



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
GRADO EN ECONOMÍA
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA II
ÁREA DE CONOCIMIENTO: ECONOMÍA APLICADA
CURSO ACADÉMICO 2015-2016

**LA ADMINISTRACIÓN DE LA SALIDA DE UN PAÍS PERIFÉRICO
DEL EURO Y LA UNIÓN EUROPEA**

Trabajo Fin de Grado presentado por José Carlos Galindo Rodríguez
Tutorizado por la profesora Carolina Márquez Guerrero

<p><u>Vº. Bº. de la tutora:</u></p> <p>Dª. Carolina Márquez Guerrero</p>	<p><u>Alumno:</u></p> <p>D. José Carlos Galindo Rodríguez</p>
---	--

Sevilla, 2 de junio de 2016

El caracol construye la delicada arquitectura de su concha añadiendo, una tras otra, las espiras cada vez más amplias. Después, cesa bruscamente y comienza a enroscarse, esta vez en decrecimiento, ya que una sola espira más daría a la concha una dimensión 16 veces más grande, lo que en lugar de contribuir al bienestar del animal lo sobrecargaría. Y, desde entonces, cualquier aumento de su productividad serviría sólo para paliar las dificultades creadas por esta ampliación de la concha, fuera de los límites fijados por su finalidad.

Pasado el punto límite de la ampliación de las espiras, los problemas del sobrecrecimiento se multiplican en progresión geométrica, mientras que la capacidad biológica del caracol sólo puede, en el mejor de los casos, seguir una progresión aritmética.

(Iván Illich, 2005)

Tabla de contenidos

Introducción	4
Objetivos	5
Metodología	5
Los países periféricos en el marco de la Unión Económica y Monetaria	6
Concepto de país periférico	6
Los países periféricos en la primera década de la UEM.....	6
Devaluaciones internas y austeridad	10
Aspectos legales	17
Aspectos técnicos	20
Sistema de pagos.....	20
Moneda	23
La cuestión del tipo de cambio	25
La cuestión del flujo de capitales	28
Deuda pública.....	28
Aspectos sociales	34
Aspectos productivos	35
Presupuesto.....	35
Comercio	36
Hogares y servicios públicos.....	38
Actividad productiva	39
Reindustrialización	40
Conclusiones	43
Bibliografía	44

Introducción

El presente trabajo recoge indicaciones en los apartados legales, técnicos, sociales y productivos para gestionar la salida de un país periférico de la Unión Europea.

A partir del estudio de la bibliografía sobre el tema y su posterior síntesis y ordenación, se ofrece, en primer lugar, una panorámica del estado económico de los países periféricos desde el comienzo de la Unión Económica y Monetaria, viéndose afectados por diferenciales de competitividad respecto al centro que después han de corregir mediante devaluaciones internas. Posteriormente, se pasa a evaluar por qué salir del euro y la Unión Europea puede ser una opción positiva y cómo afrontar dicha elección para cada una de las áreas económicas que requieren adaptación, así como sus implicaciones generales para la economía del país periférico saliente.

Se proporciona así un estudio holístico sobre por qué vale la pena valorar la salida del euro y la UE por parte de un país periférico y la administración de los distintos escenarios a los que la salida da lugar.

Objetivos

Este Trabajo Fin de Grado está enfocado hacia un objetivo general que le da cuerpo y sentido:

- Explorar las distintas áreas de elección y organización de la economía nacional de un país periférico tras salir del euro y la Unión Europea. Analizar los efectos de las distintas opciones y las implicaciones de cada uno de los elementos económicos en juego.

Más allá, no obstante, existen una serie de cuestiones secundarias a las que se pretende dar respuesta:

- ¿En qué consiste el concepto de país periférico de la Unión Europea?
- Salir del euro y la Unión Europea, ¿es conveniente para un país periférico?
- ¿Es posible la salida acorde al Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea? ¿A qué sanción podría haber que hacer frente, en su caso?
- ¿Qué opciones existen ante los aspectos técnicos del funcionamiento de la economía del país periférico saliente?
- De cara al sector productivo, ¿cuáles son las implicaciones para un país periférico de una salida del euro y la Unión Europea?

Con todo ello se trata, así, de establecer un marco de referencia de cara a la discusión de la salida del euro y la UE como alternativa para sus países periféricos.

Metodología

Para elaborar el trabajo, el autor investiga la bibliografía sobre la administración de la salida de un país periférico del euro y la Unión Europea, dispersa y fragmentada, así como las indicaciones de las distintas referencias para cada una de las áreas de decisión.

Posteriormente, unifica y sintetiza la información publicada en un todo ordenado por partes que señale las principales alternativas posibles para cada cuestión a decidir, recogiendo y organizando el conocimiento económico existente sobre el tema en una estructura con unidad y coherencia.

Los países periféricos en el marco de la Unión Económica y Monetaria

Concepto de país periférico

Los conceptos de centro y periferia nacen de la teoría de la dependencia, surgida en la década de los 60 a luz de la situación de subdesarrollo de los países de América Latina. Se comienzan a distinguir así, como parte de las relaciones internacionales del sistema productivo capitalista, patrones de interrelación comercial - e incluso cultural- entre grupos de países con características diferentes (Di Filippo, 1998):

- Países centrales, que generan y propagan la innovación. Se especializan en productos industriales y de alto contenido tecnológico y, en consecuencia, de alto valor añadido. Por ello, presentan los mayores índices de productividad y son generadores de Inversión Extranjera Directa (IED). Así, en la Unión Europea, se podría identificar como países centrales a Alemania, Países Bajos, Bélgica o Austria, entre otros (Toussaint, 2013).
- Países periféricos, centrados en la producción de mercancías de bajo valor añadido, como materias primas o manufacturas de escaso contenido tecnológico. Basan su limitada competitividad en la explotación de mano de obra barata, e importan capital y productos elaborados de los países centrales una vez que los mercados de estos últimos están saturados. En el marco de la Unión Europea, se puede catalogar como países periféricos a Grecia, Portugal, España, Irlanda o Chipre, por ejemplo (ibíd.).

A causa de la especialización productiva que presentan estos distintos grupos de países, el centro se apropia de la mayor parte de los beneficios del comercio y derivados de los incrementos de productividad, relegando a la periferia a una posición secundaria y marginal tanto en capacidad de imponer reglas internacionales como en nivel de vida. No obstante, dado que la principal fuente de recursos de los países periféricos es la compra de su producción por parte del centro, se genera una relación de dependencia que lastra a la periferia en beneficio del centro, condenándola a la reproducción de una relación económica desigual y desequilibrada (Di Filippo, 1998).

Los países periféricos en la primera década de la UEM

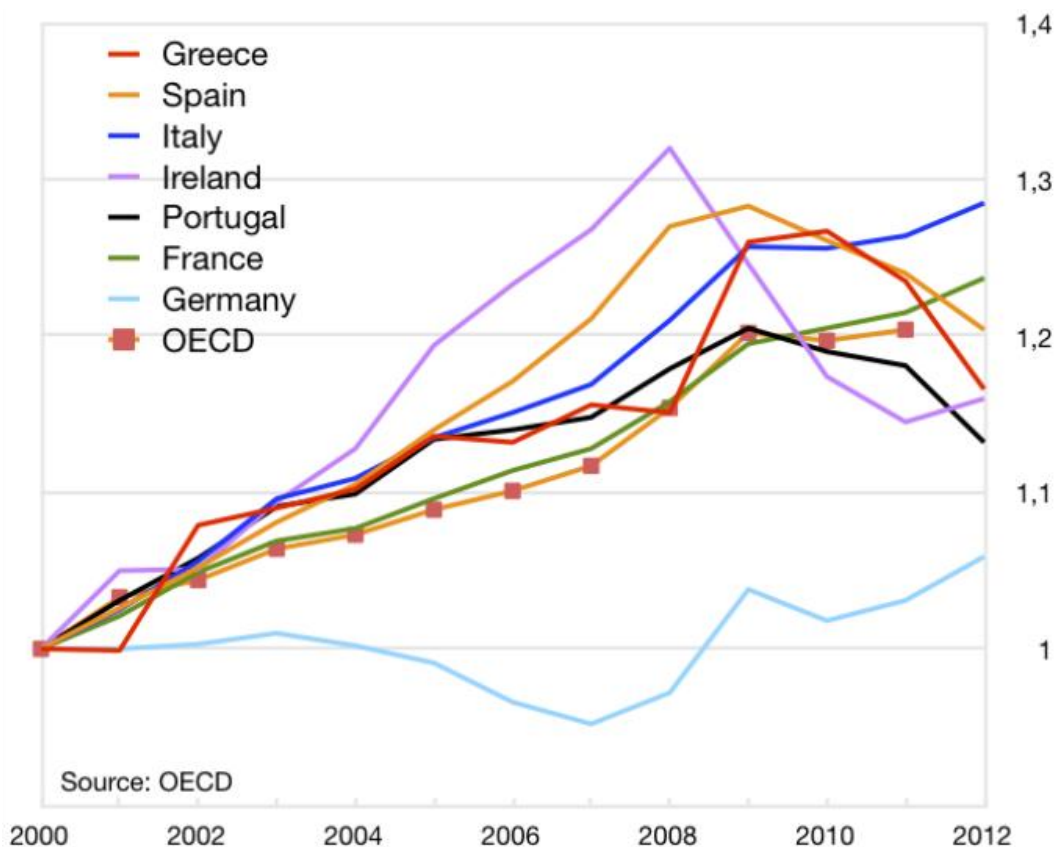
Con base en los conceptos de centro y periferia, un análisis del marco macroeconómico de la Unión en los distintos momentos del tiempo puede proporcionar

claves acerca de la relación entre países y la naturaleza de su estructura. Así, tomaremos referencias para distintos países periféricos seleccionados y las compararemos con las de Alemania, país central paradigmático.

En ese sentido, el concepto de competitividad puede presentar aportaciones interesantes al análisis. En el contexto de la Unión Europea, la Comisión Europea acostumbra a sintetizar la competitividad de los países en el indicador de costes laborales unitarios -CLU- (relación entre costes laborales y unidad de producto generado)¹ con lo que este puede ser un buen punto de partida para analizar la evolución de la misma en los comienzos de la UEM:

Figura 1: Evolución de los costes laborales unitarios en regiones seleccionadas, 2000-2012

Índices, 2000 = 1



Fuente: Spitzl (2013). File:Unit labor costs.svg. commons.wikimedia.org. Recuperado el 31 de mayo de 2016, a partir de https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Unit_labor_costs.svg.

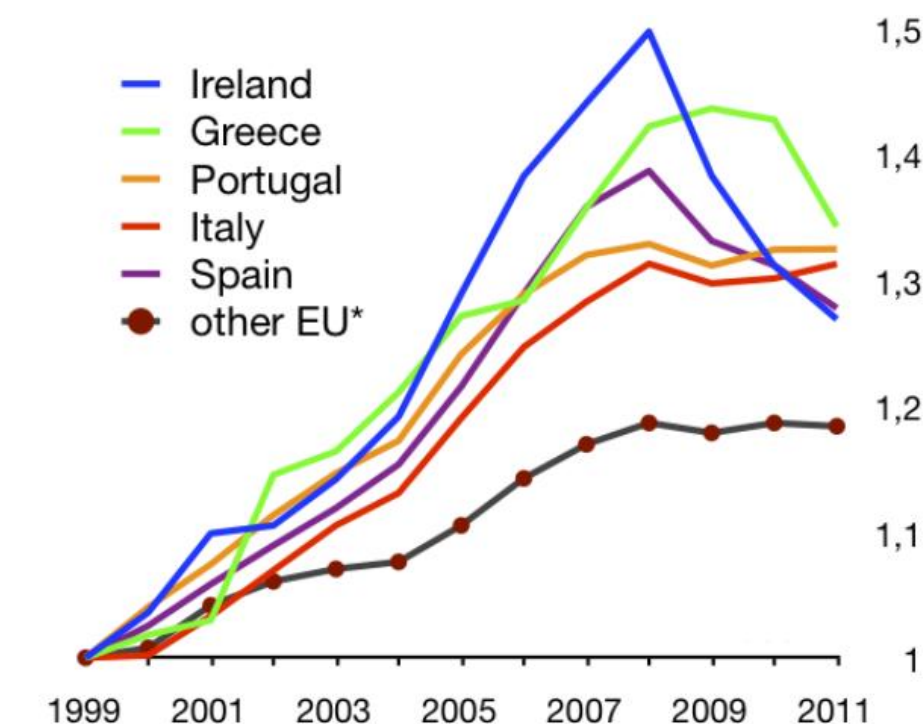
Como vemos en el gráfico, se generan notables diferenciales de competitividad durante la primera década de la UEM entre Alemania y los países periféricos que, no

¹ Como se señala, por ejemplo, en la web de la Comisión: http://ec.europa.eu/economy_finance/structural_reforms/labour/wage/index_en.htm [consulta 23-5-16].

obstante, se mantienen cercanos a la media de la OCDE. Es posible demostrar que no es un caso aislado del país teutón si, con base en la referencia germana, incluimos a una selección de los países centrales en la ecuación:

Figura 2: Evolución de los costes laborales unitarios centro-periferia en la UEM, 1999-2011

En relación con Alemania. Índices, 1999 = 1



Source: OECD

* Average of Netherlands, Belgium, Finland, France and Austria

Fuente: ibíd.

Con lo que se revela que ha de ser la actuación de los países centrales en el marco de la UEM, con Alemania a la cabeza, la que haya generado tales diferenciales de competitividad durante su primera década. Podemos entender mejor de qué estamos hablando consultando la bibliografía al respecto (Torres, 2015):

La superioridad de la industria alemana sobre sus competidores se suele explicar por dos tipos de factores. Por un lado, por sus salarios reducidos, algo que se ha podido conseguir gracias a las reformas orientadas a disminuir la capacidad negociadora de los trabajadores que se vienen realizando desde la reunificación; y gracias también a la llamada ley Hartz que consolidó los trabajos basura o minijobs [Estos minijobs se caracterizan porque en ellos el salario bruto es igual a salario neto, es decir, que no comportan ningún tipo de cotización y, por tanto, prácticamente

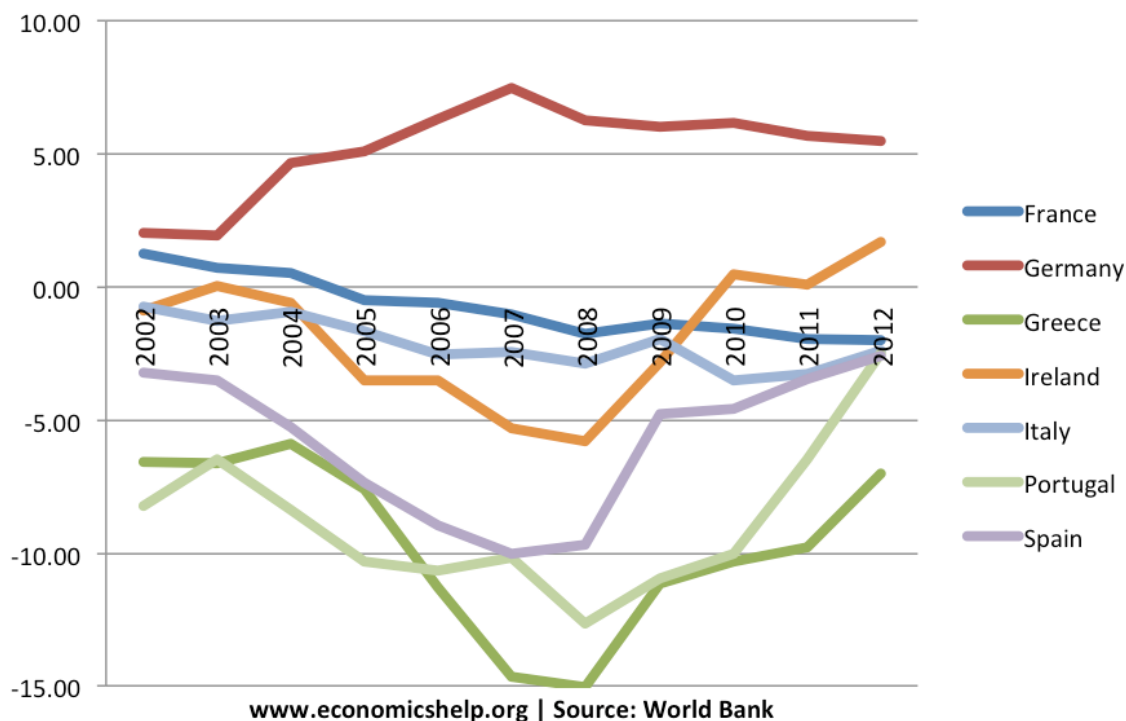
ninguna cobertura de derechos sociales (...) ni (...) derechos pasivos]. Por otro, por la mejor relación calidad/precio de las exportaciones alemanas que se deriva de su especialización en productos de alta gama o "nobles", que se pueden vender incluso aunque su precio aumente. Y, finalmente, porque además de eso la industria alemana externaliza (es decir, produce fuera de sus fronteras) un buen porcentaje de los componentes de su producción (el 52% en 2012).

Con lo que en un marco de soberanía nacional limitada como la UEM los países centrales aprovechan sus recursos estructurales para crear divergencias que les favorecen en detrimento de la periferia, en especial debido a la conformación de un mercado único en que los citados diferenciales de competitividad se tornan clave para hacerse con los mercados vecinos (Lapavitsas & Flassbeck, 2015).

Por supuesto, esta ruptura en la competitividad entre centro y periferia tiene manifestaciones en otros elementos claves de la estructura económica de un país, siendo la más inmediata la de la balanza por cuenta corriente:

Figura 3: Saldo de las balanzas por cuenta corriente en países seleccionados de la UEM, 2002-2012

En porcentaje del Producto Interior Bruto (PIB) nacional



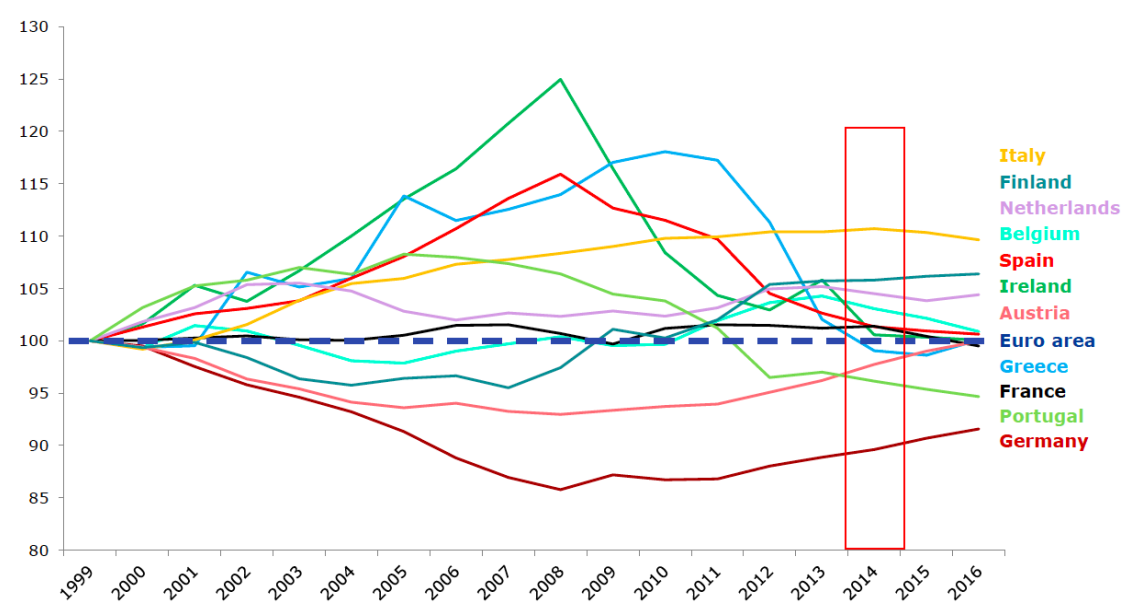
Donde destaca el superávit alemán frente a los déficits de los países periféricos. Una de las implicaciones del superávit continuo de los países centrales será determinante en el siguiente periodo, que pasamos a estudiar a continuación.

Devaluaciones internas y austeridad

Tras la Gran Recesión de 2008, las magnitudes macroeconómicas cambian sustancialmente. Tal y como hicimos en el periodo anterior, comencemos ampliando la ventana temporal sobre los costes laborales unitarios y observando las relaciones centro-periferia:

Figura 4: Evolución de los costes laborales unitarios en países seleccionados de la UEM, 1999-2016

Índices, 1999 = 100



Fuente: Gurdgiev, C. (2015). *Is It Trust Or Competitiveness? Greece Vs. Unit Labour Costs*. *seekingalpha.com*. Recuperado el 23 de mayo de 2016, a partir de <http://seekingalpha.com/article/3327035-is-it-trust-or-competitiveness-greece-vs-unit-labour-costs>.

Obsérvese el cambio de tendencia hacia la convergencia tras la recesión de 2008. ¿Por qué esta transformación de crecimiento en decrecimiento de los CLU de los países periféricos? Debido, como dicta el título del epígrafe, a las devaluaciones internas y la aplicación de la austeridad que estas regiones sufren una vez que la crisis económica de 2008 explota y que tienen un efecto manifiesto a partir de la ventana roja que enmarca el año 2014. En palabras de Paul De Grauwe (2011):

Los países que perdieron competitividad entre 1999 y 2008 (Grecia, Portugal, España e Irlanda) empezaron a mejorarla. Dada la imposibilidad de devaluar la moneda, se debe diseñar una devaluación interna, es decir, se deben reducir los salarios y los precios con respecto a los de los competidores. Esto solo se puede lograr con políticas macroeconómicas deflacionarias (principalmente políticas

presupuestales). Inevitablemente, esto lleva primero a una recesión y luego (con la operación de los estabilizadores automáticos) a incrementos de los déficits presupuestales. (...)

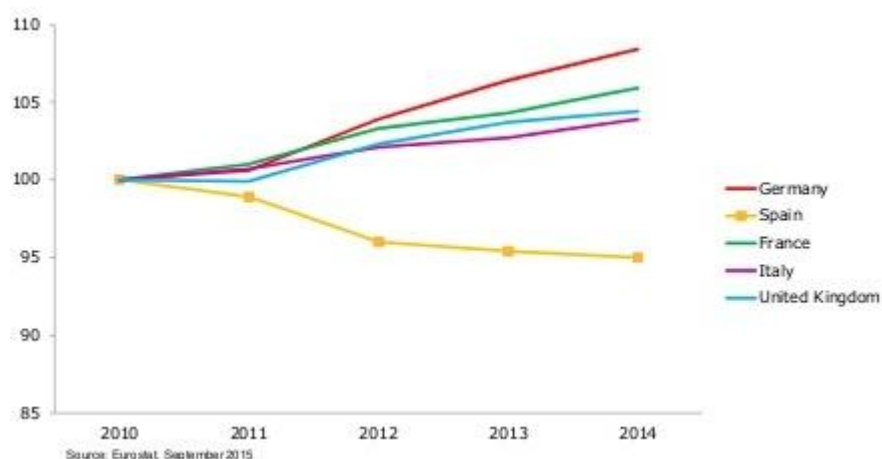
El contraste con los países independientes que tienen la capacidad para emitir deuda en su propia moneda es sombrío. Cuando estos países pierden competitividad, normalmente intentan restablecerla dejando que la moneda caiga en el mercado de divisas. Esto no solo hace posible evitar la deflación sino que también evita una crisis de deuda soberana. (...) Lo que es más, el proceso de ajuste que implica la depreciación de la moneda puede promover la producción y la inflación, mejorando con ello la solvencia del soberano.

Al respecto, existen estimaciones que señalan que, al ritmo que mantiene el crecimiento de la productividad de los países de la UEM, siempre que Alemania incremente sus salarios por debajo del 4% anual, el resto de países de la UEM han de reducirlos en términos absolutos para mantener las relaciones de competitividad (Lapavitsas & Flassbeck, 2015).

El proceso es evidente si aislamos los CLU de los países periféricos. Para el caso de España:

Figura 5: Evolución de los costes laborales unitarios en los 5 mayores países por PIB nominal de la Unión Europea

Índices, 2010 = 100

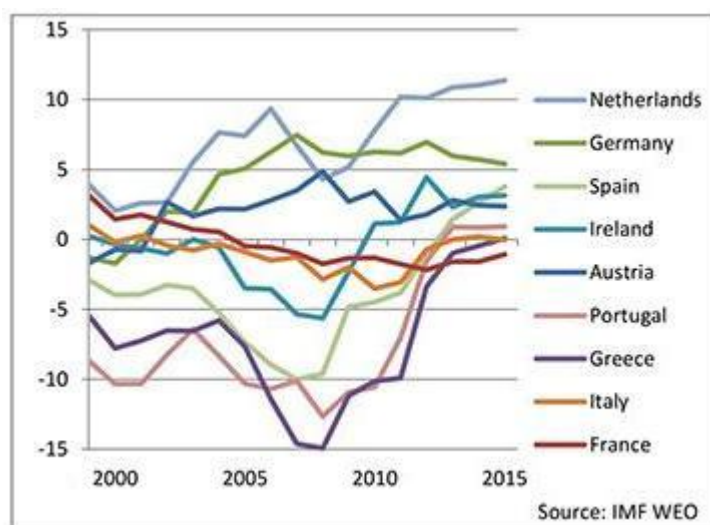


Fuente: ICEX (2015). Spain: your partner in Europe. Presentación. Recuperado el 23 de mayo de 2016 a partir de <http://es.slideshare.net/CesarMRibeiro/spain-your-partner-in-europe-53834012>.

En efecto, la tendencia a la convergencia de los CLU se refleja en las balanzas por cuenta corriente en este último periodo. De nuevo, ampliando la ventana temporal:

Figura 6: Saldo de las balanzas por cuenta corriente en países seleccionados de la UEM, 1999-2015

En porcentaje del PIB nacional



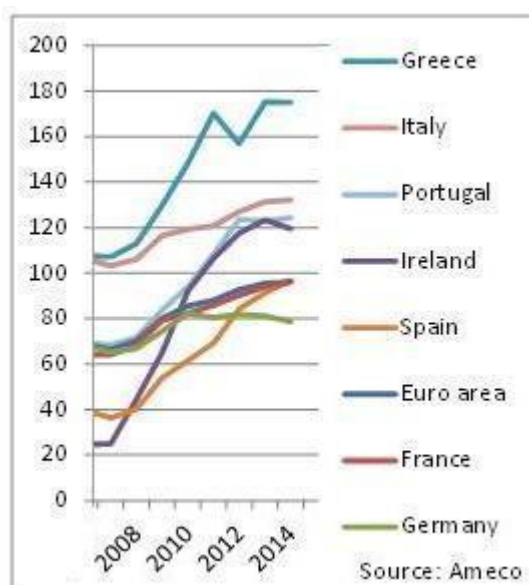
Fuente: adaptado de Bourgeot, R. (2014). *Capital Markets and Economic Imbalances: from one crisis to another*. *robert-schuman.eu*. Recuperado el 23 de mayo de 2016, a partir de <http://www.robert-schuman.eu/en/european-issues/0306-capital-markets-and-economic-imbalances-from-one-crisis-to-another>.

Con lo que las balanzas por cuenta corriente en el marco de la UEM tienden a converger, incluso a una situación de superávit, en intercambio por la imposición de las devaluaciones internas y la austeridad en los países periféricos.

No obstante, esta situación en la que los CLU y las balanzas por cuenta corriente de centro y periferia estrechan sus diferencias no implica que los países periféricos se encuentren en la misma situación que los centrales. Así, tras la citada Gran Recesión de 2008, Richard Koo (2008) señala que la consecuencia más inmediata es la recesión de balance para los países implicados. ¿En qué consiste una recesión de balance? Pues bien, tras las crisis financieras es de esperar que las familias y las empresas traten de reparar sus balances, con lo que reducirán el gasto y no responderán a estímulos monetarios de incrementos de la inversión y el gasto financiados por el crédito -trampa de la liquidez-. En consecuencia, en este contexto la única vía para los países de la UEM para sostener sus economías es el gasto público y los déficits fiscales (que se suman a los que, como hemos visto, origina la austeridad) que, a falta de autonomía monetaria, no puede financiarse más que por el recurso a la deuda pública. A menos, claro, que se sea un país superavitario y se reciban capitales para la inversión y el gasto de los países vecinos. Esta es, pues, una diferencia estructural entre los países del centro y la periferia de la UEM tras la crisis de 2008, que encuentra su reflejo en la deuda pública contraída por los mismos:

Figura 7: Deuda pública en regiones seleccionadas de la UEM, 2007-2014

En porcentaje del PIB de la región



Fuente: adaptado de Bourgeot, R. (2013). *Labour Costs and Crisis Management in the Euro Zone: A Reinterpretation of Divergences in Competitiveness*. robert-schuman.eu. Recuperado el 23 de mayo de 2016, a partir de <http://www.robert-schuman.eu/en/european-issues/0289-labour-costs-and-crisis-management-in-the-euro-zone-a-reinterpretation-of-divergences-in>

De modo que los países periféricos disparan su deuda mientras Alemania apenas la incrementa. Con ello, los países periféricos no sólo han de adoptar la austeridad para desarrollar su competitividad, sino que en virtud de la estructura de la UEM y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) subordinan su estructura económica al servicio de la deuda, sumiéndose de forma profunda y duradera en el tortuoso camino de la austeridad.

¿Qué les queda, pues, hoy a los países periféricos de la UEM? Reducciones en los salarios, el consumo, la inversión y el empleo y, en consecuencia, emigración de sus jóvenes con cualificaciones -sin autonomía fiscal (PEC) ni monetaria para frenar la catástrofe-, a cambio de aumentar ligeramente las exportaciones, tal como señalan Lapavitsas & Flassbeck (2015). En la misma obra también se dibuja un escenario de futuro, particularizado en el caso de Grecia, pero con la vista puesta en su condición de país periférico:

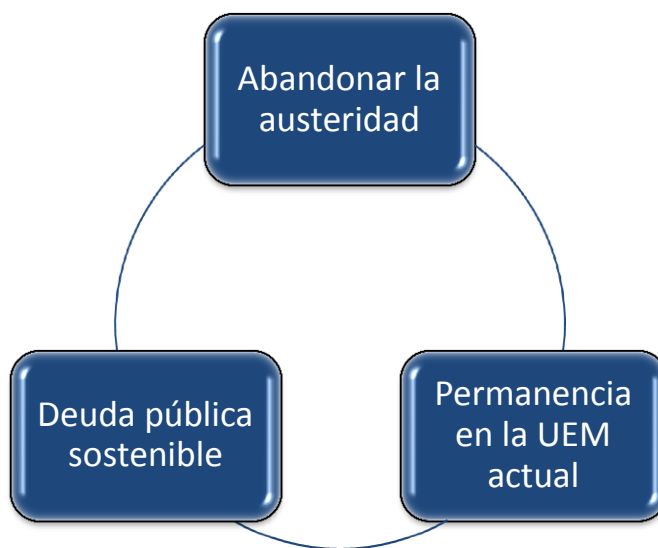
En este orden emergente global y europeo, Grecia se dirige hacia una posición subordinada como país marginal y relativamente pobre. Es probable que la economía vaya a estar dominada por un pequeño número de empresas relativamente grandes que lograrán sobrevivir en los mercados internacionales. Entre ellas, es probable que los bancos sean el foco de atención de la política pública y que se protejan sus

intereses en todo momento. Las PYMES, en cambio, serán cada vez menos, lo que cambiará los patrones de propiedad del capital griego. El desempleo, el empleo precario y los bajos ingresos caracterizarán las vidas de la mayoría.

Entretanto, la provisión de servicios públicos y el bienestar continuarán menguando, mientras que el patrimonio de la nación será gradualmente privatizado a precios bajos, a instancias de la Troika. El Estado perderá incluso más competencias y será cada vez más dependiente de los mecanismos de la UE y la UEM, como corresponde a un peón de la deuda. Al mismo tiempo, se volverá un país cada vez más autoritario, gobernado por decretos especiales cuando hayan de tomarse decisiones impopulares y dependiente de las fuerzas de seguridad. La corrupción y la protección se integrarán por completo en esta estructura, sostenida por una alianza entre las grandes empresas y el Estado. A Grecia le espera un camino de irrelevancia histórica, arropada por una UEM profundamente disfuncional.

De esta forma, y con el análisis estructural planteado, surge la siguiente 'tríada imposible', en la que es imposible alcanzar los tres elementos de manera simultánea:

Figura 8: La 'tríada imposible' de la UEM



Fuente: elaboración propia a partir de Lapavitsas & Flassbeck (2015).

Así, si los países periféricos no quieren estar expuestos a los perjuicios estructurales de la UEM, abandonarla se revela como una opción. Al respecto, cabe observar tres vías diferentes:

- **Salir del euro**, esto es, recuperar la autonomía monetaria. Esta vía abre la puerta al control directo del crédito por parte del Banco Central Nacional y la

devaluación de la moneda, pero mantiene la necesidad de la reducción de costes laborales para sostener las relaciones de competitividad con los países centrales de la Unión Europea, dada la imposibilidad de reorientar la economía desde el gasto público por la pervivencia del Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

Con ello, se conseguiría aumentar las exportaciones y reducir las importaciones (Bahmani-Oskooee, 1985), pero no transformar el modelo productivo, con lo que los países periféricos estarían condenados a competir vía precios, salarios y condiciones laborales, al mantener su especialización productiva en bienes y servicios de escaso valor añadido (Busqueta, 2014).

- **Abandonar la Unión Europea, manteniendo el euro como moneda.** Tal y como hacen otros países europeos ajenos a la UE -Mónaco, San Marino, el Vaticano, Andorra, Montenegro y Kosovo-². Esta es, asimismo, una posibilidad reconocida por el BCE³, a condición de continuar sin soberanía monetaria y de que el propio BCE no tenga al país en cuenta en sus decisiones⁴.

Esta opción permite recuperar la autonomía fiscal y la posibilidad de orientar la economía a discreción mediante el gasto público. No obstante, dado que el euro es una moneda estructuralmente apreciada con respecto a las economías de los países periféricos (Franquesa, 2016), cabría esperar que las exportaciones no terminaran de repuntar y que las importaciones inundaran los mercados de los países de la periferia, dejando poco o ningún margen al desarrollo productivo nacional.

- **Salir del euro y la Unión Europea.** Esta vía, finalmente, combina la recuperación de la autonomía monetaria con la de la soberanía fiscal, dando lugar a un país capaz de gobernarse a sí mismo. Recoge, por tanto, las ventajas tanto de la salida del euro como de la Unión Europea, entre las que destacan la posibilidad de devaluar las monedas nacionales y establecer tipos de cambio acordes a la estructura productiva de los países periféricos -viabilidad económica a corto plazo- y la capacidad de reorientar las economías nacionales y potenciar el desarrollo de sus sectores productivos con base en el gasto

² European Commission (2014). *The euro outside the euro area*. ec.europa.eu. Recuperado el 10 de mayo de 2016, a partir de http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/world/outside_euro_area/index_en.htm.

³ Athanassiou, P. (2009). *Withdrawal and expulsion from the EU and EMU*. Legal Working Paper Series nº 10, European Central Bank. Consultado el 16 de abril de 2016 en: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scplps/ecblwp10.pdf> [Consulta 16/4/16].

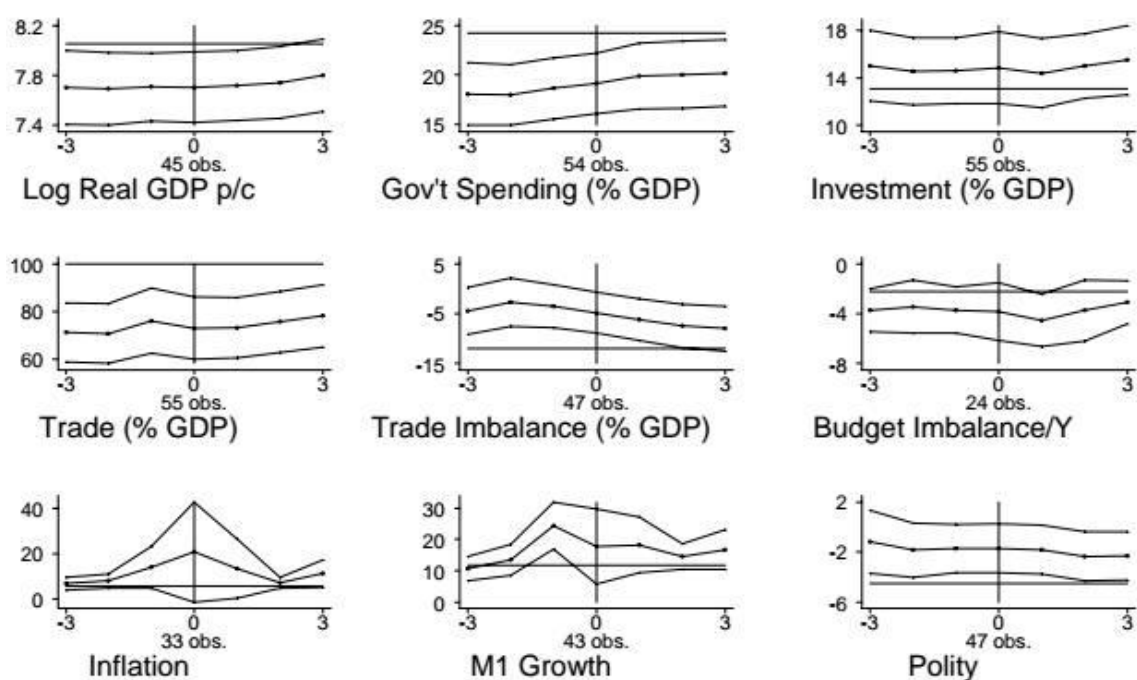
⁴ Stark, J. (2008). *The adoption of the euro: principles, procedures and criteria*. Speech, Reykjavik. "the ECB (...) would neither encourage nor facilitate such a move. Countries which unilaterally introduce the euro would do so in their responsibility and at their own risk, without committing the EU or the ECB. The ECB would thus pursue a policy of non-engagement and non-support towards these countries". Disponible en <http://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2008/html/sp080213.en.html> [Consulta 10/5/16].

público y otros elementos censurados por los tratados comunitarios -viabilidad económica a largo plazo-.

Sin embargo, no es menos cierto que tanto el abandono del euro como el de la Unión Europea presentan sus propias desventajas e impactos económicos. Con todo, un estudio de Andrew Rose (2006), en el que se analizan 69 países que abandonan uniones monetarias desde la Segunda Guerra Mundial, concluye que estos tienden a ser mayores, más ricos y más democráticos que los que permanecen en ellas, además de experimentar una mayor inflación, con remarcablemente poca volatilidad macroeconómica en los momentos de salida de la unión monetaria:

Figura 9: Movimientos económicos medios en torno al momento de salida de una Unión Monetaria

Las unidades varían. Las líneas por encima y por debajo de la de puntos son intervalos de confianza.



Fuente: Rose (2006).

Sabiendo esto, en las páginas que siguen se evalúan las distintas elecciones que habrá de tomar un país periférico al abandonar el euro y la Unión Europea.

Aspectos legales

Al unirse a la Unión Europea, un país asume el compromiso de cumplir los tratados y normas que regulan su funcionamiento. Más allá del vínculo puramente moral, un sistema normativo suele conllevar aparejado un mecanismo de coerción para hacerlo cumplir. Así, ¿puede un país abandonar la UE desde un punto de vista jurídico sin miedo a sanciones? ¿Puede un país, simplemente, abandonar la UE?

Así, actualmente y desde 2007 (Tratado de Lisboa), el procedimiento para salir de la Unión Europea está recogido en el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea. Éste señala:

1. Todo Estado miembro podrá decidir, de conformidad con sus normas constitucionales, retirarse de la Unión.

2. El Estado miembro que decida retirarse notificará su intención al Consejo Europeo. A la luz de las orientaciones del Consejo Europeo, la Unión negociará y celebrará con ese Estado un acuerdo que establecerá la forma de su retirada, teniendo en cuenta el marco de sus relaciones futuras con la Unión. [...]

3. Los Tratados dejarán de aplicarse al Estado de que se trate a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo de retirada o, en su defecto, a los dos años de la notificación a que se refiere el apartado 2, salvo si el Consejo Europeo, de acuerdo con dicho Estado, decide por unanimidad prorrogar dicho plazo. [...]

En consecuencia, cualquier país puede abandonar la Unión Europea sin conflictos normativos, basta con una mera notificación al Consejo Europeo. Esta vía da lugar a tres posibilidades:

1. **Llegar a un acuerdo con la Unión Europea en el plazo de 2 años para una salida negociada.** Con ello, las posibilidades son infinitas: desde una separación absoluta y la suspensión de todo vínculo hasta el mantenimiento de las relaciones que ambas partes decidan.

Este último es el caso de Groenlandia, que, tras aprobar en un referéndum su salida de la Comunidad Económica Europea (CEE), en 1982, quedó vinculada a la misma por un acuerdo de asociación especial. La principal diferencia con la situación anterior fue la inclusión en los tres

tratados que regulaban las comunidades europeas -CEE, Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) y EURATOM- de la frase "El presente tratado no se aplica a Groenlandia". La región pasó, además, a ser un territorio de ultramar de la Comunidad Europea (CE).

2. Si no se consigue un acuerdo satisfactorio para ambas partes, **abandonar la UE transcurrido el plazo de 2 años** desde la notificación. Es una salida total, que conlleva la supresión de todos los derechos y deberes con respecto a la Unión.
3. Previa notificación o no, **salir de la Unión Europea de forma unilateral** - en el caso de haberlo notificado, antes de que transcurran los 2 años de plazo y sin haber alcanzado un acuerdo-. Se trata de dejar de reconocer a la propia Unión como autoridad y salir de ella de facto.

Así ocurrió, por ejemplo, con la independencia de Argelia con respecto a Francia en 1962, a la cual el Tratado de Roma hacía mención concreta y cuya salida no se formalizó legalmente hasta el Tratado de Maastricht, en 1992. De este modo, si bien el marco legal se mantiene, puede producirse una aceptación tácita por ambas partes de la desconexión del país saliente.

Sin embargo, esto supone una salida conflictiva que vulnera los tratados europeos y, como tal, cabe la posibilidad de ser sancionado. Así, por ejemplo, el artículo 7, en sus apartados 2 y 3, expone:

2. El Consejo Europeo, por unanimidad y a propuesta de un tercio de los Estados miembros o de la Comisión y previa aprobación del Parlamento Europeo, podrá constatar la existencia de una violación grave y persistente por parte de un Estado miembro de los valores contemplados en el artículo 2⁵ tras invitar al Estado miembro de que se trate a que presente sus observaciones.

3. Cuando se haya efectuado la constatación contemplada en el apartado 2, el Consejo podrá decidir, por mayoría cualificada, que se suspendan determinados derechos derivados de la

⁵ *Respeto de la dignidad humana, libertad, democracia, igualdad, Estado de Derecho y respeto de los derechos humanos.*

*aplicación de los Tratados al Estado miembro de que se trate
[...]*

*Las obligaciones del Estado miembro de que se trate derivadas
de los Tratados continuarán, en cualquier caso, siendo
vinculantes para dicho Estado.*

Con lo que existe sustrato legal para una sanción contundente y ejemplarizante (pues es posible estimar que al incumplir los tratados comunitarios se está faltando, por ejemplo, a los valores de democracia o Estado de Derecho). Correspondería, pues, al país saliente evaluar si la Unión posee capacidad coercitiva suficiente para ejecutarla, bien económica o bien militar, y si tendría incentivos suficientes para hacerla valer.

Aspectos técnicos

Sistema de pagos

Las economías, en particular las modernas, dependen de un flujo de transacciones seguro y eficiente. Así, el buen funcionamiento del sistema de pagos y liquidaciones aumenta la confianza de las unidades económicas que lo usan y, en última instancia, la confianza en la moneda. Tiene impactos en las instituciones y mercados financieros, así como efectos en la estabilidad del sistema económico. Además, y por si fuera poco, es esencial en la implementación de la política monetaria (*European Central Bank* -en adelante *ECB* o *BCE*-, 2008).

Por todo ello, la adopción de un sistema de pagos con un funcionamiento ejemplar es importante. En ese sentido, la salida del euro y la Unión Europea abre un abanico de distintas opciones a tener en cuenta:

- ★ **Mantenerse en *TARGET2*** (*Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer System 2*), el sistema de pagos que usa la Unión Europea. De hecho, existe la posibilidad de formar parte de *TARGET2* para países que no emplean el euro como moneda, pero tienen interés en manejar transacciones en euros (*ECB*, 2013).

¿Qué pros y contras tiene esta elección? Por un lado, esta opción es cómoda y tiene costes bajos, en el sentido de que no supone ningún cambio con respecto a la situación actual y se beneficia de las economías de escala que posibilitan unos bajos precios de uso del sistema (*Deutsche Bundesbank*, 2013). Por otro, como se ha mencionado antes, *TARGET2* emplea el euro como unidad de cuenta. Ante un cambio de moneda, por lo tanto, se convierte en una opción complicada.

Ante esta disyuntiva, se señala (*Brousseau*, 2015) la posibilidad de desconectar el país de *TARGET2* únicamente en lo que respecta a los pagos transfronterizos, manteniéndolo en el interior con la nueva moneda (puesto que es, en lo esencial, un sistema informático). Acotando sobre las transacciones cambiarias:

Al convertirse la moneda del país X en una moneda distinta del euro residual en el momento de la salida, se plantea la cuestión de las

operaciones cambiarias entre la moneda X y dicho euro residual. Antes de la salida, dichas operaciones no existían. Después de la salida basta con utilizar simplemente el sistema anterior al euro, que es todavía el sistema actual cuando se hacen operaciones de cambio, por ejemplo, de francos suizos a dólares, de dólares a yenes o de yenes a euros. Este sistema es el de los corresponsales bancarios, y las instituciones financieras conservan el hábito de utilizarlo, pues es el que emplean para los cambios de euros por otras divisas o de otras divisas entre ellas. Las dos partes en el intercambio, que tienen su sede en jurisdicciones monetarias diferentes, tienen, cada una, una cuenta abierta en un banco corresponsal residente en la jurisdicción monetaria de la otra parte. La porción del importe total denominada en la divisa A se liquida mediante transferencia entre la parte que tiene su sede en la zona A y el banco sito en la misma zona que ejerce como corresponsal de la parte domiciliada en la zona B, y recíprocamente para la porción denominada en la divisa B.

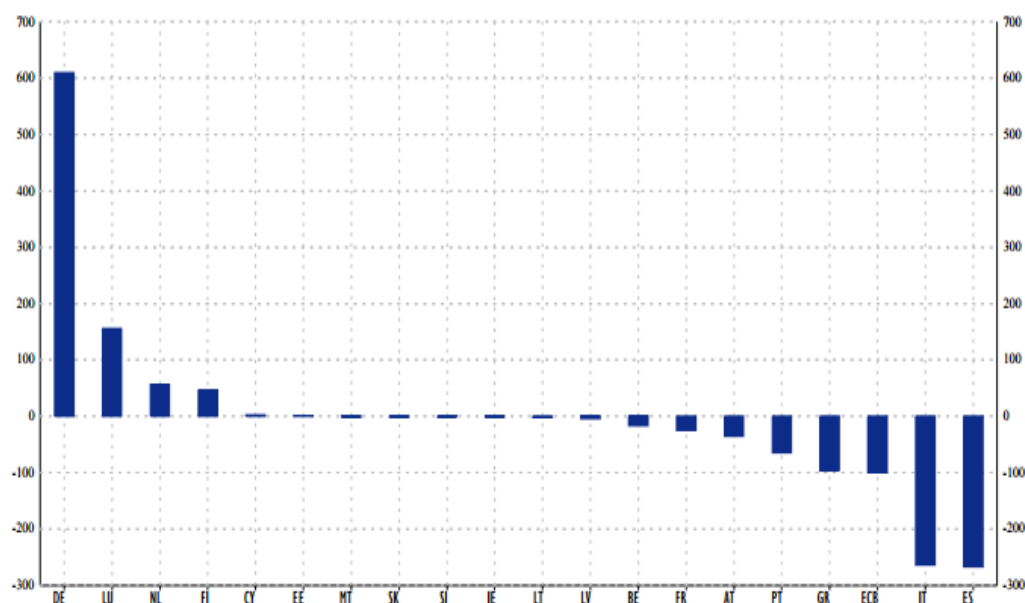
- ★ **Readoptar el sistema de pagos vigente en el país saliente antes de pasar a TARGET2.** Es un sistema al que están acostumbrados los agentes financieros, y que, incluso, en determinadas ocasiones, ha seguido implementado junto a TARGET2 para funcionalidades que este último no recoge, como es el caso de España con el *Servicio de Liquidación del Banco de España* –para operaciones en el mercado interbancario de depósitos-⁶.

Cabe apuntar que abandonar TARGET2 conlleva hacer desaparecer un saldo positivo o negativo del Banco Central Nacional con respecto al Banco Central Europeo (BCE) que tiene previamente su contrapartida (Garicano, 2012). Como podemos ver en el gráfico siguiente, los BCN de los países periféricos presentan los mayores saldos deudores en relación al BCE, como manifestación de haber sido los principales destinatarios de las políticas de *barra libre* de liquidez que el BCE ha ejecutado tras la Gran Recesión (Garicano, 2012). Como podemos ver, las cuantías no son pequeñas:

⁶ Banco de España. *TARGET2-Banco de España*. *bde.es*. Recuperado el 9 de mayo de 2016, a partir de http://www.bde.es/bde/es/areas/sispago/sispago_may/TARGET2-Banco_de/.

Figura 10: Saldo de los países de la eurozona en el sistema TARGET2

Datos en miles de millones de euros, para marzo de 2016



Fuente: Westermann, F. & Steinkamp, S. *Euro Crisis Monitor*. Recuperado el 9 de mayo de 2016, a partir de <http://www.eurocrisismonitor.com/>

En concreto, el saldo deudor, por ejemplo, del Banco de España con respecto al BCE en marzo de 2016 es de 266.500 millones de euros (*ECB, 2016*). Y si bien, en esencia, los saldos de los BCN en TARGET2 son simples anotaciones contables, con el objetivo de registrar y controlar las transacciones internacionales intracomunitarias, como decimos, en la práctica reflejan la instrumentación de la política monetaria del BCE tras el estallido de la Gran Recesión. De hecho, generan intereses cobrables al BCE o viceversa⁷. Con ello, estos saldos se conforman como financiación del BCE a los sistemas financieros nacionales de los países periféricos, en particular.

Siempre se puede decidir reponer este saldo, si bien la magnitud de los balances (retomando el ejemplo español, un 24,4% del PIB en enero de 2016) exige que este pago se alargue notablemente en el tiempo y puede hacer que la opción se torne hartamente complicada. Por otro lado, las consecuencias económicas de abandonar el sistema y no pagar lo debido, comunes a la siguiente alternativa, pueden ser asimiladas por analogía con las del impago de la deuda pública -que se tratará más adelante-, y merecen ser tenidas en cuenta. A

⁷ Center of Financial Innovation and Stability, Federal Reserve Bank of Atlanta, (2012). *The TARGET2 Settlement System in the Eurozone*. Recuperado a partir de <https://www.frbatlanta.org/cenfis/publications/notesfromthevault/1203>.

modo de ejemplo, el Banco Central Nacional puede reclamar las aportaciones al capital inicial del BCE y asumir la cuantía él mismo (Franquesa, 2016), pero si hay saldos pendientes de abonar al propio BCE éste podría optar por no reembolsarlo a modo de compensación parcial.

- ★ **Elaborar un sistema de pagos nuevo.** Las opciones son infinitas. Es ilustrativa la opción en la que trabajó en 2015 el exministro de Finanzas griego, Yanis Varoufakis⁸, consistente en la creación de una cuenta secreta para cada número de identificación fiscal del país. Dichas cuentas, en caso de ocurrir alguna contingencia desfavorable (o abandonar la eurozona) permitirían generar un mecanismo de pagos en euros paralelo vinculado a la nueva moneda (dracma) a través de pagarés.

Moneda

En este sentido, se puede optar por readoptar la moneda anterior a la entrada del país de la UE o el empleo de una moneda nueva.

Así, entre estas dos alternativas no hay diferencia más allá del nombre y su contenido simbólico. Así, el poder adquisitivo de la nueva moneda dependerá de su oferta y demanda, para las que un factor determinante son las expectativas de futuro del país saliente -en el caso de los países periféricos, dudosas, dada la dependencia internacional acumulada durante su pertenencia a la UEM y su estructura productiva especializada en productos de bajo valor añadido (Busqueta, 2014)-, aunque no el único (especulación, convertibilidad, controles de capital...) (Cagan, 1958).

Esta nueva moneda podrá complementarse con distintas monedas sociales regionales, con objeto de fortalecer economías con base local y/o autogestionadas. Por ejemplo, existe la posibilidad de establecer cambios oficiales, de cara a hacer visibles este tipo de proyectos (Franquesa, 2016).

De este modo, hay dos caminos que se abren frente a la vista:

⁸ Kounalaki, X., (2015). Varoufakis claims had approval to plan parallel banking system. *Kathimerini*.

Recuperado el 9 de mayo de 2016, a partir de

<http://www.ekathimerini.com/199945/article/ekathimerini/news/varoufakis-claims-had-approval-to-plan-parallel-banking-system>.

Confirmado por el propio Varoufakis en: Evans-Pritchard, A., (2015). Varoufakis reveals cloak and dagger 'Plan B' for Greece, awaits treason charges. *The Telegraph*. Recuperado el 9 de mayo de 2016, a partir de <http://www.telegraph.co.uk/finance/economics/11764018/Varoufakis-reveals-cloak-and-dagger-Plan-B-for-Greece-awaits-treason-charges.html>.

1. La fabricación u obtención de una nueva **moneda física**. De cara a fabricarla, es sabido que la fabricación de los billetes en euros se realiza de forma descentralizada, tal que cada BCN imprime una cantidad de billetes al año por su cuenta que luego se ponen en común (además de cada una de las monedas de curso legal, con sello nacional)⁹. Así, tradicionalmente España ha impreso billetes de 20€ y 50€, a través de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre y, desde, 2014, a cargo de la empresa participada mayoritariamente por el Banco de España *Imprenta de Billetes S.A.* (debido a indicaciones del BCE)¹⁰.

Por ello, sabemos que existe una infraestructura en cada país con capacidad de impresión de monedas y billetes, capaz de fabricar la nueva moneda. No obstante, es necesario tener en cuenta que la capacidad productiva de las plantas de impresión es limitada. Al respecto, es interesante la siguiente estimación:

Para el lanzamiento del euro se fabricaron 14.890 millones de billetes en 15 imprentas distribuidas por distintos puntos de la Unión Europea, a lo largo de 30 meses¹¹. Así, la capacidad media de fabricación de billetes de una imprenta es de 33,09 millones de billetes al mes. Por otro lado, según el Banco de España, para el lanzamiento del euro en este país la producción requerida de billetes fue de 1.924 millones¹². Con ello, al ritmo medio de impresión de billetes de una imprenta antes calculado se tardarían 59 meses -casi 5 años- en conseguir los billetes necesarios, suponiendo que se elaboren desde una sola imprenta.

Teniendo en cuenta que el porcentaje de monedas y billetes con relación al dinero total es muy bajo en las economías modernas (Torres, 2011), la impresión del dinero necesario no debería suponer un problema mayor.

Como último apunte al respecto, cabe señalar la utilidad de fabricar la nueva moneda con un diseño exterior igual al del euro, de cara a la funcionalidad de las máquinas expendedoras, una importante parte de las cuales desempeñan su tarea

⁹ Tal como explica la UE: <http://www.nuevos-billetes-en-euros.eu/Billetes-en-euros/FABRICACI%C3%93N> [Consulta 6/4/16].

¹⁰ Según señala el Banco de España:

http://www.bde.es/bde/es/areas/billemone/Publico_general/Billetes_de_euro/produccion/La_produccion_y_6c78baff11bc821.html [Consulta 6/4/16].

¹¹ European Central Bank (2002). *La introducción inicial del euro*. *ecb.europa.eu*. Recuperado el 10 mayo de 2016, a partir de <https://www.ecb.europa.eu/euro/changeover/2002/html/index.es.html>.

¹² Banco de España. Billetes en euros - La producción y puesta en circulación. *bde.es*. Recuperado el 10 de mayo de 2016, a partir de

http://www.bde.es/bde/es/areas/billemone/Publico_general/Billetes_de_euro/produccion/La_produccion_y_6c78baff11bc821.html.

en la función pública, o de los cajeros, por ejemplo, de cara a un ahorro en inversión en las mismas (Amar & Medina, 2015).

Con otro foco, existen visiones (Brousseau, 2015) que optan por marcar los billetes de euros en circulación, particularmente aquellos depositados en el BCN del país saliente –con el uso de la capacidad coercitiva del Estado para que las entidades bancarias le remitan todos aquellos de los que dispongan-, de forma que funcionen como nueva moneda provisional mientras ésta se fabrica. Aún más, puede llegar a plantearse el requisar los fabricados en el país en cuestión, en el caso de España caracterizados por presentar una V en su número de serie.

No obstante, en el marco de una unión monetaria como la UE, caracterizada por la fabricación de billetes colaborativa y fraccionada entre los distintos países, así como por una gran movilidad del dinero, son posibilidades que pueden ser consideradas como más lesivas, complicadas e innecesarias que las que se han planteado previamente. Aun así, su utilidad es una cuestión a tener en cuenta en caso de querer anunciar la salida de la Unión por sorpresa.

2. El uso de **dinero electrónico o una moneda virtual**. Pueden ser útiles como herramientas complementarias si se dan problemas de efectivo tras la salida o durante los dos años necesarios para hacer la notificación de salida efectiva, especialmente para uso interno del país. Posibilitarían, como opción destacable, pagar tributos o precios públicos y recibir transferencias, si bien puede ampliarse su alcance a transacciones privadas (Toussaint, 2015).

Así, el dinero electrónico permitiría reducir las necesidades de euros del país en caso de ser necesario, mientras que la moneda virtual permite tomar el control del sistema monetario desde el primer día. Sus requerimientos de gestión y de asimilación por parte de la ciudadanía, no obstante, son desventajas a tener en cuenta antes de emplearlas por defecto en cualquier salida de la UE.

Con todo, una vez que se concreta la naturaleza y disponibilidad de la nueva moneda, surgen otras cuestiones no menos importantes a las que atender.

LA CUESTIÓN DEL TIPO DE CAMBIO

Las divergencias de competitividad que ha creado la Unión Europea entre los países del núcleo y la periferia de Europa (Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto, 2013) hacen que la nueva moneda pueda esperar una depreciación importante con

respecto al euro y el resto de divisas internacionales (Lapavitsas & Flassbeck, 2015). A menos, claro está, que se declare la **no convertibilidad** de la nueva moneda, lo cual siempre es una opción de cara a resolver la cuestión –así como prevenir fugas de capitales- y evitar la compraventa especulativa de la misma (Franquesa, 2016).

Si se entiende, sin embargo, que es importante que la moneda del país saliente esté conectada al mercado internacional y pueda acceder de una forma estable a los bienes y servicios que proporcionan el resto de países, tendrá sentido permitir su **convertibilidad**. Así, las grandes fluctuaciones que presentará el valor de la nueva moneda con el *shock* propio de la salida de la Unión hacen recomendable un sistema de libre fluctuación en un principio (Lapavitsas & Flassbeck, 2015; Amar & Medina, 2015; Franquesa, 2016), sin perjuicio de la posibilidad de explorar otras alternativas con base en la casuística concreta del país saliente. En ese sentido, es viable iniciar una fluctuación 1:1, que el mercado se encargará de ajustar.

En su defecto, también se puede incurrir en un anclaje al euro al estilo del Sistema Monetario Europeo previo a la Unión Económica y Monetaria (UEM), con posibilidad de establecer, de nuevo, unas bandas de fluctuación (Lapavitsas & Flassbeck, 2015). No obstante, esta opción presenta los contras de abandonar el euro y los contras de permanecer en él, esto es, una soberanía monetaria limitada al tener que fluctuar en torno al euro (Giavazzi, F. & Giovannini, A. 1989).

Como alternativa al sistema de libre fluctuación, cabe destacar el **control de cambios**. En teoría, se trata de autorizar los cambios de divisas cuando respondan a una realidad económica -evitando la especulación y las fugas de divisas-, si bien en la práctica también puede ser útil para contener determinadas importaciones y reservar divisas para adquisiciones de bienes al extranjero estratégicas (Brousseau, 2015; Franquesa, 2016), por ejemplo, alimentos, medicinas y energía; elementos que los países periféricos rara vez generan (con la excepción de ciertos alimentos mediterráneos), y que podrían aumentar considerablemente su precio en el interior del país tras la depreciación de la nueva moneda (Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto, 2013; Lapavitsas & Flassbeck, 2015).

Volviendo a la **libre fluctuación**, en ese caso la oferta y demanda de la nueva moneda marcarán su valor de cambio (Cagan, 1958). Si se quiere que la depreciación no sea muy acusada, se puede actuar sobre la demanda: tomándola como única moneda de curso legal para las administraciones públicas (junto a las monedas sociales, en su caso), con lo que los tributos –además de transferencias y gasto público- se han de abonar en nueva moneda (Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto, 2013). En esa línea, además, un lanzamiento de la misma en campaña de recaudación

impositiva dará lugar a un aumento de su demanda, con el consiguiente efecto sobre el tipo de cambio (Amar & Medina, 2015).

Por el lado de la oferta, influirá si se convierten los depósitos nacionales (y similares) a la nueva moneda de forma forzosa o no. Así, se puede optar por una redenominación voluntaria de los mismos al ritmo que vayan necesitando las unidades económicas, lo que reduce drásticamente la oferta inicial de nueva moneda. Más allá, conforme se vaya haciendo necesario se pueden ofrecer incentivos para fomentar la conversión voluntaria, como la aplicación de garantías públicas sólo a los depósitos en nueva moneda (en caso de que siga existiendo banca privada) (Amar & Medina, 2015).

En la otra mano, se puede optar por una redenominación obligatoria de los ahorros nacionales a la nueva moneda. Por ejemplo, se puede optar por declarar un periodo de cierre limitado para las entidades bancarias durante el que realizar la redenominación del dinero depositado (Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto, 2013). Es posible extender esta opción al resto de la economía, apoyándonos en la literatura previa (Franquesa, 2016):

- *Los salarios y beneficios sociales se pagarán en nueva moneda.*
- *El Estado pagará a sus proveedores en nueva moneda.*
- *Los depósitos bancarios se convertirán en nueva moneda*
- *Los valores se valorarán en nueva moneda.*
- *Los balances de las empresas e instituciones financieras se convertirán inmediatamente en francos.*
- *El euro se prohibirá en cuentas corrientes.*
- *Las personas físicas podrán convertir sus euros en nueva moneda en los bancos. Estas conversiones serán una oportunidad para una revisión de la situación fiscal de las personas físicas y jurídicas.¹³*

Al respecto de la reforma fiscal que permite la conversión de moneda, puede basarse en un baremo por el que, cuantos más euros se cambien de una vez, distinta es la equivalencia entre cada euro y unidades de nueva moneda. Así, si se busca una redistribución progresiva del patrimonio líquido, cuantos más euros se cambien de una vez menos unidades de nueva moneda se han de otorgar por cada uno de ellos (Toussaint, 2015). Se argumenta, asimismo, que la aplicación de esta reforma redistributiva de cara a la adopción de una nueva moneda puede favorecer la acogida favorable de la misma por parte de la población (Lapavitsas & Flassbeck, 2015).

¹³ Se ha sustituido el término *francos* por *nueva moneda*.

En la práctica, cabe esperar que esta opción presente notables problemas de control fiscal.

LA CUESTIÓN DEL FLUJO DE CAPITALES

Es evidente que, tanto si se sale por sorpresa de la UE como si es una salida gradual y negociada, los agentes económicos tomarán posiciones ante una perspectiva incierta en el país saliente. Los capitales irán abandonando la economía nacional, tanto desde el sector productivo como desde el financiero, en busca de posiciones más estables y con menos riesgo (Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto, 2013). Siempre que se permita, claro.

Para evitarlo, existe la herramienta del **control de capitales**. Utilizarla al comienzo del proceso puede generar consecuencias positivas como el abaratamiento del crédito interno o el fomento de una inversión que de otro modo carecería de recursos para producirse, tan necesaria en los países periféricos desindustrializados (Busqueta, 2014), a cambio de la libre circulación de capitales (Franquesa, 2016).

Como los capitales, en esta fase, encontrarían más rendimiento especulando en contra del país saliente que en inversión productiva, una política favorable a la mayoría de la población del país parece hacer recomendables los controles de capital en los momentos de incertidumbre iniciales. De otra forma, además, sería difícil salvar al sector financiero del shock (Franquesa, 2016).

Deuda pública

Si la Historia muestra algo es que no hay mejor manera de justificar las relaciones basadas en la violencia, de hacerlas que parezcan morales, que redefinirlas en el lenguaje de la deuda, sobre todo porque inmediatamente hace que parezca que la víctima es quien está haciendo algo malo.

(David Graeber, 2011)

El tema de la deuda es uno de los aspectos técnicos que resultan determinantes de cara al rumbo que tomará el país tras la salida de la Unión Europea. Los distintos tratamientos que se le pueden dar a los préstamos que el sector público tiene

pendientes de pago pueden dar lugar a perspectivas de futuro muy diferentes, como se analizará a continuación.

Un aspecto crucial de la cuestión del pago de la deuda es la moneda en que dicha deuda está denominada. Así, si el país continúa teniendo el euro como moneda tras salir de la UE, la magnitud de su deuda real no variará con respecto a la poseída antes de la salida. Por el contrario, si el país adopta una nueva moneda, teniendo en cuenta la depreciación que cabe esperar que la misma presente, la magnitud de la deuda contraída en términos reales se disparará en relación directa con la depreciación que experimente la moneda.

En esa línea, se abre un abanico de opciones:

- **Asumir la nueva carga de deuda real.** El incremento de la magnitud de la misma, en ese caso, constituirá un lastre que puede comprometer seriamente la capacidad de desarrollo económico-productivo del país saliente, si es que acaso puede ser soportada (Lapavitsas & Flassbeck, 2015).
- **Negociar la redenominación de la deuda pública** a la nueva divisa nacional y/o establecer mecanismos que desincentiven la tenencia de deuda pública denominada en euros, como cargas impositivas (Franquesa, 2016). Se trata de, en consenso con los agentes acreedores, tratar de orientar los bonos públicos en el mercado secundario hacia una situación sostenible para el país. Así, puede ser positivo si se tiene la intención de perder la menor credibilidad posible en los mercados de capitales y se prioriza el pago de la deuda al empleo de los recursos comprometidos para otros cometidos (Lapavitsas & Flassbeck, 2015).
- **Redenominar en nueva moneda toda la deuda posible** tras la salida -sin incumplir los términos de los préstamos-, esto es, convertir automáticamente la deuda pública en manos de agentes nacionales en deuda denominada en nueva moneda, así como toda la deuda emitida bajo la legislación del país saliente, con base en que este elemento posibilita la *lex monetae*. Ésta es una expresión latina que significa que un estado soberano puede elegir la moneda que usa en sus contratos, y que el significado de esa unidad de cuenta está determinado por la ley del país cuyos recursos están en cuestión (Garner, 1995). Esto es, que un país soberano tiene la capacidad de decidir en cada momento en que moneda está denominada su deuda pública, siempre que se haya emitido sujeta a su legislación.

Con respecto a esta opción, además, puede resultar positivo 'rescatar' antes de la salida de la UE la mayor cantidad de deuda posible sujeta a legislación extranjera (Riera, 2012), como la que compone las líneas de crédito

de la *Troika* -BCE, Comisión Europea (CE) y Fondo Monetario Internacional (FMI)- (que además, acostumbra a ser de devolución preferente).

- Por último, **declarar el impago** de parte o totalidad de la deuda pública¹⁴. Además de reduciendo el valor nominal del principal a devolver, cuestión que genera la mayor resistencia psicológica por ser contraria a la lógica inherente al contrato de préstamo, también se pueden acordar o imponer prolongaciones del vencimiento de los títulos o reducciones del tipo de interés de los mismos -así como la supresión del devengo de intereses-. Estas variantes, sin embargo, dan lugar a una reducción de la deuda neta limitada. En el caso de Grecia, por ejemplo, a día de hoy esta reducción puede estimarse en un 5% de la deuda neta para 2019 (Lapavitsas y Munevar, 2014).

No obstante, el impago de la deuda pública no tiene por qué -ni debe, probablemente¹⁵- ser declarado de manera arbitraria. Así, se puede establecer una comisión de auditoría de dicha deuda -que bien puede incluir tanto a especialistas como a representantes de la sociedad civil- que analice tanto la sostenibilidad de la misma como su legitimidad a ojos de la población nacional. De este modo, por ejemplo, se puede declarar ilegítima la deuda contraída para emplear su principal en proyectos contrarios a los intereses de la población, o aquella cuya contratación se haya enmarcado en una situación con deuda pública superior al 60% del PIB, por contravenir el artículo 126 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)¹⁶. Las resoluciones de la auditoría de la deuda pública, finalmente, pueden dar lugar a cancelaciones unilaterales de la misma.

Es importante, asimismo, llegados a este punto, distinguir entre las implicaciones de un impago conducido por acreedores del país o por él mismo, el deudor. Así, quien conduzca el impago podrá moldear sus condiciones de acuerdo a sus intereses:

- En primer lugar, el impago conducido por acreedores, debido a la composición de los mismos -generalmente, en el caso de los países de la periferia europea, con presencia mayoritaria de la banca privada de los países del núcleo e instituciones europeas (BCE, CE) e internacionales (FMI)-, cabe esperar que cuente con el apoyo de este tipo de instituciones. Se trataría, pues, de un impago ordenado. Las

¹⁴ El análisis de esta opción tiene base en el trabajo de Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto (2013).

Excepcionalmente, el estudio del caso griego se fundamenta en la obra de Lapavitsas & Flassbeck (2015).

¹⁵ Ver "Aspectos sociales".

¹⁶ Aquel que prohíbe los déficits y endeudamientos nacionales excesivos (3% y 60% según el artículo 1 del protocolo nº 12 del Tratado de la Unión Europea, respectivamente).

consecuencias, no obstante, cabe esperar que incluyeran la condicionalidad del impago a adopción de medidas por parte de las autoridades del país deudor de cara a garantizar el pago de la deuda, esto es, austeridad y traslado de los costes a la mayoría asalariada. Un ejemplo de este último elemento lo tenemos en la quita griega de 2012:

A finales de 2014, el PIB griego se había contraído (...) alrededor del 22 por 100 desde los rescates de 2010. El desempleo había alcanzado la desorbitada cifra del 27'5 por 100 en 2013, lo que representa la pérdida de 750.000 puestos de trabajo desde que interviniera la Troika (...). La producción industrial había descendido alrededor de un 35 por 100 desde 2007, una caída desde una tasa que ya era baja y que refleja la desindustrialización sostenida de Grecia desde los años ochenta. Los salarios, finalmente, descendieron un 27 por 100 del 2010 al 2014, lo que contribuyó al colapso de las rentas disponibles. El impacto social de lo anterior ha sido devastador y ha causado la aparición de una pobreza generalizada en todo el país. (Lapavitsas & Flassbeck, 2015).

En esa línea, en 2010 la mayoría de la deuda pública griega estaba sujeta a su jurisdicción y, por tanto, a la *lex monetae*. En 2013, sin embargo, sólo el 20% de la deuda estaba sujeta a esta condición tras los rescates de la *Troika*.

Por último, de cara a devolver la deuda pública griega, incluso tras un impago -conducido por acreedores-, sería necesario mantener las políticas de austeridad que han hecho desplomarse a la economía griega i hasta 2040! para situar dicha deuda al nivel del 60% del PIB.

- El impago conducido por el deudor, sin embargo, abre una posibilidad de espacio favorable a la mayoría social. De hecho, y como se ha visto en el análisis de la opción anterior, es la única vía para erradicar la austeridad de facto.

Los beneficios de un impago unilateral de la deuda pública son obvios, pues antes del mismo se ha de devolver una deuda que después no se reconoce y no se abona, con la consiguiente ganancia de recursos. Sin embargo, conlleva también una serie de consecuencias negativas a tener en cuenta, que se pueden agrupar en tres vertientes principales:

- a) La expulsión temporal de los mercados de capitales, debido a la incertidumbre sobre la devolución futura de los préstamos y la

credibilidad del país generada por el impago. Si bien los casos de Rusia (1999) y Argentina (2001) demuestran que esta situación no se mantiene por mucho tiempo -pues, paradójicamente, con unas cuentas públicas más saneadas es más probable devolver préstamos futuros-, aun así, en un mundo multipolar y financiarizado como el de hoy es posible acudir mientras a mercados alternativos a los tradicionales, como el Nuevo Banco de Desarrollo de creciente creación por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica.

- b) Crisis bancaria, tanto nacional como internacional, por la pérdida de valor de los bonos de deuda pública poseídos del país saliente. En ese sentido, cuanto mayor sea el tamaño del país que abandona la UE mayor serán las consecuencias en este campo a las que cabrá hacer frente (la salida de España o Italia, por ejemplo, daría lugar a perturbaciones no despreciables en el sistema económico internacional, que pueden verse amplificadas por la activación de las permutas de incumplimiento crediticio - CDS-). Así, que el sector financiero se vea resentido tenderá a implicar una escasez de crédito, una caída de la producción y, por tanto, disminución del empleo y el consumo.

Al respecto, se pueden poner soluciones sobre la mesa como la nacionalización del sistema financiero nacional (que presenta ciertas ventajas añadidas que se verán en el apartado productivo) y la refinanciación de la deuda pública en bancos nacionales, así como, por otra parte, de otros tenedores nacionales (hogares, Seguridad Social...), con objeto de minimizar los efectos sobre la producción, a la vez que se ofrecen garantías públicas para la deuda refinanciada como inmuebles o empresas públicas. Más aún, es viable la creación de un *banco malo* que adquiera los nuevos bonos públicos a largo plazo, mientras los bancos comerciales -por ejemplo- quedan 'limpios' de cara a la organización de la actividad productiva y la concesión de crédito.

Monetizar las pérdidas sufridas por el BCN, por otro lado, puede minimizar los daños al banco central a cambio de generar cierta inflación y presión a la baja sobre el tipo de cambio de la nueva moneda nacional. La propia inflación, asimismo, tiene

diversas implicaciones, que se abordarán en el apartado productivo.

- c) La persistencia de acreedores del país saliente que se nieguen a aceptar la reestructuración de la deuda. Esta es una postura que acostumbran a tener, por ejemplo, los fondos de inversión. Tales acreedores, también conocidos como *holdouts*, pueden acudir en última instancia a jurisdicciones internacionales, y las derivaciones de la resolución de estos tribunales pueden llegar a implicar un pulso con las instituciones internacionales y los mercados financieros que al país le puede interesar o no librar.

En definitiva, reestructurar la deuda pública conlleva grandes beneficios, pero también ciertos inconvenientes. Si bien los países periféricos tienden a mantener cantidades de deuda pública elevadas con relación al PIB, el impago se hace especialmente viable para países atados a ella, cuya única posibilidad de realizar la voluntad popular, dejando de servir a sus acreedores, es deshacerse del lastre de la deuda.

Aspectos sociales

La salida de un país periférico de la Unión Europea puede tomar dos caminos. Puede, o bien articularse para servir a la oligarquía nacional, o bien servir como instrumento para la recuperación de soberanía popular y beneficiar a las mayorías trabajadoras (Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto 2013). En esa línea, si se busca una salida que, más allá de la acción en sí, revista ramificaciones positivas para el futuro de la sociedad tendrá sentido plantearla como un instrumento democratizador y de empoderamiento popular.

¿Cómo se puede hacer algo así? Sencillamente, la población ha de ser auditora y participe de la salida. En ese sentido, el caso griego es un claro ejemplo, que, sin embargo, no llegó a buen puerto. El gobierno ha de demostrar, a lo largo de negociaciones continuadas con base en una postura firme a favor de la mayoría social, que la Unión Europea será inflexible en sus políticas de austeridad, y que una opción social pasa irremisiblemente por la salida de la UE (Toussaint, 2015).

Como colofón a este proceso de concienciación democrática, se puede plantear un referéndum que determine si finalmente el país en cuestión abandona o no la Unión, así como una mayoría cualificada necesaria para que la decisión se lleve a cabo.

Por otro lado, esta concepción del proceso es extensible al tratamiento de la deuda pública tras la salida, cuestión de un calado determinante para el futuro y la potencialidad económico-productiva del país (Lapavitsas & Flassbeck, 2015). Así, la resolución del tema ha de ser democrática, pública y transparente; así ha de ser la composición y el desarrollo de las labores de la comisión de auditoría, en su caso. *El papel de la ciudadanía es central dado que debe ser el protagonista de un proceso de auditoría, democrática y transparente. (...) "Una auditoría ciudadana de la deuda es un instrumento de concienciación y movilización social...". Pero eso ocurre solamente si el pueblo es el protagonista. Su función, en ningún caso, deberá reducirse a controlar, vigilar y difundir un trabajo de expertos.*¹⁷

La diferencia entre una decisión tecnocrática y unilateral al respecto y una elección democrática y popular puede llegar a ser la capacidad de la población nacional para poder y saber dirigir su futuro de una forma solvente, consciente y consecuente con el bienestar de la mayoría social (ibíd.).

¹⁷ Plataforma Auditoría Ciudadana de la Deuda (2014). CADTM - ¿Reestructuración de la deuda o impago soberano? *cadtm.org*. Recuperado el 16 de mayo de 2016, a partir de <http://bit.ly/1sMKLNQ>.

Aspectos productivos

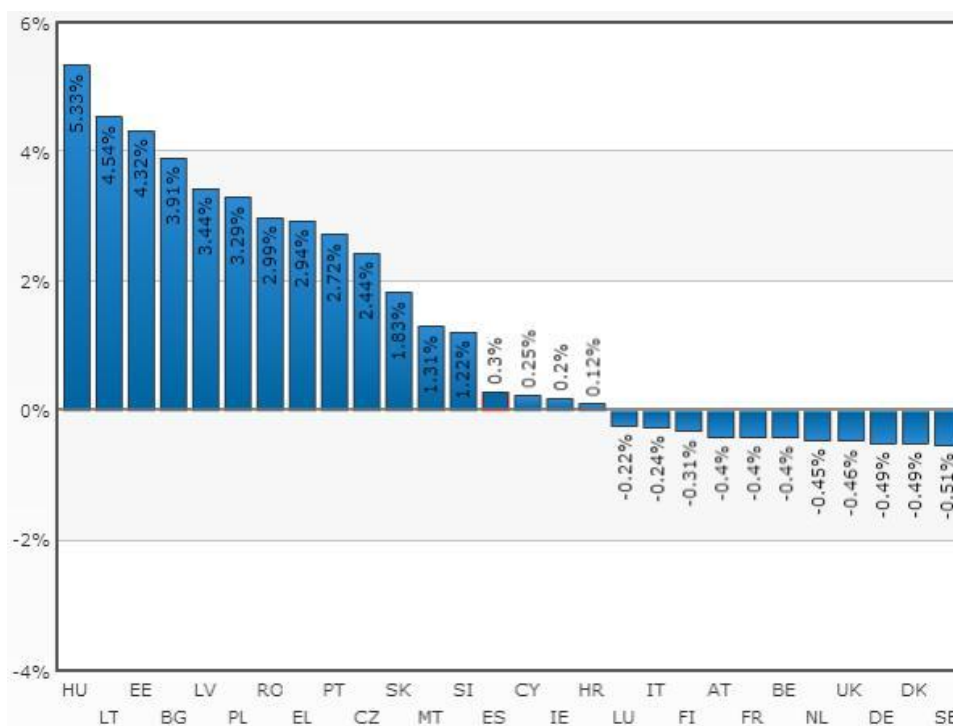
Presupuesto

La Unión Europea financia su presupuesto, además de con derechos de aduana, con una pequeña parte de lo recaudado por el Impuesto sobre el Valor Añadido y con contribuciones de los estados miembros en función de su Renta Nacional Bruta¹⁸. No obstante, también revierte parte de este presupuesto en proyectos y transferencias que benefician a los países miembros.

En el caso de los países periféricos, tienden a presentar un saldo presupuestario operativo -diferencia entre los recursos que se perciben y los que se aportan- prácticamente neutro o ligeramente positivo (para el caso de Grecia y Portugal). Gráficamente:

Figura 11: Saldo presupuestario operativo de los países miembros de la UE

Datos en porcentaje de la Renta Nacional Bruta, de 2013. Para una leyenda de las siglas, ver: *Denominaciones y siglas preceptivas. (2016). publications.europa.eu*. Recuperado el 31 de mayo de 2016, a partir de <http://publications.europa.eu/code/es/es-370100.htm>.



Fuente: Comisión Europea (2014). El presupuesto de la UE en mi país. *ec.europa.eu*. Recuperado el 31 de mayo de 2016, a partir de http://ec.europa.eu/budget/mycountry/ES/index_es.cfm.

¹⁸ Fuente: Comisión Europea (2014). *El presupuesto de la UE en mi país. ec.europa.eu*. Recuperado el 31 de mayo de 2016, a partir de http://ec.europa.eu/budget/mycountry/ES/index_es.cfm.

Con ello, la salida de la Unión Europea no tiene un efecto significativo en este campo para los países periféricos, más allá de permitir la reordenación de los recursos comprometidos en función del criterio nacional.

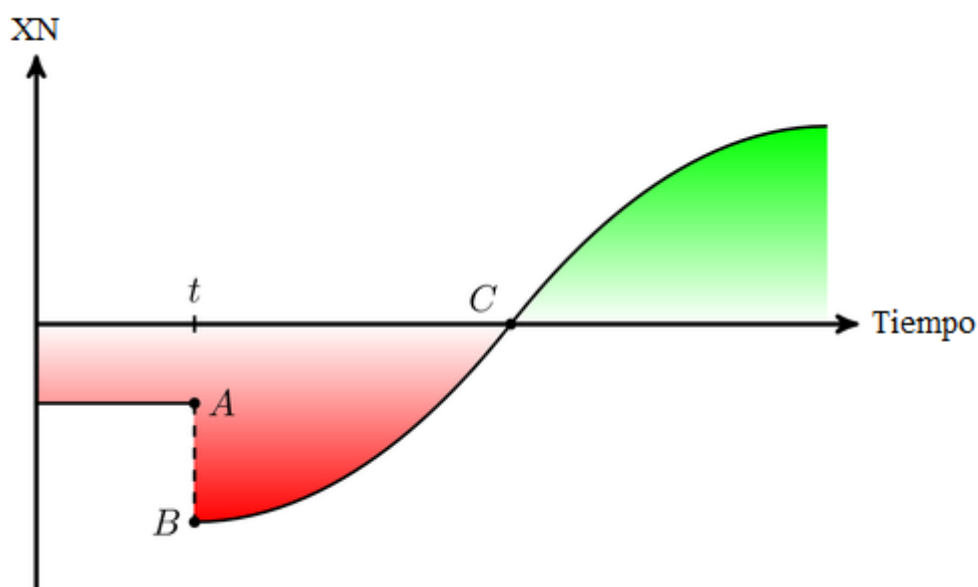
Comercio

Como se ha señalado previamente, las diferencias en la configuración estructural de las economías centro-periferia en el marco de la Unión Europea hacen que sea de esperar una notable depreciación de la moneda del país saliente –o una devaluación, saliendo del esquema de libre flotación-. En esa línea, es posible estudiar los efectos de la misma, así como sus implicaciones, de cara a la estructura comercial del país periférico que decida abandonar la Unión.

En sí, las principales implicaciones comerciales de una moneda con menor capacidad adquisitiva que el antiguo euro pueden resumirse en 2 palabras: curva J (Bahmani-Oskooee, M., 1985):

Figura 12: Curva J

XN hace referencia a exportaciones netas; t , al momento en que la moneda pierde valor



Fuente: *Curva J. descuadrando.com*. Recuperado el 31 de mayo de 2016, a partir de http://descuadrando.com/Curva_J.

Se trata de la conocida curva J, que señala que al momento de producirse la pérdida de valor de la moneda del país saliente, aumentarán los precios relativos de

las importaciones efectivas -A→B- (efecto precio, que lastra aún más las exportaciones netas -en la gráfica se parte arbitrariamente de una situación de déficit de la balanza comercial, situación que se corresponde por la sufrida por los países periféricos durante la mayor parte de su pertenencia a la UEM-), pero a corto/medio plazo se produce un ajuste de exportaciones e importaciones -con base en sus nuevos precios relativos- que dan lugar a unas exportaciones netas positivas -más allá de C- (efecto volumen).

Así, en un lapso de tiempo no demasiado extenso, el valor de las exportaciones del país periférico aumentará, mientras que el de las importaciones se reducirá (*ceteris paribus*). Por un lado, el aumento del valor de las exportaciones puede dar lugar a una entrada de divisas en la economía del país saliente (Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto, 2013), lo que puede contribuir a constituir reservas o generar disponibilidad de moneda extranjera en los primeros momentos de tensión monetaria. Por otro, el aumento del precio de las importaciones puede dar lugar a una cierta inflación, con sus efectos consecuentes -a ver más adelante-.

Con todo, el efecto comercial de la pérdida de valor de la nueva moneda da lugar a diferenciales de precios diferentes según los distintos tipos de productos, con sus diversas implicaciones. A modo de ejemplo, el precio relativo del turismo exterior aumenta mientras que el del turismo nacional se vuelve más atractivo, lo que ayudaría a reforzar un sector sólido e importante en las economías de los países periféricos como el turismo, generando un primera punta de lanza en la competitividad de este tipo de países tras la salida. Particularmente destacables son también los efectos inmediatos sobre los precios de petróleo, medicinas y alimentación -al alza- (Franquesa, 2016), sectores básicos para la buena marcha de la sociedad actual en los que los países periféricos presentan una marcada dependencia del exterior -sin perjuicio de su potencial productivo en los mismos, especialmente medicinas y alimentos, que en el sector agrícola podrían incluso llegar a ver reducido su precio debido a la especialización productiva estructural de los países periféricos (Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto, 2013)- y que podrían generar una notable presión sobre la economía de los hogares.

Por ello, cabría buscar alternativas a corto plazo como la potenciación de las energías renovables y/o acuerdos bilaterales con países productores de petróleo como Rusia, sobre todo de cara a garantizar la fluidez de los transportes, o incluso el racionamiento de determinados alimentos y medicinas, en caso de *shock* grave, así como la prescripción de genéricos -en el caso de las medicinas- (Franquesa, 2016). En todo caso, estas medidas no necesitarían durar más de unos meses, en tanto la

estructura de la balanza comercial se adapta a la nueva situación (Petrovic & Gligoric, 2010).

En resumen, la recuperación de un saldo positivo de la balanza por cuenta corriente para el país periférico saliente actuará como vanguardia de la recuperación económica, siendo el faro a corto/medio plazo, y permitirá la obtención de superávits que encaminen al país al mantenimiento de una deuda pública sostenible.

Por último, pero no menos importante, cabe considerar las nuevas relaciones arancelarias con la Unión Europea. Al respecto, cabría tener en cuenta los aranceles que la UE interpusiera al país saliente, si bien siempre es una opción contemplar una posible negociación para adscribirse al Espacio Económico Europeo, que permitiría seguir participando en el mercado común sin las exigencias del euro y la Unión Europea.

Hogares y servicios públicos

Si bien el comercio puede ser una fuente de presión para los hogares, otra de las consecuencias más inmediatas del *shock* puede ser la inflación, que no tardarán en percibir. En ese sentido, la misma tendrá todo tipo de efectos. Si bien pueden notar cierta presión en el precio de los productos que compran, incluyendo los básicos – especialmente debido al aumento del precio de las importaciones-, la inflación también tiene consecuencias positivas para ellos y el resto de agentes económicos, como la disminución de deuda real a la que da lugar, en tanto esté denominada en moneda nacional (Lapavistas & Flassbeck, 2015). Con todo, los años de austeridad por los que vienen pasando los países periféricos hacen que exista margen para impulsos de estímulo y aumento de los precios sin un efecto inmediato y/o acusado (ibíd.).

Así, una de las claves para que los hogares sobrelleven con facilidad la salida de las instituciones de la UEM puede estar en que los salarios no difieran notablemente del nivel de precios al que se enfrentan. Con ello, se puede plantear la indexación de sueldos y salarios (ibíd.), con el consiguiente efecto para la competitividad del país a corto plazo, o medidas incluso como la congelación de sueldos y precios en un plazo determinado, supeditada a una reunión entre Gobierno, sindicatos y patronal para acordar las circunstancias de descongelamiento (Riera, 2012). Esta última opción, no obstante, podría resultar difícil de sostener económicamente a la vez que se produce el aumento del precio relativo de las importaciones.

Por último, puede considerarse importante que las exigencias e impactos de la salida del euro y la UE no hagan tambalearse el sistema de servicios públicos y transferencias, así como que no dejen desamparados a los hogares. Por ello, es particularmente importante atender a la cuestión y considerar elementos como la reserva de un margen presupuestario para la financiación de energía de cara a los hogares, la ayuda a personas sin hogar, la garantía de una sanidad universal o la provisión alimentaria en casos de necesidad (Lapavitsas & Flassbeck, 2015). Con todo, la mejor opción para garantizar cuestiones como las pensiones o incluso el equilibrio de la balanza de pagos puede ser el crecimiento económico equilibrado, y de ahí que la importancia del último epígrafe de los aspectos productivos, reproducido a continuación, sea capital.

Actividad productiva

Puede entenderse que el primer requisito para que los agentes económicos puedan participar de la actividad productiva del país saliente es que tengan los **balances saneados**. Esto es así porque con la redenominación de las finanzas del país en euros están expuestos a los pasivos denominados en moneda extranjera que mantengan en sus balances, que supondrán una carga a tener en cuenta tras la salida (Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto, 2013).

Así, pueden plantearse desde el sector público diversas medidas que contribuyan a mantener un estado sólido para los agentes económicos. Entre ellas, pueden plantearse alguna como la monetización de las pérdidas para los agentes públicos (cuidando la inflación) (ibíd.), pero también otras para los agentes privados. Por ejemplo, de cara a los agentes privados perjudicados, se puede permitir que se refinancien con deuda con garantías públicas, o la concesión de préstamos públicos, o la participación en ampliaciones de capital por parte del sector público (Riera, 2012).

Con todo, si queremos buscar que el Estado conserve recursos, dado que se enfrenta a una situación compleja tras la salida, cobrará especial importancia la opción de constituir un *banco malo* que adquiera los pasivos denominados en moneda extranjera a un precio simbólico (probablemente sea positivo que la adquisición esté sujeta a un plan de viabilidad que la demuestre necesaria) para luego quebrar, por lo que podría ser constituido desde organismos tanto públicos como privados (Toussaint, 2015). Una última opción sí requeriría del uso de recursos públicos pero también otorgaría una herramienta para orientar la economía hacia una senda estable y con

perspectivas de futuro: la nacionalización de las empresas con problemas (Riera, 2012).

Una vez que los agentes económicos dispongan de unos balances saneados, necesitan recursos para invertir o consumir. Surge así la cuestión del **crédito**. Hoy día, en un mundo multipolar y financiarizado como el nuestro, la credibilidad en los mercados usuales –europeos- no es tan determinante, incluso tras un impago de determinadas deudas, dada la existencia de nuevos agentes inversores como los BRICS o, en general, el acceso a mercados de crédito globales (Franquesa, 2016).

Aún más, tras la salida del euro y la UE es de esperar que el sector financiero nacional se enfrente a ciertos problemas. A menudo de riesgo sistémico, el sector tendrá notables dificultades para mantenerse por sí solo, su valor en los mercados de valores se reducirá (Franquesa, 2016) y se encontrará bastante lejos de una posición óptima para otorgar crédito y conceder liquidez a la economía. Por ello, y de cara a reindustrializar el país para un rumbo económico sostenible a largo plazo, surge como una opción particularmente importante la posibilidad de nacionalizar el sector bancario, o una parte importante de él mientras el resto se expone a la quiebra (Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto, 2013). Además, ello podría proporcionar una herramienta para facilitar los controles de divisas y capital, en su caso.

De hecho, en el marco de los análisis post-salida de la UEM, autores como Toussaint (2015) defienden la reclamación de las entidades bancarias como servicio público, puesto que:

1. Funcionan gracias a las garantías estatales.
2. Prestan un servicio básico a la sociedad.
3. Su *leitmotiv* es la administración de un dinero que es público.

De cara a la reindustrialización del país periférico, Lapavitsas & Flassbeck (2015) señalan a modo de ejemplo que, en 2010, sólo el 23% de los préstamos de la banca griega repercutió en empresas no financieras. Así, si se tiene el coraje y la voluntad de poner al país saliente en un rumbo productivo que garantice su fortaleza e independencia a largo plazo, la nacionalización del sector bancario será una medida prácticamente ineludible.

Reindustrialización

El desplazamiento de la economía de los países periféricos desde la industria hacia los servicios en los últimos años ha ido acompañado de un desplazamiento desde

los bienes comerciables hacia los no comerciables, mientras que el crecimiento de la productividad de los primeros ha sido insuficiente. El sector servicios no ha sido capaz de provocar un crecimiento rápido de las exportaciones, probablemente a causa de la baja productividad, pero quizá también debido a que carecía de organización y dirección estratégica (Lapavitsas, Kouvélakis & Campos Prieto, 2013).¹⁹

Así, una de las principales potencialidades de la salida de un país periférico del euro y la UE puede ser la posibilidad de reindustrializarse, con base en la dirección de las políticas fiscales y monetarias. Si bien los efectos de las depreciaciones o devaluaciones permitirían a los países periféricos sobrevivir a corto plazo tras la salida, sólo un plan estratégico de reindustrialización podría ponerlos en la senda de la independencia, la generación suficiente y productiva de valor añadido y la buena marcha de la economía a largo plazo (Riera, 2012).

Más allá de medidas de estímulo como los incentivos fiscales, que no hay por qué trasladarlos a precios o crédito (ibíd.), el sector público puede tomar iniciativa en la organización de la actividad productiva y plantear distintas actuaciones, en el marco de un plan estratégico industrial, financiables con recursos como los que podrían emanar del impago de la deuda o la nacionalización bancaria. A su vez, la inflación que generarían sería mínima o nula debido a los niveles de desempleo que presentan los países periféricos, con lo que la presión al alza sobre los salarios sería prácticamente inexistente (Franquesa, 2016).

Así, un modelo de plan industrial podría contener los elementos que siguen (ibíd.):

- Proteccionismo, con base en el argumento de la industria naciente (Stuart Mill, 1848) –particularmente, en caso de no adscribirse el país saliente al Espacio Económico Europeo-, sobre todo en productos con menor valor añadido procedentes de los países emergentes (Riera, 2012). Tras adoptar medidas proteccionistas puede haber, no obstante, conflictos nacidos de los tratados comerciales internacionales firmados por el país periférico. En esa línea, se puede acatar los tratados y ajustarse a los huecos libres, desobedecerlos y prepararse para afrontar las consecuencias (arbitrajes, etc.) o buscar alternativas legales para no cumplirlos como el artículo XX del GATT, que señala: (...) *ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas (...) g) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición*

¹⁹ Se ha generalizado el término *economía griega* a *economía de los países periféricos*.

de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales.

- Construcción de infraestructuras.
- Fomento de la investigación, por ejemplo, a través de empresas de *leasing* público de equipos punteros en tecnología (Riera, 2012).
- Regeneración medioambiental e impulso de las energías renovables, en parte debido al aumento de los precios del petróleo que hemos visto que cabe esperar.
- Reordenación del sector agrario, que ya no podrá contar con las ayudas de la Política Agraria Común de la UE.
- Nacionalización de empresas estratégicas (transporte, energía...), con objeto de aliviar la presión sobre los hogares y poder reorientar la economía del país saliente de una forma efectiva.
- Sanción efectiva de oligopolios y monopolios, con objeto de evitar la fijación de precios artificialmente altos, particularmente en sectores básicos.
- ...

Con todo ello, además de una creación de empleo que impulse el bienestar social y el consumo, se podrán poner las primeras piezas para que la estructura productiva de los países periféricos deje de estar subordinada al centro, y pase a ser una unidad capaz de garantizar un nivel de vida digno por sí misma a la población del país saliente.

Conclusiones

Los países periféricos se han visto en una situación desfavorable desde el comienzo de la Unión Económica y Monetaria. Durante la primera década, la combinación de las actuaciones de los países centrales y la estructura de la UEM dio lugar a importantes diferenciales de competitividad entre el centro y la periferia, que tras el estallido de la Gran Recesión se tuvieron que corregir a base de austeridad y devaluaciones internas de los países periféricos. En virtud de este balance desfavorable, la salida del euro y de la Unión Europea se les presenta como una opción.

Para llevarla a buen puerto, hay que lidiar con varios aspectos. Legalmente, resulta plausible desde el Tratado de Lisboa. En el apartado técnico hay que sacar a flote un sistema de pagos –o mantenerlo en circunstancias distintas-, una nueva moneda –cuidando el tipo de cambio y las salidas de capitales- y hacer frente al problema de la deuda pública. Con todo, son cuestiones que se pueden solventar.

En el plano social, por su parte, es importante que la salida del euro y la Unión Europea sea participativa y favorezca a la mayoría social. Los apartados productivos, por último, son los que arrojan un balance más favorable para el país periférico saliente y justifican la salida, dándole la oportunidad de recuperarse y desarrollarse tanto a corto como a largo plazo, construyendo su propia economía.

Así, la salida se presenta como una opción compleja y con una cierta exigencia de esfuerzo para el país saliente, mas también como la vía a la recuperación de su capacidad decisoria y su soberanía económica.

Bibliografía

Amar, J. & Medina, S. (2015). *¿Y si salimos del euro? Aspectos operativos*. *rotekeil.com*. Recuperado el 10 de mayo de 2016, a partir de <http://rotekeil.com/2015/10/10/y-si-salimos-del-euro-aspectos-operativos/>.

Brousseau, V. (2015). *Posibles planes y escenarios para la salida del euro*. *Rebellion.org*. Recuperado el 30 de marzo de 2016, a partir de <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=204307>.

Bahmani-Oskooee, M. (1985). *Devaluation and the J-curve: some evidence from LDCs*. *The review of Economics and Statistics*, 500-504.

Busqueta, J. (2014). *Desentrañando la Unión Europea*. Barcelona: Seminari d'Economía Crítica Taifa.

Cagan, P. (1958). *The Demand for Currency Relative to Total Money Supply*. NBER.

De Grauwe, Paul. (2011). LA GOBERNANZA DE UNA FRÁGIL EUROZONA. *Revista de Economía Institucional*, 13(25), 33-41. Recuperado el 23 de mayo de 2016, a partir de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-59962011000200002&lng=en&tlng=es.

Deutsche Bundesbank (2013). *TARGET2 – a single Europe for individual payments* (p. 3). Fráncfort de Meno. Recuperado a partir de https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Tasks/Payment_systems/Target2/factsheet_target2.pdf?__blob=publicationFile

Di Filippo, A. (1998). La visión centro-periferia hoy. *Revista de la CEPAL, nº extraordinario*. Recuperado a partir de <http://www.globalizacion.8m.net/articulos/centroperiferia.htm>.

European Central Bank (2008). *Payments and monetary and financial stability*. Fráncfort del Meno.

European Central Bank (2013). *TARGET annual report, 2012* (p. 43). Fráncfort del Meno. Recuperado a partir de <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/targetar2012en.pdf?ff7b35d311cdf61cc9c32d7fbda3d294>

European Central Bank (2016). *TARGET balances of participating NCBs*. *ecb.europa.eu*. Recuperado el 10 de mayo de 2016, a partir de https://www.ecb.europa.eu/stats/money/target_balances/html/index.en.html

Franquesa, R. (2016). *Librarse del Euro*. Barcelona: Icaria.

Garicano, L. (2012). *Target 2 y el miedo mismo*. *nadaesgratis.es*. Recuperado el 9 de mayo de 2016, a partir de <http://nadaesgratis.es/garicano/target-2-y-el-miedo-mismo>

- Garner, B. (1995). *A dictionary of modern legal usage*. New York: Oxford University Press.
- Giavazzi, F. & Giovannini, A. (1989). *Limiting exchange rate flexibility: the European monetary system*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Graeber, D. (2011). *Debt: The First 5.000 Years*. Brooklyn, N.Y.: Melville House.
- Illich, I. (2005). *Le Genre Vernaculaire, in Oeuvres Complètes, t. 2* (pp. 291-292). París: Fayard.
- Koo, R. (2008). *The Holy Grail of Macroeconomics: Lessons from Japan's Great Recession*. Singapore: Wiley.
- Lapavitsas, C. & Flassbeck, H. (2015). *Contra la troika*. Tres Cantos, Madrid: Akal.
- Lapavitsas, C., Kouvélakis, E., & Campos Prieto, C. (2013). *Crisis en la eurozona*. Madrid: Capitán Swing.
- Lapavitsas, C. y Munevar, D. (2014). *Greece Needs a Deep Debt Write Off. Occasional Policy Paper #10, Research on Money and Finance*. Disponible en http://www.researchonmoneyandfinance.org/images/occasional_policy_papers/RMF-OPP-10-Lapavitsas-Munevar.pdf.
- Petrovic, P. & Gligoric, M. (2010). *Exchange rate and trade balance: J-curve effect*. *Panoeconomicus*, 57(1), 23-41.
- Riera, M. (2012). *¿Salir del euro?* Mataró: El Viejo Topo.
- Rose, A. (2006). *Checking Out: Exits from Currency Unions*.
- Stuart Mill, J. (1848). *Principios de economía política: con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*.
- Torres López, J. (2011). *Introducción a la economía*. Madrid: Pirámide.
- Torres López, J. (2015). *La cara oculta del éxito económico alemán*. *blogs.publico.es*. Recuperado el 23 de mayo de 2016, a partir de <http://blogs.publico.es/juantorres/2015/09/17/la-cara-oculta-del-exito-economico-aleman/>
- Toussaint, E. (2013). *Contradicciones Centro/Periferia en la Unión Europea y la crisis del euro*. *cadtm.org*. Recuperado el 19 de mayo de 2016, a partir de <http://cadtm.org/Contradicciones-Centro-Periferia>
- Toussaint, E. (2015). *CADTM - Une alternative pour la Grèce*. *cadtm.org*. Recuperado el 10 de mayo de 2016, a partir de <http://cadtm.org/Une-alternative-pour-la-Grece>.