <https://doi.org/10.2307/591148>
- Marsh, D. (2011). *The euro : the battle for the new global currency*. Yale University Press.
- Martínez González-Tablas, Á. (2012). LA CRISIS DEL EURO: INTERPRETACIÓN CONTEXTUAL Y SALIDAS. *Revista de Economía Crítica*, 13, 2013-5254. www.attacmadrid.org/?p=6384.

- Meltzer, A. H., y Richard, S. F. (1981). A Rational Theory of the Size of Government. *Journal of Political Economy*, 89(5), 914-927. <https://doi.org/10.1086/261013>
- Millaruelo, A., y Del Río, A. (2013). *Las medidas de política monetaria no convencionales del BCE a lo largo de la crisis*.
- Myant, M., y Drahokoupil, J. (2011). *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia*. Informa UK Limited. <https://doi.org/10.1080/09668136.2012.636920>
- Nadal, A. (2008). La crisis financiera de Estados Unidos. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, 2953, 19-29. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2753634>
- Nelson, J. M. (1990). Economic crisis and policy choice: the politics of adjustment in the Third World. En *Princeton University Press*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/2622485>
- O' Donnell, R. (1998). *Ireland's Economic Transformation: Industrial Policy, European Integration and Social Partnership*.
- Panitch, L., y Gindin, S. (2012). The Making of Global Capitalism: The Political Economy of American Empire. En *Political Studies Review*. John Wiley & Sons, Ltd. https://doi.org/10.1111/1478-9302.12041_50
- Pavolini, E., León, M., Guillén, A. M., y Ascoli, U. (2015). From austerity to permanent strain the EU and welfare state reform in Italy and Spain. *Comparative European Politics*, 13(1), 56-76. <https://doi.org/10.1057/CEP.2014.41>
- Peralta, I. Á., Luengo Escalonilla, F., y Uxó González, J. (2013). FRACTURAS Y CRISIS EN EUROPA. *Eudeba. Clave Intelectual*.
- Petmesidou, M., y Guillén, A. . (2014). Economic Crisis and Austerity in Southern Europe: Threat or Opportunity for a Sustainable Welfare State? *South European Society and Politics*, 19(3). <https://doi.org/10.1177/138826271601800308>
- Prats, M. A. (2012). Cambios en la orientación de la política monetaria no convencional del BCE: inyecciones masivas de liquidez y sus efectos. *Asociación Libre de Economía (ALde)*. <https://alde.es/blog/economia/cambios-en-la-orientacion-de-la-politica-monetaria-no-convencional-del-bce-inyecciones-masivas-de-liquidez-y-sus-efectos/>
- Reinhart, C. M., y Rogoff, K. S. (2014). *Recovery from Financial Crises: Evidence from 100 Episodes*.
- Romão, A. (1983). *Portugal face à CEE : uma avaliação global do processo de integração económica*. Livros Horizonte,.
- Sanders, A. (2008). The subprime crisis and its role in the financial crisis. *Journal of Housing Economics*, 17(4), 254-261. <https://doi.org/10.1016/J.JHE.2008.10.001>
- Scharpf, F., y Schmidt, V. (2000). *Welfare and Work in the Open Economy* (Vol. 1). <https://www.amazon.es/Welfare-Work-Open-Economy-Competitiveness-ebook/dp/B007NLKZ3G>
- Singer, M. M. (2010). Who Says “It’s the Economy”? Cross-National and Cross-Individual Variation in the Salience of Economic Performance. *Comparative*

- Political Studies*. <https://doi.org/10.1177/0010414010384371>
- Soares Paniago, M. C. (2012). Keynesianismo, neoliberalismo e os antecedentes da «crise» do Estado. *Marx, Mészáros e o Estado*, 1-13.
- Starke, P. H., Kaasch, A., y Hooren, F. V. (2012). *Comparing social policy responses to global economic crises: Constrained partisanship in mature welfare states*.
- Steigum, E., y Thøgersen, O. (2015). A Crisis Not Wasted Institutional and Structural Reforms Behind Norway's Strong Macroeconomic Performance. En *Reform Capacity and Macroeconomic Performance in the Nordic Countries* (1.ª ed., pp. 246-277). Norwegian School of Economics, Department of Economics. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2377183>
- Svensson, L. E. O. (1997). Inflation forecast targeting: Implementing and monitoring inflation targets. *European Economic Review*, 41(6), 1111-1146. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(96\)00055-4](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(96)00055-4)
- Urteaga, E. (2012). Los estados de bienestar ante la globalización [Welfare States and Globalization]. *Portularia*, 12, 213-219. <https://doi.org/10.5218/prts.2012.0023>
- Vázquez Vicente, G. (2007). La crisis del Sistema Monetario Europeo (1992-1993): ¿Crisis financiera o crisis de políticas de cooperación monetaria? *RUE: Revista universitaria europea*, 6, 33-82. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.18763.18723>
- White, T. (2015). The Fall of the Celtic Tiger: Ireland and the Euro Debt Crisis. *Irish Political Studies*, 30(1), 143-145. <https://doi.org/10.1080/07907184.2014.919740>