

CARLOS TORRES BLÁNQUEZ

JUICIO AL €URO



Juicio al Euro



www.invertirlowcost.com

© Carlos Torres Blázquez, 2014

correo@invertirlowcost.com

www.invertirlowcost.com

Portada: Helen Austen

Distribuido de acuerdo con una licencia de Safe Creative.

Código: 1404230642228. 23 de abril de 2014.

Se permite la difusión de la presente obra siempre que se haga sin fines comerciales, sin alterar el contenido de la misma y con la mención del autor. No se autoriza la creación de obra derivada, salvo con el consentimiento expreso del autor.

Otras obras del autor

Un naufrago en la bolsa, Ediciones Urano, colección Empresa Activa, 2005.

La máquina de hacer dinero. Quiénes y cómo crean las crisis económicas (cómic), Ediciones B, 2011.

Invertir low cost: Nueve grandes estrategias de inversión en acciones para pequeños capitales, Ediciones Urano, colección Empresa Activa, 2014.

Nota

Prólogo

I. EL JUICIO

Día 1

Presentación de los cargos

Conclusiones de la fiscal

Conclusiones del abogado

Día 2

El Euro es acusado de haber hecho subir los precios

Conclusiones de la fiscal

Conclusiones del abogado

Día 3

El Euro es acusado de haber provocado una burbuja inmobiliaria

Conclusiones de la fiscal

Conclusiones del abogado

Día 4

El Euro es acusado de haber empobrecido el sur de Europa

Conclusiones de la fiscal

Conclusiones del abogado

Día 5 por la mañana

El Euro es acusado de haber dividido Europa

Día 5 por la tarde

Alegato final de la fiscal

Alegato final del abogado

II. LAS DELIBERACIONES DEL JURADO Y EL VEREDICTO

Día 6. El primer día de deliberaciones

Día 7. El segundo día de deliberaciones

Día 8. El veredicto

III. ¿CUÁL ES TU VEREDICTO?

Nota

Esta obra ha sido pensada para personas sin conocimientos particulares de economía. Los datos y cifras sirven para apoyar los argumentos pero pueden ser obviados en caso de que dificulten la lectura.

El lector que no disponga de tiempo para seguir las cinco sesiones del juicio, encontrará una síntesis de las ideas principales en las conclusiones, los alegatos finales y las deliberaciones del jurado.

Prólogo

El parlamento de las Islas Aparte aprobó en abril de 2011 la Ley sobre Juicios No Convencionales, que permite someter a personalidades e instituciones, históricas o actuales, ante un tribunal popular, con garantías legales similares a las de un proceso ordinario para todas las partes implicadas.

Enterada de esta posibilidad, la Asociación de Damnificados por el Euro, una organización transnacional compuesta principalmente por ciudadanos del sur de Europa, decidió interponer una demanda contra la moneda única y aportó las diez mil firmas requeridas para entablar un litigio. La iniciativa cogió por sorpresa a los tribunales apartados, puesto que el imputado no era una persona o institución, razón por la cual la demanda fue desestimada.

El portavoz de la plataforma, Victor Semper, dijo que una interpretación no restrictiva del texto legal permitía admitir la querrela. Solicitó la intervención del presidente apartado, Lem Eumempau, a quien recordó que millones de personas del sur de Europa estaban pendientes de que se celebrara el juicio. El presidente dijo que una moneda no era una institución y que la ley era clara al respecto.

La polémica adquirió una dimensión internacional cuando el prestigioso economista imaginario William Dreaming, portavoz de la asociación surrealista Friedman Warned You (Friedman Os Avisó), en referencia a Milton Friedman, premio Nobel de Economía de 1976 y que predijo el fracaso del Euro, acusó a las Islas Aparte, en un artículo publicado en primera plana en el Financial Hours del día 4 de mayo de 2012, de haber cedido a las presiones europeas para evitar un juicio “al culpable de haber creado más miseria y falsas expectativas desde la aparición de la doctrina comunista”. Dicho artículo consiguió irritar a los legisladores insulares, quienes finalmente aprobaron una disposición adicional que permitió iniciar el proceso legal contra el Euro.

La vista tuvo lugar en la cuarta sala del Tribunal de Incognita, la capital del archipiélago del Océano Escondido, entre los días 15 y 19 de julio de 2012.

En la primera sesión, el juez encargado del caso, Equanim Thym, leyó los cargos al Euro, que se declaró inocente de todos ellos. La fiscal Ira Espein expuso los argumentos de la acusación popular y el abogado, Justiniano Starr, los fundamentos de la defensa. La fiscal acusó al Euro de haber sido concebido de manera errónea y de tener taras congénitas incurables mientras que el abogado intentó probar que el Euro nació completamente sano pero los países lo malcriaron con los errores de política económica que cometieron desde su adopción.

El segundo día de juicio, los letrados debatieron si el Euro había encarecido los bienes de consumo básicos debido al cambio de moneda y al efecto redondeo.

El tercer día, se procuró determinar la participación del Euro y de su presunto cómplice, el Euribor, también imputado, en la burbuja inmobiliaria.

En la cuarta sesión, la fiscal expuso que el Euro fue la aplicación de una teoría que siempre había fracasado, la de los tipos de cambio fijos, y le acusó de haber empobrecido el sur de Europa debido a la imposibilidad de ser devaluado.

En la quinta y última sesión, el Euro afrontó el cargo más grave de todos: haber dividido Europa, en vez de haber contribuido a su unión, que era la misión con la cual vino al mundo. A la conclusión, los letrados presentaron sus respectivos alegatos finales y el juicio quedó visto para sentencia.

Los días 23 y 24 de julio de 2012, el jurado se reunió para deliberar y el día 25, emitió su veredicto.

El periodista Marcos Alemán asistió a las cinco sesiones en que se dividió el juicio y fue la única persona ajena al jurado que pudo estar presente en las deliberaciones del mismo, lo cual le convierte en un testigo de excepción. Las páginas que siguen son su fiel transcripción de todo lo que sucedió en aquellos días históricos.

I. EL JUICIO



Día 1

Presentación de los cargos

Cuando el juez Equanim Thym entró en la sala, todo el mundo se levantó, excepto el Euro. El juez le dirigió una mirada de reproche. Con cierta impaciencia, recordó a los fotógrafos que dispararan las últimas instantáneas y pidió silencio a los presentes.

—Un juicio tiene que servir para encontrar la verdad y hacer justicia —dijo cuando todo el mundo se hubo sentado—. En los próximos días, celebraremos una vista diaria para determinar si Junger Herr Euro es culpable o no culpable de los cargos que la fiscalía ha formulado en su contra.

Se oyeron murmullos entre el público asistente, momento que una mujer con gafas oscuras aprovechó para inclinarse hacia su marido.

—¿Por qué llaman de este modo tan raro al Euro? —le preguntó.

—Junger Herr quiere decir señorito en alemán —contestó el marido.

—Dada la relevancia que tiene este caso —continuó el juez—, pido a la fiscal, la señora Ira Espein, representante de la acusación popular, y al abogado defensor, el señor Justiniano Starr, que eviten posturas dogmáticas que puedan distorsionar la realidad e influir negativamente en las deliberaciones de los nueve miembros del jurado, quienes tendrán que emitir el veredicto.

La mujer de las gafas oscuras se volvió hacia su marido y le preguntó:

—¿De dónde son los miembros del jurado? No parecen europeos.

—Todos ellos son apartados —dijo el marido—. Lo exige su ley.

El juez se dirigió al Euro y le pidió que se levantara para leerle los cargos de los que se le acusaba.

—Disculpe que no lo haga, Señoría —se excusó el Euro—. He sufrido un ataque especulativo.

—Si es así, puede permanecer sentado —dijo el juez, resignado—. Estos son los cargos que la fiscalía ha presentado en su contra:

1. Provocar un alza generalizada de los precios al crear una confusión mental consistente, en el caso de España, en hacer creer a la gente que usted equivale a 100 pesetas cuando en realidad su valor es de 166 pesetas.

2. Causar la burbuja inmobiliaria junto con su cómplice, Mister Euribor, también imputado en esta causa.

3. Haber hecho perder competitividad comercial, y provocar una recesión por este motivo, en los países del sur de Europa, generar turbulencias en los mercados financieros que han hecho subir los tipos de interés de la deuda pública de dichos países y que han elevado la factura que los ciudadanos tienen que pagar por este concepto, forzar a los estados perjudicados por tales turbulencias a hacer recortes presupuestarios en ámbitos socialmente sensibles como sanidad, educación y pensiones con el fin de calmar la furia de los mercados. En definitiva, haber causado el empobrecimiento de los países del Sur.

4. Haber profundizado la división de Europa, traicionando la razón por la cual vino usted al mundo, que fue la de promover la unión entre los países que generosamente le adoptaron.

Cuando acabó de leer, el juez miró fijamente al Euro y le preguntó con voz algo intimidante:

—Junger Herr Euro, ¿se considera culpable o no culpable de los cargos que se le imputan?

—No culpable, por supuesto —dijo el Euro—. Todas estas acusaciones son necedades.

Un alboroto de voces se alzó repentinamente. El abogado, visiblemente contrariado, le susurró algo al Euro.

—¡Silencio en la sala! —exclamó el juez, golpeando la mesa con su martillo.

—Ilustre señor juez, señora fiscal, miembros del jurado, excusen a mi cliente —dijo el abogado cuando todavía se oían algunas protestas—. Recuerden que solo tiene trece años.

—Sí, ya sabemos que esta edad es difícil —suspiró el juez—. Junger Herr Euro, en estos momentos no cuenta usted con el favor popular, así que procure no caldear más los ánimos. Le informo de que en todo momento puede comunicarse con su abogado, excepto cuando se le formule una pregunta.

Asimismo, puede usted solicitar ser escuchado en cualquier momento del juicio y es libre de negarse a declarar sobre los hechos por los cuales va a ser juzgado.

El juez se dirigió hacia la fiscal y le dijo:

—Proceda a exponer brevemente sus argumentaciones.

—Gracias, Señoría —dijo la fiscal, que seguidamente se dirigió hacia los miembros del jurado—. Ya han oído cuáles son los cargos que recaen sobre el acusado. Cuando Junger Herr Euro vino al mundo, hizo que todo pareciera más barato. Creó la ilusión de que se pagaba menos por las cosas. Lo que costaba 500 pesetas, pasó a costar “solo” 3 euros. Un millón de pesetas se convirtió en “solo” 6.000 euros. Así fue cómo lo que valía 100 pesetas pasó a costar un euro, lo que valía 500 pesetas, a costar 5 euros, y lo que valía un millón de pesetas, a costar 10.000 euros. En todos los casos, casi un 70% más. Junger Herr Euro hizo perder la conciencia del valor de las cosas. Por eso lo tuvo tan fácil para hacer perder la cabeza a la gente con el valor de los pisos.

La fiscal giró la hoja que le servía de pauta, juntó las manos y empezó a caminar en dirección al jurado.

—Qué coincidencia —continuó—. Cuando España entró en la Comunidad Económica Europea el 1 de enero de 1986, tuvo lugar una burbuja inmobiliaria que duró cuatro años. Junger Herr Euro y su cómplice Mister Euribor hincharon una nueva burbuja durante el doble de tiempo, ocho años. Mister Euribor trajo los tipos de interés más bajos de la historia reciente de España. Por eso está imputado en esta causa como colaborador necesario de Junger Herr Euro en la creación de la burbuja inmobiliaria.

La mujer de las gafas oscuras aprovechó la pausa de la fiscal para preguntarle a su marido:

—¿Por qué al Euribor le llaman Mister?

—No lo sé, supongo que ya lo adivinaremos —contestó el marido.

—Como saben —prosiguió la fiscal—, cuando una burbuja inmobiliaria estalla, las consecuencias son devastadoras. Muchos propietarios se encuentran con que el valor de su propiedad es inferior al de la deuda que les queda pendiente. Esto quiere decir que tienen un patrimonio negativo. Quiere decir que se han empobrecido. Quizás antes no tenían nada, pero ahora tienen menos que nada. Los bancos, cargados de deudas dudosas, dejan de prestar,

las empresas no pueden invertir y contratan menos trabajadores o incluso llevan a cabo despidos. Cuando las empresas y los trabajadores ganan menos, el Estado recauda menos impuestos. Aumenta el déficit público. El gobierno tiene que reducir su gasto y su inversión. La recesión empeora y el ciclo se retroalimenta.

»Pero el Euro no deja margen de maniobra. No permite devaluar la moneda, única vía de escape que daría a las empresas una posibilidad de incrementar sus ventas en el exterior que compense la recesión interna, ponga en marcha la recuperación del país e inicie un nuevo ciclo. En vez de eso, las cosas van en dirección contraria y la recesión se agrava. Los inversores empiezan a dudar de la capacidad del gobierno para recaudar suficientes ingresos fiscales con los que pagar su deuda, y piden intereses más altos. El gobierno se ve obligado a destinar una proporción más grande de su gasto a pagar intereses y tiene que hacer nuevos recortes en partidas socialmente importantes. La pérdida de confianza en los países con más dificultades hace que los países más solventes se conviertan en refugio de los inversores. Se crea una fractura entre dos grupos de países. Unos que tienen que pagar altos intereses para financiarse, y otros que pagan intereses muy bajos. El Euro, que había nacido para estrechar vínculos entre los países europeos, ha profundizado unas diferencias que, para empezar, hacían inviable este proyecto de moneda única.

»En sí misma, la concepción del Euro fue un error...

El abogado se levantó de su asiento y dijo:

—Quiero recordar que estamos aquí para juzgar al Euro por lo que ha hecho desde su nacimiento, no por lo que hizo antes.

—Tenga en consideración la protesta del abogado —dijo el juez a la fiscal.

La fiscal cogió aire, como si quisiera insuflar moderación a sus palabras.

—He querido decir que las teorías que dieron lugar a la creación del Euro no fueron muy acertadas, como la realidad se ha encargado de demostrar. Los países del sur de Europa habían podido salir de otras crisis económicas gracias a que devaluaron sus monedas. Hoy, estos países no tienen la flexibilidad necesaria para adaptarse a los choques económicos. Es

cierto que una devaluación no es una solución óptima pero a menudo es la mejor solución disponible. Tiene consecuencias negativas pero también tiene otras positivas. La imposibilidad de devaluar solo tiene consecuencias negativas. ¿Qué tenemos hoy en el sur de Europa? Trabajadores en paro, gobiernos insolventes, embargos hipotecarios, caída de salarios y de pensiones, recortes en sanidad y educación. Pero lo peor de todo es que Junger Herr Euro vino al mundo para traer paz y unión entre los hermanos europeos. Esa era la misión que le encomendaron sus creadores. En vez de esto, Junger Herr Euro ha dividido Europa en dos: la Europa Refugio y la Europa Peligrosa. La primera ha salido ganando con la crisis mientras que la segunda, formada por los países del Sur e Irlanda, tiene que pagar la factura dos veces y con recargo.

»Los testigos que aportaré a lo largo de este juicio les harán ver que los tipos de cambio fijos siempre han traído problemas graves y que un mundo cambiante necesita tipos de cambio variables.

—Señora fiscal —interrumpió el juez—. ¿Puede aclarar esto de los tipos de cambio fijos y variables? ¿Cómo puede un cambio ser fijo? Es un concepto contradictorio, mientras que un cambio variable es un concepto reiterativo.

—Aquí, la palabra cambio se refiere a un intercambio de una moneda por otra. Si este intercambio se hace siempre a un valor similar porque hay un compromiso entre los países de respetar un valor determinado (dentro de un margen que puede ser más o menos estrecho), es un intercambio con un valor fijo. En realidad, se tendría que decir tasa de intercambio fija. Cuando el valor de las monedas fluctúa libremente en el mercado, entonces se habla de tipo de cambio variable.

—Bien, creo que los miembros del jurado lo habrán entendido —dijo el juez.

Los miembros del jurado asintieron con la cabeza y el juez indicó a la fiscal que continuara.

—En un mundo en cambio continuo, en el que los países tienen que adaptarse a nuevas circunstancias, ¿por qué encorsetarse en un sistema que limita la capacidad de respuesta? Y Junger Herr Euro es todavía peor que un tipo de cambio fijo: es inamovible. Se niega ser devaluado. Pero si un país lo

abandona, las consecuencias para ese país son mucho más graves que las de una devaluación.

»La acusación popular mantendrá que el Euro fue concebido sin tener en consideración las teorías que el mundo económico había aceptado como más válidas para la creación de una zona monetaria común, y que fue el resultado de un experimento. Por este motivo, la fiscalía considera al Euro un error de concepto. Aunque el jovencito hubiera recibido todas las curas y atenciones necesarias estaba destinado a crear problemas.

La fiscal concluyó de este modo su exposición y el juez dio el turno de la palabra al abogado, que empezó a hablar mientras se levantaba de su silla.

—Hemos escuchado a la fiscal atribuir a Junger Herr Euro todos los males imaginables. Solo le ha faltado culparle del cambio climático.

—Señor abogado —dijo el juez— guárdese sus ironías.

—Ilustre señor juez —dijo el abogado— quiero decir que no se puede establecer una relación causa-efecto con acontecimientos que han tenido lugar al mismo tiempo. Es como relacionar las malas cosechas con los eclipses lunares.

»¿Es esta la primera crisis de la historia? ¿Europa no había tenido nunca elevadas tasas de paro, crisis inmobiliarias o reducciones de salarios en épocas en las cuales Junger Herr Euro todavía no había nacido? Me parece que hemos encontrado a alguien a quien endosarle todas las faltas. Resulta muy cómodo porque nos evita ir a buscar las raíces profundas de los problemas. Desde luego, los verdaderos culpables de la crisis tienen un gran interés en fomentar el linchamiento a mi cliente.

»Miembros del jurado, la injusticia bebe de dos fuentes, principalmente. La primera, proviene de establecer relaciones lógicas entre cosas que son independientes entre sí. La segunda, de buscar algo o a alguien que cargue con las culpas de quienes siempre consiguen escabullirse de todo. Y esos que siempre se escapan de tener que responder por sus torpezas o negligencias, son quienes se aprovechan de la facilidad con la cual la mente humana crea vínculos causales entre hechos que tienen lugar al mismo tiempo. Estados Unidos tuvo su crisis financiera en 2008 y no ha culpado al Dólar de la misma. Pero si el Dólar hubiera nacido hace solo unos años, muchos habrían visto una relación entre ambos acontecimientos.

»La defensa probará que los sistemas de tipos de cambio fijos han sido la base para crear lazos entre los países basados en la mutua confianza y que en el pasado fomentaron una mejora de las relaciones comerciales que han acercado las naciones entre sí. Porque tenemos que recordar, señoras y señores del jurado, que la economía no se trata solo de sacar provecho de las relaciones entre personas y naciones sino sobre todo de establecer vínculos basados en el compromiso.

Cuando el letrado concluyó su exposición, el juez dijo:

—La fiscal puede llamar a declarar a su primer testigo.

Tras ser requerida su presencia por la fiscal, un hombre alto y delgado se acercó al estrado. Llevaba una pajarita y tenía los cabellos grises peinados hacia atrás.

—Me llamo Juan Oliver y soy analista económico —dijo el testigo desde el estrado cuando la fiscal le pidió que se presentara ante los miembros del jurado.

—¿Es usted real o imaginario? —le preguntó la fiscal.

—Imaginario.

—Usted participó en la concesión de los permisos de adopción del Euro. ¿Nos puede recordar cuáles fueron los países adoptivos?

—Sí, claro. El Euro nació el día 1 de enero de 1999 y fue adoptado por once países: Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal. Otros países que hasta entonces habían compartido su moneda con alguno de estos, también se convirtieron en padres adoptivos del pequeño Euro a pesar de no ser parte de la Unión Europea: Andorra, Mónaco, San Marino y Ciudad del Vaticano. También Kosovo y Montenegro, puesto que estas antiguas repúblicas yugoslavas usaban el Marco Alemán. De 1999 a 2001, el Euro solo existió como divisa. Es decir, se podían hacer transferencias bancarias en euros pero no había todavía billetes y monedas en euros. Estos empezaron a circular el 1 de enero de 2002 y poco después sustituyeron a los billetes y monedas nacionales.

—¿No se ha dejado Grecia?

—Al principio, Grecia vio denegado su permiso de adopción pero este le fue concedido en junio de 2000. Se añadió a la asamblea de padres el 1 de enero de 2001. En 2007 se sumó Eslovenia; en 2008, Chipre y Malta; en 2009,

Eslovaquia; y en 2011, Estonia. Así, pues, la eurozona es un club de 17 miembros oficiales, más seis no oficiales.

—Una moneda única para 17 países... —dijo la fiscal—. Señor Oliver, ¿piensa que todos estos países tienen una estructura económica más bien parecida o más bien diferente?

—Bien, diría que hay dos grupos. Uno tiene una industria y una capacidad exportadora más desarrolladas que el otro.

—¿Podríamos identificar estos dos grupos con dos zonas geográficas?

—Más bien, sí, pero no de una manera del todo precisa. En el primer grupo estarían los países del norte de Europa y en el segundo, los del sur. Pero Italia quedaría en medio de los dos.

—Gracias, señor Oliver. No tengo más preguntas —concluyó la fiscal.

El abogado se levantó y dijo:

—Continuaré el interrogatorio que la fiscal ha dejado a medias.

La fiscal, que todavía no había tenido tiempo de sentarse, dijo:

—Señoría, me parece que el letrado no ha oído que no tenía más preguntas.

—Ilustre señor juez, el testigo ha dicho algo que necesita una aclaración —replicó el abogado.

—Adelante —dijo el juez.

—Señor Oliver —dijo el abogado—. ¿Por qué ha dicho que Italia queda entremedio de los dos supuestos bloques en que, al parecer, se encuentra dividida la zona euro?

—El norte de Italia se parece bastante al norte de Europa —dijo el testigo.

—¿Se puede decir que hay mucha diferencia entre el norte y el sur de Italia?

—Sí, en efecto.

—¿Presenta Italia algún riesgo de fractura por este motivo?

—No.

—¿Se puede decir que Italia es un país dividido en dos bloques?

—Pues...no.

—No tengo más preguntas.

A las once y media, el juez suspendió la vista durante veinte minutos. El Euro aprovechó para acercarse al Dólar.

—No nos pueden ver juntos —le dijo el Dólar—. Los testigos no pueden hablar con los acusados.

—Solo quería saludarle.

—Bien, hola.

—Escuche, cómo es que...

—Tutéame, por favor.

—Gracias. Te quería preguntar por qué eres una 'S' y no una 'D'.

—Tengo una larga historia, ¿sabes? —le dijo el Dólar—. Mi 'S' quiere decir Spanish.

—¿Qué tienes tú de español?

—Tanto como tengo de alemán.

—¿De veras? ¡Si al final resultará que somos primos!

—Mi nombre proviene de un valle de Bohemia —dijo el Dólar—, que entonces pertenecía a Alemania, donde se encontraron grandes cantidades de plata. La ciudad que estaba cerca de este valle se llamaba Joachimsthal, el Valle de Joaquim.

—Esta ciudad está al este de Alemania —dijo el Euro, que quiso impresionar al Dólar con sus conocimientos de geografía.

—No, no —dijo el Dólar— es una coincidencia. La Joachimsthal de la que te hablo está hoy en la República Checa y ahora se llama Jachymov.

—Caramba, también tienes un poco de checo —dijo el Euro, admirado.

—De bohemio —puntualizó el Dólar.

—Ahora entiendo por qué no paras quieto.

—Pues en esta ciudad bohemia se acuñó una moneda con el retrato del padre de la Virgen María, que se llamaba Joaquín. La moneda se denominó Joachimsthaler.

—“Del valle de Joaquín” —dijo el Euro—. Qué nombre más curioso para una moneda.

—En otros valles cercanos también se descubrieron yacimientos de plata. Las monedas que se hacían con esta plata se conocieron con el nombre del lugar de procedencia seguido del genitivo *thaler*, o sea “del valle”. Con el tiempo, *thaler* se convirtió en sinónimo de moneda de plata.

—¡Ja, ja! —rió el Euro—. Muy apropiado para tus fluctuaciones. Un día estás en el valle y otro en la cumbre. ¿Y de dónde te viene la sangre española?

—En España, la pronunciación de *thaler* derivó en tólar, dólar o tálero. Antes de tu nacimiento, un talego era un nombre coloquial para referirse al billete de mil pesetas, que como ya sabes...

—...eran seis yo.

—No seas eurocéntrico —amonestó el Dólar a su joven admirador—. Cuando Estados Unidos quiso independizarse de Inglaterra, rechazó la Libra Esterlina y usó una moneda española que circulaba en América del Sur, llamada tálero o dólar español. Se trataba de la moneda de referencia en aquella época, la moneda de ocho reales, la cual en una de sus caras tenía el escudo español flanqueado por dos columnas. Estas representaban las columnas de Hércules, nombre que en la Antigüedad se había dado a dos promontorios que señalaban los límites del Mediterráneo y más allá de los cuales se consideraba muy peligroso navegar: el primero era el Peñón de Gibraltar, al sur de España, y el segundo era un monte al otro lado del Estrecho de Gibraltar, en el norte de África, que podría ser el Monte Hacho ceutí, pero no es seguro, otros dicen que representaba una pequeña montaña de Marruecos. Cuando los españoles se aventuraron más allá de estos promontorios, descubrieron América. Ponían las columnas de Hércules en sus monedas para indicar que ellos fueron los primeros en traspasarlas. En los países de habla inglesa, esas monedas españolas se popularizaron con el nombre de *Spanish Two Pillars* (dos pilares españoles). Este nombre se representó mediante una 'S' y dos barras encima que simbolizaban los dos pilares.

—No sabía que una de tus barras verticales representaba el Peñón de Gibraltar —dijo el Euro—. Supongo que me pusieron dos barras para imitarte. Pero a mí me las pusieron horizontales. Un símbolo premonitorio porque las disputas entre mis padres adoptivos del Norte y los del Sur me rompen el corazón.

—Caramba, Euro, no veas más allá de lo que hay. Estás inspirado en una E griega, una épsilon. Estate tranquilo, a mí me han devaluado muchas veces y mírame, todavía continúo siendo una moneda de reserva internacional. Nuestras relaciones con las otras monedas están llenas de altibajos pero eso acaba por fortalecernos. Entiendo cómo debes de sentirte. Durante mucho

tiempo tuve una relación muy estable con un metal precioso, el Oro. Éramos el uno para el otro. Nos llamaban el 'patrón oro'. Los bancos centrales me podían cambiar por oro, o oro por mí, siempre que quisieran. Desde 1934 hasta 1971, siempre a la misma paridad: 35 dólares por 31,1 gramos de oro. Pero un día nos separaron a la fuerza.

—Sé que tu vida no ha sido fácil —dijo el Euro—. Por cierto, ¿cómo fue el mundo mientras duró vuestra relación?

—Ah, ¡fue la mejor época de la historia!

—¿Lo ves? ¡Eres la prueba de que las monedas tenemos que tener relaciones estables! —exclamó el Euro, animado. Pero a continuación arqueó su barra superior, gesto con el que solía expresar tristeza—. He oído que declararás en mi contra.

—Em, no... —farfulló el Dólar—. Solo saldré como testigo de la fiscalía.

—No te preocupes, Dólar. Entiendo que tú y la Libra Esterlina tenéis una larga historia y mucho que enseñarme. Lo que me fastidia es que he visto por aquí a la Markka Finlandesa.

—¿Y qué pasa con la Markka?

—Últimamente los finlandeses se atreven a dar lecciones de estabilidad. Se han olvidado de que cuando la Markka se añadió al Sistema Monetario Europeo se marchó al cabo de dos meses devaluándose un 12%. Y todavía tienen el osadía de traerla a declarar en mi contra.

—Es la fiscal que la ha llamado para que preste declaración —dijo el Dólar en tono conciliador—. No le guardes rencor a la Markka. Recuerda que se sacrificó por ti.

El Euro no pudo continuar la conversación porque los miembros del jurado volvieron a ocupar sus asientos y al poco rato entraron los juristas. Cuando se hizo el silencio, el juez dio la palabra al abogado para que este hiciera subir al estrado al próximo testigo.

—Pido la comparecencia de Junger Herr Euro —dijo el abogado.

Una epsilon con dos barras horizontales se encaminó hacia el estrado.

—Ya sabe que no me gusta que me llame así —dijo el Euro a su abogado tras tomar asiento

El público presente en la sala se rió. El abogado hizo señas a su cliente y le dijo entre dientes:

—¡Estamos en un tribunal!

El Euro hizo vibrar su barra inferior como si fuera la cuerda de una guitarra para expresar su resignación.

—Preséntese ante los miembros del jurado —le pidió su abogado.

—Me llamo Euro y soy una moneda.

Al Euro le pareció muy divertido hablar como una persona pero una parte numerosa del público le abucheó. El juez tuvo que dar fuertes golpes de martillo para restablecer el orden. Al abogado se le veía nervioso.

—¿Nos puede hablar de sus orígenes? —le pidió cuando volvió el silencio.

—Nací como idea en la cabeza del señor Gustav Stresemann, ministro de asuntos exteriores de Alemania y ganador del premio Nobel de la Paz en 1926, quien propuso mi creación ante la Sociedad de Naciones, en septiembre de 1929, para facilitar el comercio entre los países europeos. Unas semanas después, en octubre, hubo el crac de la bolsa americana. Aquello fue el detonante de la Gran Depresión de los años 1930 en Estados Unidos y de una crisis internacional que condujo a la segunda guerra mundial. Como los europeos empezaron a matarse entre sí, dejaron de pensar en una moneda común. Pero en 1944, un año antes de que acabara la guerra, representantes de unos cuarenta países de todo el mundo se reunieron en un hotel de una estación de esquí de Estados Unidos llamada Bretton Woods y se pusieron de acuerdo para crear un nuevo sistema monetario, lo cual tiene mérito, puesto que es difícil que los humanos se pongan de acuerdo en algo.

—Ahórrese sus juicios de valor —le recriminó el juez.

—Pues si me permite, Señoría, me parece que en este juicio en mi contra hay muchos prejuicios sobre mi valor.

El público de la sala se quedó sorprendido ante los conocimientos y el razonamiento de un jovencito al que hasta ahora solo le había atribuido desmanes contra la economía. El juez, que no supo cómo interpretar las palabras del Euro, fue lento en reaccionar.

—Si de algo trata este juicio es precisamente de buscar la verdad objetiva —dijo.

—Ilustre señor juez, miembros del jurado —dijo el abogado—, mi cliente se encuentra bajo presión psicológica a causa de la hostilidad de un

gran número de ciudadanos y le preocupa que estos sentimientos puedan influir negativamente en la resolución de este caso.

—Señoría —dijo la fiscal— el abogado pretende convertir a su cliente en una víctima para atraerse las simpatías del jurado.

—Señora fiscal, le recuerdo que los miembros del jurado no se guían por simpatías —más que un reproche a la fiscal, las palabras del juez sonaron como una advertencia al jurado.

—Junger Herr Euro — prosiguió el abogado—. Las personas que desean su desaparición y el regreso de monedas que puedan ser devaluadas según la conveniencia del momento...

—Señoría —volvió a interrumpir la fiscal— el abogado defensor pretende hacer pasar a los adversarios del Euro como especuladores.

El abogado estuvo a punto de replicar a la fiscal pero se tragó sus palabras. Solo había querido abrir una nueva línea de argumentación, pero quiso conceder a la fiscal una pequeña victoria. Así, más tarde podría dar un golpe de efecto más sutil sin atraer su animadversión.

—Volveré a empezar... Junger Herr Euro, ¿por qué se decidió crear un sistema de tipos de cambio fijos en Bretton Woods? ¿Qué ventajas podía tener la estabilidad cambiaria?

—Se pensó que favorecer el comercio entre los países era una buena manera de estrechar vínculos y evitar nuevas guerras. Y se consideró que la mejor manera de favorecer el comercio era establecer tipos de cambio fijos entre las monedas. También se pensó que el dinero tenía que tener un valor de referencia real que diera confianza a la gente. Como el Dólar era la moneda más importante, se fijó un tipo de cambio fijo entre el Dólar y el Oro. El resto de monedas que participaban en este sistema tendría, a su vez, un tipo de cambio fijo con el Dólar. O sea, que de forma indirecta, cada moneda tenía un cambio fijo con el Oro. Se podía decir que todas las monedas que participaran en este sistema serían tan buenas como el Oro.

El Euro hizo una pausa.

—Una segunda idea para evitar nuevas guerras europeas se le ocurrió a Robert Schuman. Schuman nació en Luxemburgo. Su padre era de la Lorena, pero después de la guerra franco-prusiana de 1871, Alemania se anexionó esta región francesa y su padre se convirtió en alemán. Su madre,

que era luxemburguesa, también se nacionalizó alemana porque estaba casada con un alemán. Así, cuando Robert nació en 1886, lo hizo como alemán. Pero después de la primera guerra mundial, la Lorena volvió a ser de Francia, y Schuman se convirtió en francés. Para que vean si llega a ser absurdo esto de las nacionalidades. Durante la segunda guerra mundial, Alemania volvió a anexionarse la Lorena y los alemanes ofrecieron a Schuman volver a ser alemán pero él continuó siendo francés. De hecho, llegó a ser ministro de asuntos extranjeros de Francia de 1948 a 1950. Como se dio cuenta en su propia piel de la tontería de ser de un lado o de otro...

—¡Junger Herr Euro! —exclamó el juez—. Le advierto que como continúe emitiendo juicios de valor contra la idiosincrasia humana, añadiré a su lista de cargos el de desacato a este tribunal.

El Euro se quedó inmóvil mientras escuchaba las palabras del juez y cuando se decidió a continuar con su declaración, lo hizo con voz más pausada.

—Decía que Robert Schuman propuso en mayo de 1950 poner la primera piedra fundacional de la Unión Europea. A raíz de esta propuesta, Francia, Alemania, Luxemburgo, Bélgica, Países Bajos e Italia fundaron la Comunidad Económica del Carbón y el Acero en 1951, para comerciar con estas materias primas sin aranceles y compartir su producción. En 1957, los mismos países crearon la Comunidad Económica Europea, que establecía un mercado común donde los productos circulaban sin pagar derechos de aduana, como si lo hicieran en el mismo país. Y si las mercancías eran libres, ¿por qué no dar carta de libertad al dinero? Y si había libertad para abrir una cuenta en un país diferente al de la propia residencia, ¿por qué no dar libertad también a las personas para moverse sin pasaporte en cualquier país comunitario? ¿Qué mejor que la libertad de circulación de mercancías, capitales y personas para garantizar la paz en un continente que cada siglo había ganado el campeonato mundial de conflictos bélicos?

»Y está claro que si tienes un mercado común tienes que tener tipos de cambio fijos entre las monedas que circulan por estos países. Si soy un italiano al que le gusta la mantequilla francesa, y la moneda italiana se devalúa, la mantequilla francesa me costará más cara y ya no la compraré o compraré menos. El productor francés de mantequilla venderá menos, y si sumamos

todos los productores de mercancías francesas que pierden dinero por esta devaluación, el efecto conjunto para Francia es notable: para resumir, caída de beneficios y pérdida de puestos de trabajo. Sí, ya sé que pensarán que a los consumidores franceses les va bien que se devalúe la moneda italiana, así pueden comprar productos italianos más baratos. Pero este razonamiento tiene dos problemas. En primer lugar, no tenemos que pensar primero en los consumidores, sino en los productores, que son los que crean los puestos de trabajo. En segundo lugar, si la moneda italiana se devalúa es precisamente porque los precios de los productos italianos habían subido demasiado y se habían vuelto poco competitivos, así que la devaluación no los abarata en el mercado internacional, simplemente deja sus precios como estaban antes.

»Pero a nadie se le escapa que todavía hay una cosa mejor que los tipos de cambio fijos: una moneda común. Si hay un mercado común, ¿por qué mantener monedas diferentes? Es una cuestión de coherencia.

»Pero surgió un problema. En 1964, Estados Unidos intervino en la guerra que enfrentaba el Vietnam del Sur con el Vietnam del Norte para evitar la victoria de los comunistas del norte. Pensaron que esto lo arreglarían pronto, pero estuvieron ahí nueve años. Como la guerra era muy impopular en Estados Unidos, el gobierno no subió los impuestos para financiarla sino que imprimió el dinero que necesitaba. Un error muy grave, tal vez ilegal, en un sistema monetario basado en el patrón oro. Recuerden que los billetes de Dólar eran convertibles en oro. En 1971, Estados Unidos había perdido la mitad de las reservas de oro que tenía en el momento de firmar los acuerdos de Bretton Woods. Si eso continuaba, Estados Unidos se quedaría sin reservas, de modo que el gobierno americano decidió acabar con la relación estable que el Dólar mantenía con el Oro.

—Veo que está fuerte en historia —dijo el juez.

El Euro arqueó ligeramente sus barras horizontales hacia arriba e hizo una doble tímida sonrisa.

—Hasta entonces —continuó—, las monedas europeas participaron en el sistema de tipos de cambio fijos ideado en Bretton Woods, así que no fue necesario un sistema monetario europeo. Cuando el Dólar se separó del Oro y empezó a ir por libre, es decir, se convirtió en un tipo variable, los europeos quisieron mantener tipos de cambio fijos porque recordaron la importancia que

tenía eso para una Europa unida, próspera y pacífica. En 1972 diseñaron un mecanismo que se conoció como “la serpiente en el túnel”. Era una imagen para expresar que las monedas podían fluctuar (hacer la serpiente) en relación al Dólar y entre ellas mismas pero en un rango muy estrecho (el túnel). Sin embargo, la crisis del petróleo de 1973 y la inestabilidad del Dólar hicieron que la mayoría de monedas de la Comunidad Económica Europea saliera de la serpiente monetaria europea. Solo las monedas de Alemania, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo y Dinamarca continuaron manteniendo relaciones estables entre ellas.

»En 1979, Francia y Alemania hicieron un nuevo intento para que el resto de monedas europeas dejara de fluctuar libremente y se creó el Sistema Monetario Europeo. No sé si he dicho que los tipos de cambio fijos no son absolutamente fijos sino que tienen una fluctuación limitada, como en el caso de la serpiente monetaria de la que he hablado antes. En el Sistema Monetario Europeo, las monedas podían fluctuar un poco pero no mucho: un 2,25% por encima o por debajo de una paridad central. Todas las monedas de la Comunidad Económica Europea, salvo la del Reino Unido, se hicieron miembros del club.

»Entonces tuvo lugar el acontecimiento más importante de la historia: el nacimiento del ECU, mi antepasado directo. ECU quiere decir European Currency Unit, unidad monetaria europea. No fue una moneda física sino una combinación de todas las monedas de la Comunidad, incluida la Libra Esterlina, que aquí sí que participaba. Cada moneda tenía una ponderación en función de la importancia de su país, de acuerdo principalmente con el volumen de su comercio y su renta nacional en relación a los del conjunto de la Comunidad. Así, la moneda de más peso en el ECU era el Marco Alemán, la siguiente, el Franco Francés y la tercera, la Libra Esterlina. Se preguntarán cómo es que la Libra estaba en el ECU si no está en mí. Incluso el último día de vida del ECU, el 31 de diciembre del 1998, la Libra Esterlina estuvo presente. El caso es que está allá esperando a que un día el Reino Unido se decida a adoptarme. De hecho, la Corona Danesa también estaba en el ECU y no me ha adoptado. Para ella vale lo mismo que he dicho para la Libra.

»Bien, en 1991 se firmó el Tratado de Maastricht, el documento más importante de la historia porque allí se anuncia mi nacimiento. Entró en vigor en

1992 y a partir del 1 de noviembre de 1993 la Comunidad Económica Europea se transformó en la Unión Europea. El 1 de enero de 1999 nació yo.

—¿Nos puede explicar qué ventajas ha traído a los europeos que le han adoptado, desde un punto de vista práctico? —preguntó el abogado.

—Me gusta que me haga esta pregunta —dijo el Euro— porque ahora todo el mundo solo me ve los defectos, que quizás sí que tengo, pero se olvida de mis virtudes. Cuando un español visita un país que no me usa...

—Junger Herr Euro —interrumpió el juez— haga el favor de hablar en tercera persona cuando hable de usted mismo.

—No me parece justo —replicó el Euro—. Todo el mundo tiene derecho a hablar en primera persona.

—Verá —dijo el juez— en su caso el uso de la primera persona puede crear confusión, teniendo en cuenta que usted está en todas partes.

—Sí, señor —dijo el Euro, entre resignado y orgulloso—. Bien, decía que si un español tiene que cambiar euros por otra moneda, los bancos y las oficinas de cambio le cobran unas comisiones por este servicio. Pero gracias a mí no las tenéis que pagar cuando viajáis a un país que me ha adoptado, perdón, que ha adoptado el Euro. Por cierto, cuando queráis cambiar moneda, no cambiéis billetes de Euro por billetes de la otra moneda. Abrid una cuenta en la divisa que necesitáis y pedid al banco que os haga el cambio de vuestra cuenta en euros a la cuenta en divisas, y después retiráis los billetes en la otra moneda desde vuestra cuenta en divisas. Entonces tendréis unas comisiones mucho más bajas porque pagaréis el cambio aplicable a las divisas y no al cambio de moneda.

—Señoría —dijo la fiscal— me parece que no es el momento adecuado para que Junger Herr Euro dé asesoramiento financiero.

—Se acepta la protesta de la fiscal —dijo el juez— Junger Herr Euro, haga el favor de centrarse en lo que se le pregunta.

—Cuando enviáis una transferencia —continuó el Euro— a un país de mi zona, perdón, de la zona euro, os ahorráis comisiones. Quizás la mayoría no hagáis gran cantidad de transferencias en moneda extranjera pero muchas empresas sí, y estas se ahorran mucho dinero en comisiones.

El abogado se sacó un peso de encima al ver que su cliente había estado lo bastante centrado en sí mismo como para olvidarse de provocar al público, y puso fin al interrogatorio.

—¿Quiere la fiscal interrogar al testigo? —preguntó el juez.

—No, Señoría.

Mientras el Euro se retiraba, la fiscal se levantó y se dirigió a los miembros del jurado.

—Es posible que una moneda única pueda ser beneficiosa para países con una estructura económica parecida. Pero, ¿cómo puede un país netamente exportador, como Alemania, tener la misma moneda que otro que no puede pagar todas sus importaciones con los ingresos que obtiene de sus exportaciones, como España? Y para demostrar al jurado que este no es un problema solo de nuestra época, quiero llamar a declarar al ilustre economista español Germán Bernácer.

Entró en la sala un hombre vestido a la moda española de los años cincuenta del siglo XX. Caminaba con parsimonia y tenía un aire distinguido y soñador.

—Señor Bernácer, gracias por honrarnos con su presencia —dijo la fiscal cuando el testigo se sentó en el estrado—. Le quiero pedir que se identifique ante esta sala.

—Me llamo Germán Bernácer. Nací en Alicante en 1883 y fui economista. En 1955 escribí un libro titulado *Una economía libre, sin crisis y sin paro*. Os lo recomiendo.

Todo el mundo en la sala rió. Algunos miembros del público tomaron nota del título del libro. La mujer de las gafas oscuras dijo a su marido:

—¡Qué barra! ¡Aprovecharse de un juicio para promocionar su libro!

—¿Es usted real o imaginario? —preguntó la fiscal al economista.

—Real.

—¿Está vivo o muerto?

—Muerto, en 1965.

—El profesor Henry C. Wallich, que fue asesor económico del presidente Eisenhower y gobernador de la Reserva Federal, dijo de usted que se había avanzado a Keynes.

—Mire, a los muertos ya nos dan igual esas comparaciones —dijo el economista.

—Bien, señor Bernácer —prosiguió la fiscal—. Le he llamado como testigo en este juicio contra Junger Herr Euro. En 1930, usted y sus contemporáneos se enfrentaron ante un reto parecido al que supuso el nacimiento del Euro. Concretamente, se les planteó la cuestión sobre la conveniencia o no de que España adoptara el patrón oro, tal como lo habían hecho Estados Unidos e Inglaterra. ¿Cuál fue su postura al respecto?

—Estaba en contra de vincular la Peseta al Oro. Los países que seguían el patrón oro tenían una importante base industrial. España, no. Era un país esencialmente agrícola. Veo que hoy la construcción y el turismo se han convertido en los principales sectores económicos. El problema continúa siendo similar: la carencia de una base industrial fuerte.

—Si hubiese vivido en la época actual, ¿habría estado a favor de la creación del Euro?

—No, creo que no. El Euro, al igual que el patrón oro al que me opuse, impone una serie de limitaciones que una economía como la española no se puede permitir porque la construcción y el turismo son más sensibles a los ciclos económicos que la industria. La industria también sufre en una crisis pero se puede adaptar mejor.

La fiscal dijo que no tenía más preguntas para el venerable economista y el abogado declinó interrogarle.

La fiscal llamó al siguiente testigo. Un hombre con el cabello peinado hacia atrás, abundante por la edad que aparentaba, unos setenta años, se dirigió con paso firme hacia el estrado. Llevaba una camisa de cuadros azules y blancos y una americana de deporte marrón claro. Cuando la fiscal le pidió que se presentara ante los miembros del jurado, dijo:

—Me llamo Robert Mundell, nací en 1932 en Canadá y soy catedrático de economía en la Universidad de Columbia.

—¿Es usted real o imaginario, señor Mundell?

—Real.

—¿Está vivo o muerto?

—Vivo.

—Pues parece muerto —dijo la fiscal.

—¿Por qué? —preguntó Mundell con sorpresa.

—Porque no ha mencionado que en 1999 le otorgaron el premio Nobel de Economía por su teoría sobre las zonas monetarias óptimas. ¿Nos puede explicar qué es una zona monetaria óptima?

—Es una zona compuesta por varios países que logran su mayor eficiencia económica cuando comparten una moneda única.

—Según su modelo, ¿cuáles son las condiciones que se tienen que cumplir para que una zona monetaria común genere beneficios para todos los países participantes?

—Cuatro condiciones —dijo Mundell, ya restablecido del sobresalto—. La primera, tiene que haber movilidad laboral entre los países miembros. Es muy importante que si un país tiene más parados, estos se puedan desplazar hacia los países donde hay menos paro. De este modo, el problema de un país es compartido por toda la zona. En caso contrario, se produce lo que denomino *shock* asimétrico. Esto quiere decir que un país estará en una situación mucho peor que los otros.

—¿Cree que la Unión Monetaria cumple este requisito?

—A nivel jurídico, sí, puesto que no hay barreras legales a la circulación de personas. Pero esta movilidad se encuentra bastante limitada por barreras lingüísticas y culturales.

—¿Cuál es la siguiente condición? —preguntó la fiscal.

—Tiene que haber flexibilidad de salarios. Esto quiere decir que en caso de que un país sufra un *shock* asimétrico, los salarios tienen que poder ajustarse a la baja para mejorar la competitividad de ese país, ya que dicha mejora no puede ser obtenida a través de una devaluación.

—¿Se cumple esta condición?

—Los salarios europeos no son muy flexibles.

—¿La tercera condición?

—La tercera condición es que los países tienen que tener ciclos económicos similares. Es necesario porque la política monetaria está centralizada. Cuando un país está en recesión le conviene que el banco central baje los tipos de interés. Al contrario, cuando está creciendo por encima de su potencial, le conviene que los tipos de interés suban para frenar el crédito.

—Los países miembros de la Unión Monetaria Europea tienen estructuras económicas muy diferentes —dijo la fiscal—, y sus ciclos económicos no van muy coordinados. Una política monetaria igual para todos tiene efectos diferentes para todos. Entonces, ¿cuál es el sentido de tener una política monetaria común?

—Es un riesgo importante. Pero este puede reducirse si se cumple la cuarta condición, de acuerdo con la cual la zona monetaria tiene que ser fiscalmente solidaria. Si un país tiene problemas de déficit, los otros tienen que transferir parte de su riqueza a ayudar a este país.

—Esto funciona en España, por ejemplo —observó la fiscal—. Hay una transferencia de los impuestos recaudados en las comunidades autónomas más ricas hacia las que lo son menos. ¿Ocurre lo mismo en la zona euro?

—En teoría, no, porque el Pacto de Estabilidad Fiscal no admite este tipo de transferencias. En la práctica, estos trasvases de dinero han tenido lugar. Es lo que denominamos rescates.

—Lo que denominan dinero a cambio de recortes en sanidad, educación y pensiones —quiso puntualizar la fiscal—. Bien, en el modelo Mundell-Fleming, que propuso con Marcus Fleming, sobre la eficacia de las políticas monetaria y fiscal en una economía abierta, llegó a dos conclusiones generalmente aceptadas por la comunidad económica. Quisiera pedirle que las presentara de manera resumida a los miembros del jurado.

—De manera muy resumida, este modelo dice que si la movilidad del capital es elevada (es decir, si el dinero se mueve libremente) y el tipo de cambio es fijo, la política monetaria no es eficaz para influir en el crecimiento económico mientras que la política fiscal es muy eficaz. En cambio,...

—No obstante —le interrumpió la fiscal— la zona euro comparte la política monetaria, que en el contexto que usted ha mencionado es ineficaz, pero no comparte la fiscal, que sí sería eficaz. No tengo más preguntas.

—Señor Mundell —dijo el abogado—, a menudo se dice que es usted el padre del Euro.

—Eso son cosas de la prensa sensacionalista.

—Perdone que insista sobre esta cuestión. Los miembros del jurado querrán entender por qué casi cada vez que se cita su nombre, sigue la mención “el padre del Euro”.

—Quizás será que soy de los pocos economistas que han teorizado sobre la creación de una moneda única. Aunque no he venido a este juicio a que se me haga la prueba de paternidad.

—Puede estar tranquilo, señor Mundell. Es solo que no me cuadra que el Euro haya nacido contradiciendo sus condiciones para ser una buena moneda única, pero que usted se haya manifestado a su favor.

—Esto es otra historia. El nacimiento del Euro me pareció un acontecimiento maravilloso. Marcó un antes y un después en la Historia.

—¿Por qué se lo pareció, a pesar de que el Euro no satisfacía sus condiciones?

—Para empezar, el Euro es un tipo de cambio fijo y los tipos de cambio fijos han sido la norma a lo largo de la historia. La mayoría de los tipos de cambio variables nació en 1971. El Euro trajo a los países del sur de Europa tipos de interés más reducidos. Gracias al Euro, estos países ahorraron mucho dinero en intereses de su deuda pública y pudieron destinar ese dinero a inversiones y a gastos sociales. El Euro permitió romper la espiral inflacionista precios-salarios en los países del Sur: cuando los precios aumentaban, los sindicatos pedían alzas salariales, lo cual incrementaba los costes de las empresas, que tenían que subir precios, y vuelta a empezar.

—Gracias, señor Mundell. No tengo más preguntas.

La fiscal reclamó la presencia de su siguiente testigo.

—Llamo a declarar a Mister Gordon Brown —dijo.

Un hombre con los ojos medio cerrados, que indicaban un problema de visión, se sentó en el estrado. La fiscal le pidió que se presentara.

—Me llamo Gordon Brown, fui ministro de finanzas del Reino Unido de 1997 a 2007 y primer ministro de 2007 a 2010.

—¿Es usted real o imaginario?

—Real.

—Perdone la pregunta, pero es de rigor. ¿Está vivo o muerto?

—Vivo.

—Señor Gordon Brown, usted es un euroescéptico convencido —dijo la fiscal—. Mientras fue ministro de finanzas en el gobierno de Tony Blair, quien, en cambio, era un eurofan, se opuso decididamente a que su país adoptara el Euro.

—Sí, efectivamente.

—¿Fue un motivo de tipo sentimental lo que le impulsó a no dejar la Libra?

—No, de ninguna manera. Estudié la cuestión pensando en el mejor interés de mi país.

—¿Qué criterios siguió para determinar si el Euro sería bueno para su país?

—El primero coincide con una de las condiciones que ha mencionado el señor Mundell: los ciclos económicos de todos los países tendrían que ir coordinados. El segundo es que en caso de surgir problemas tendría que haber suficiente flexibilidad para afrontarlos. El tercero, la adhesión del país a la zona euro tendría que crear mejores oportunidades a las empresas que quisieran invertir en el Reino Unido. El cuarto, la adhesión tendría que ser positiva para la industria financiera británica. Y, por último, el Euro tendría que promover un crecimiento más elevado y estable así como un incremento duradero de los puestos de trabajo.

—¿Cumplía, o se preveía que cumpliera, el Reino Unido estos criterios o condiciones?

—Solo el cuarto. Los otros me inspiraban dudas.

—Unas dudas inspiradoras —concluyó la fiscal.

El abogado dijo que no interrogaría a este testigo y la fiscal pidió la comparecencia del premio Nobel de economía de 2007.

—Me llamo Eric Maskin, soy profesor de ciencias sociales en el Instituto de Estudios Avanzados de Princeton, en Estados Unidos —dijo el testigo.

—¿Es real o imaginario?

—Real.

—¿Está vivo o muerto?

—Vivo.

—Señor Maskin, el Euro ha dicho en su declaración que una moneda única es una cuestión de coherencia en un mercado sin fronteras. ¿Es tan coherente como parece esta zona económica que conforma hoy la unión monetaria europea?

—No, la zona euro tiene una contradicción fundamental. Tiene una política monetaria común pero cada país tiene su propia política fiscal.

—¿A qué se refiere?

—Los tipos de interés del Banco Central Europeo se aplican a todos los países que han adoptado el Euro. En cambio, cada país tiene normas fiscales diferentes. El Euro no podrá sobrevivir con esta contradicción. La política fiscal tendría que estar centralizada, como lo está la monetaria. O las dos a la vez o ninguna de las dos.

El abogado dijo que no iba a interrogar a este testigo sino a quien fuera presidente del Banco Central Europeo entre 2003 y 2011, Jean-Claude Trichet.

—¿Es usted real o imaginario? —le preguntó el abogado al testigo cuando este se hubo sentado en el estrado.

—Real.

—¿Está vivo o muerto?

—Vivo.

—Según su parecer, señor Trichet, ¿cuál es el problema más importante que tiene hoy la zona euro?

—El exceso de deuda pública de casi todos los países, no solo de los del sur de Europa.

—¿Tiene alguna responsabilidad el Euro de que los países que lo adoptaron se hayan endeudado demasiado?

—No, claro que no.

—Como máxima autoridad monetaria de la zona euro a lo largo de ocho años, ¿hizo algo para limitar el crecimiento de la deuda pública?

—Todo el consejo del Banco Central Europeo pidió enérgicamente a los países de la zona euro que respetaran el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, a veces conocido como Pacto de Estabilidad Fiscal o simplemente como Pacto de Estabilidad. Este acuerdo se encuentra en el Tratado de Maastricht y se amplió en 1996 en Dublín. Consiste en unas cláusulas que exigen que los países que participen en la unión monetaria tengan un déficit público por debajo del 3% del PIB y una deuda pública por debajo del 60% del PIB. Pero el Banco Central Europeo es el responsable de la política monetaria de la zona euro, no de las políticas fiscales de cada país, que son decididas por los parlamentos nacionales.

—¿Cumplieron los países de la zona euro este Pacto?

—En 2003, Francia y Alemania decidieron que este Pacto no se tenía que aplicar a ellos. Ese mismo año, se abrió un procedimiento sancionador contra ambos países de acuerdo con lo previsto en el Pacto, pero la presión institucional de Francia y Alemania lo consiguió parar. El Banco Central Europeo tuvo una enorme batalla con estos países. Ganamos en parte porque a partir de 2005 ambos países cumplieron el criterio del déficit público pero continuaron incumpliendo el criterio de la deuda pública todos los años.

—¿Cree que este incumplimiento ha tenido repercusiones en la crisis actual?

—Fue una negligencia incumplir un acuerdo que era necesario en una zona monetaria común. Ahora resulta difícil de creer, pero dicho acuerdo fue visto como un corsé inútil.

—¿Tuvo más enfrentamientos con los gobiernos de la zona euro?

—Cuando el Banco Central Europeo subió los tipos de interés a finales de 2005, diez de los doce gobiernos de la zona euro protestaron. Los enfrentamientos por temas de política fiscal fueron frecuentes con Schröder, Chirac y Berlusconi, jefes de gobierno, respectivamente de Alemania, Francia e Italia. Pero cuando llegó la crisis, se mostraron más comprensivos.

—No tengo más preguntas.

—La fiscalía no interrogará a este testigo —dijo la fiscal—. Quiero llamar a declarar al señor Vicente Donoso

Un hombre de unos cincuenta años, muy delgado y con gafas oscuras, se dirigió al estrado con un libro en la mano.

—Preséntese, por favor.

—Me llamo Vicente Donoso y soy catedrático de economía aplicada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

—¿Es usted real o imaginario?

—Real.

—¿Está vivo o muerto?

—Vivo.

—Señor Donoso, ¿nos puede decir las diferencias que presentan los países de la zona euro en cuanto a la balanza comercial?

—Le hablaré de la balanza de bienes y servicios, que además de los intercambios comerciales incluye, entre otros conceptos, los ingresos y los gastos por turismo. Hay cinco países de la zona euro, Alemania, Austria, Bélgica, Holanda y Finlandia, que tienen superávit, en algunos casos muy elevado. Italia, Irlanda y Francia tienen un déficit moderado. En otro bloque encontramos a Grecia, España y Portugal, que tienen déficits de los más altos del mundo.

—¿Se puede considerar que el déficit de la balanza de bienes y servicios de estos países era excesivo en el momento en que adoptaron el Euro?

—En el caso de Portugal y Grecia, sí. Era del 7% sobre la renta nacional, por encima del límite que el Banco Mundial considera que no se debería superar, que es del 4%. En cuanto a España, empezó a superar ese límite a partir de 2004.

—No tengo más preguntas.

Cuando la fiscal pidió la comparecencia de la Peseta, el público se puso en pie y la ovacionó. La antigua moneda española entró en la sala rodando con dificultad debido a que sus cantos habían quedado muy desgastados por las numerosas devaluaciones que había sufrido a lo largo de su dilatada vida. Cuando se hubo acomodado en el estrado, un nutrido grupo de asistentes le dedicó la siguiente canción:

Vuelve, a España vuelve
Contigo todo era mejor
Perdona que te echáramos
No nos guardes rencor
Peseta, te amamos
Te pedimos que vuelvas
Al Euro, hijo ingrato
Queremos devolver
Que se lo confite Bruselas
Nosotros lo que queremos
Es a nuestra Peseta

Cuando los espontáneos empezaron de nuevo por el primer verso, el juez dio unos sonoros martillazos.

—Señora Peseta, explíquenos su historia —apremió la fiscal a la antigua moneda mientras esta seguía saludando a sus admiradores.

—¿Por dónde quiere que empiece?

—Desde donde le alcance la memoria.

—Veréis, antes, quiero decir hace mucho tiempo, los países no tenían solo una moneda. No me refiero a una moneda única sino a que dentro de un mismo país podían circular monedas diferentes. A principios del siglo XIX, en mi país había reales, escudos y yo misma.

—Señora Peseta —le interrumpió el juez—. Cuando hable de sí misma, no lo haga en primera persona, por favor.

—Si lo pide su Señoría... Pues en 1808 ya había una moneda de dos pesetas y media pero fue en 1868 cuando la Peseta se convirtió en la moneda oficial de España.

—¿Nos podría decir a cuánto equivalía una peseta de 1868 en euros del año 2011? —preguntó la fiscal.

—A ver, en el siglo XIX casi no hubo inflación en España. En 1913, el nivel de precios casi no se había incrementado desde 1870 y solo lo había hecho un total de un 10% desde 1830. A pesar de que mi país no participó en la primera guerra mundial, sí que sufrió los efectos de las subidas de precios en Europa, pero después volvió la estabilidad. Es a a partir de la guerra civil de 1936-1939 que los precios empezaron a subir deprisa. En total, de 1914 a 2011 se multiplicaron por 640.

—Esto quiere decir —dijo la fiscal— que una peseta de 1914 equivale a 640 pesetas de hoy. Bien, como que un euro son 166,4 pesetas, quiere decir que una peseta de 1914 son 3,85 euros de hoy.

—En efecto. Como de 1870 a 1913 los precios no subieron, una peseta de 1870 también son 3,85 euros de hoy. Y una peseta de 1830 equivale a unos 4,25 euros de hoy. Así que cuando vean documentos del siglo XIX y principios del siglo XX que hablen en pesetas y se quieran hacer una idea de su valor actual, piensen que una peseta de aquella época equivale a unos 4 euros.

—No tengo más preguntas.

La mujer de las gafas oscuras dijo a su marido:

—Ahora veo de quién ha heredado el Euro la tendencia al redondeo.

—Señora Peseta —dijo el abogado—, ¿cuántas veces se devaluó desde que se incorporó al sistema monetario internacional en 1959 hasta que fue sustituida por el Euro en 1999?

—La primera tuvo lugar en el mismo año 1959, cuando el Marco Alemán pasó de 12,6 a 14,4 pesetas, y el Dólar, de 53 a 60 pesetas. La segunda fue en 1967, cuando el Marco subió a 17 pesetas y el Dólar, a 70 pesetas. En los años 1976 y 1977 me devalué dos veces. El valor del Marco Alemán se dobló en diez años, pues al final de 1977 valía 38 pesetas. A finales de 1982, hubo una nueva devaluación, del 8%. En septiembre de 1992, un 5%. En noviembre del mismo año, un 6%. En mayo de 1993, un 8%. Y la última vez fue en marzo de 1995, un 7%.

—Haber perdido el 85% de su valor ante el Marco Alemán no parece haber afectado a su memoria —dijo el abogado—. No tengo más preguntas.

La Peseta se retiró entre aplausos del público. Cuando volvió el silencio, el abogado se levantó de su silla, se abotonó la americana y llamó a declarar a su próximo testigo. Mientras un hombre de cabellos negros y que andaba con un bastón se dirigía lentamente hacia el estrado, el juez preguntó al abogado:

—¿Cómo ha hecho usted para calcular que la Peseta perdió el 85% de su valor ante el Marco Alemán?

—En 1959, un Marco valía 12,6 pesetas y en 1995, 85 pesetas —contestó el abogado—. O sea, en 1995 la Peseta solo valía, frente a la moneda alemana, el 15% de lo que valía en 1959.

—Gracias por la aclaración —dijo el juez.

—Me llamo Ricardo Montenegro y soy sociólogo —dijo el testigo tras acomodarse con cierta dificultad en el estrado.

—¿Es real o imaginario? —le preguntó el abogado.

—Imaginario.

—¿Está vivo o muerto?

—Los seres imaginarios siempre estamos vivos, señor.

—Ah, sí, perdone, es la costumbre. ¿Piensa que España estaba mejor con la Peseta?

El señor Montenegro se sorprendió ante la pregunta tan directa del abogado.

—Ahora la echamos de menos pero tenemos que recordar que mientras la tuvimos no la apreciamos mucho. Pasa un poco como con Franco.

—¿Se refiere al franco francés? —preguntó el abogado, que se acercó al testigo porque este tenía tendencia a bajar el tono de la voz al final de cada frase.

—No, no, a Francisco Franco, que gobernó España de 1939 a 1975.

—¿Cree que la muerte de Franco causó una crisis económica? —preguntó el abogado.

El testigo, los miembros del jurado y el público asistente se rieron. No así la fiscal, que entendió qué se proponía el letrado.

—Está claro que no, fue una crisis internacional.

—Como después de la muerte de Franco vino una crisis, mucha gente pensó que ambos hechos estaban relacionados, ¿verdad?

—Sí, en efecto. Mucha gente dijo durante mucho tiempo que con Franco se vivía mejor.

—Y como desde el nacimiento del Euro ha habido dos crisis, mucha gente se piensa que él es el causante.

—Señoría, el abogado defensor está haciendo comparaciones que no vienen al caso —dijo la fiscal.

—Se admite la protesta —concedió el juez.

—Bien, señor Montenegro, ¿por qué cree que tanta gente echa de menos la Peseta?

—La asocian a tiempos mejores.

—¿Fueron tan buenos estos tiempos?

—La Peseta nos hacía más pobres. El 22 de noviembre de 1992, después de que la moneda española se devaluara en dos ocasiones en dos meses y hubiera prevista una nueva devaluación, un titular del diario de *La Vanguardia* decía: somos un 20% más pobres. Cada vez que se devaluaba, se encarecían los productos extranjeros. Como España no producía muchas cosas, tenía que importar una gran cantidad de productos, sobre todo los que incorporaban nuevas tecnologías.

—No tengo más preguntas.

La fiscal dijo que no interrogaría el testigo.

—Puede retirarse, señor Montenegro —dijo el juez—. ¿Desea la fiscal llamar a otro testigo?

—Sí, Señoría. Quiero llamar a declarar a Milton Friedman.

Se escucharon murmullos de sorpresa y admiración entre el público. Un hombre con un traje a rayas se acercó con pequeños y rápidos pasos hacia el estrado.

—¿Es usted real o imaginario? —le preguntó la fiscal apenas el testigo se hubo sentado.

—Real.

—Una leyenda —dijo la fiscal—. Se le considera, junto con John Maynard Keynes, el economista más influyente del siglo XX. ¿Está vivo o muerto?

—Muerto, pero eso no me impide seguir la actualidad.

—Se le echa a faltar en la Universidad de Chicago, de donde fue usted profesor durante más de treinta años. Bien, señor Friedman, en agosto de 1997, más de un año antes del nacimiento del Euro, usted pronosticó el fracaso de la moneda única. Se avanzó a los acontecimientos en casi quince años. ¿Puede explicarnos cuáles fueron las razones que le llevaron a vaticinar tal resultado?

—Una unión monetaria que no va acompañada de una unión política conlleva una contradicción inherente —dijo Milton Friedman—. Los Estados Unidos de América están compuestos por cincuenta estados pero sus residentes hablan el mismo idioma, siguen los mismos programas de televisión, ven las mismas películas y pueden moverse libremente por el país, precisamente porque tienen un idioma común y unas costumbres parecidas. No se puede decir lo mismo de Europa. Por otro lado, en Estados Unidos el gobierno de la nación recauda más impuestos de los que recaudan los gobiernos de los estados. En cambio, en la Unión Monetaria Europea no existe una autoridad fiscal por encima de la de los países que la forman, de modo que si uno de los países de la unión sufre una brusca caída de su recaudación de impuestos tendrá que arreglárselas él solo. Otra cuestión importante es que los habitantes de cada país europeo sienten más afinidad y lealtad hacia su propio país que hacia la idea de Europa. Esto significa que cuando un país tiene

problemas, los habitantes de las demás naciones tienden a anteponer sus propios intereses y a dar la espalda al país que se queda rezagado. Sin solidaridad, cualquier proyecto común puede ser un bello ideal pero una quimera. La idea del Euro fue más política que económica. Se pretendió utilizar una moneda común como elemento de cohesión de países que a lo largo de la historia se habían hecho la guerra entre sí. Una unión política puede llevar a una unión monetaria, pero no al revés. Lo que yo creía entonces era que una unión monetaria sin una unión política suponía una barrera, y no un camino, para lograr dicha unión política.

—¿Lo sigue creyendo? —preguntó la fiscal

—Le sorprendería saber lo poco que se cambia de opinión en eso que ustedes llaman la otra vida —contestó Friedman.

—¿Por qué la unión monetaria supone una barrera a la unión política, en vez de preparar el camino hacia la misma, tal como se nos quiere hacer creer? —preguntó la fiscal.

—Porque una moneda común no permite, a los países que pierden competitividad frente a los más fuertes, devaluar su moneda y recuperarse. Una devaluación permite corregir desequilibrios entre naciones. Sin este mecanismo, las naciones más débiles cada vez lo son más, y las más fuertes cada vez lo son más. De esta manera, ¿cómo se puede avanzar hacia un proyecto común?

—Gracias, señor Friedman, no tengo más preguntas —concluyó la fiscal.

—Verá, doctor Friedman —empezó a decir el abogado—, tengo la costumbre de empezar a leer los artículos desde el principio. Y en las primeras líneas de su famoso artículo del 28 de agosto de 1997, usted escribió textualmente: “Una moneda común es un acuerdo monetario excelente bajo ciertas circunstancias, un mal acuerdo monetario bajo otras. El hecho de que sea bueno o malo depende principalmente de los mecanismos de ajuste disponibles para absorber las crisis y los desajustes económicos que afectan a los diferentes países bajo una moneda común.” Es decir, doctor Friedman, si el Euro hubiera sido adoptado bajo las condiciones económicas que usted considera correctas, ¿el resultado hubiera sido excelente?

—Señoría —interrumpió la fiscal —, estamos aquí para juzgar unos hechos, no para hacer economía ficción.

—Sin embargo, la fiscal no tiene reparos en hablar de profecías, vaticinios y destinos incontrolables —replicó el abogado—. Buena parte del trabajo de los economistas consiste en proyectar en el futuro posibles consecuencias de las decisiones económicas. ¿Significa eso que debemos considerar a los economistas autores de ciencia ficción?

—Se deniega la protesta de la fiscal —dijo el juez—. Tenga el testigo la amabilidad de contestar la pregunta del abogado.

Milton Friedman se aclaró la garganta y luego dijo:

—Si las decisiones económicas son racionales, es evidente que las probabilidades de éxito son mucho mayores.

—En su artículo, usted no hablaba de probabilidades —dijo el abogado—. No dijo que “una moneda común *puede ser* un acuerdo monetario excelente bajo ciertas circunstancias”. Lo que dijo es que “una moneda común *es* un acuerdo monetario excelente bajo ciertas circunstancias”.

—Señoría —volvió a interrumpir la fiscal— el letrado pretende hacer comulgar al testigo con sus opiniones.

—No estoy celebrando ninguna comunión —dijo el abogado—. Solo pido al testigo una respuesta más precisa.

—Verá —dijo Friedman— escribí “es” porque estaba pensando en Estados Unidos, que es una realidad concreta.

—Usted recibió el premio Nobel de Economía en 1976 —dijo el abogado tras unos momentos dubitativos—. Mundell, considerado el “padre del Euro” y a quien hemos tenido el privilegio de escuchar en este estrado, obtuvo el mismo galardón en 1999. ¿Cómo pueden dos eminencias en economía estar tan en desacuerdo?

—Mundell y yo estuvimos de acuerdo en muchas cosas —puntualizó Milton Friedman— pero disentimos en otras, como es normal.

—Gracias, doctor Friedman, no le haré más preguntas —concluyó el abogado.

La fiscal dijo que quería llamar a declarar a otro economista visionario, Nouriel Roubini. Un hombre de cabellos algo despeinados se dirigió al estrado. Daba la impresión de que acababa de llegar precipitadamente al tribunal.

—¿Es usted real o imaginario?

—Real.

—Dada su clarividencia —dijo la fiscal—, se diría que es usted imaginario. ¿Está vivo o muerto?

—Vivo.

—Señor Roubini —dijo la fiscal—, en enero de 2006, usted lanzó una advertencia en el Foro Económico Internacional que se celebra cada año en la ciudad suiza de Davos. Concretamente, dijo que era probable que Italia se viera obligada a abandonar la zona euro en un plazo de cinco años. Y cinco años más tarde poco faltó para ello. Sus observaciones sacaron de quicio al entonces ministro de economía italiano, el señor Tremonti, quien le interrumpió gritándole que se fuera a Turquía, país de donde es usted originario, aunque actualmente vive en Estados Unidos. ¿Qué le hizo prever tal posibilidad?

—Italia era un país con escaso crecimiento económico y un abultado déficit comercial. Necesitaba una moneda más barata para aumentar sus exportaciones, pero eso no era posible con el Euro.

—No tengo más preguntas.

Roubini pareció extrañado ante el breve interrogatorio de la fiscal.

—Señor Roubini —intervino el abogado—, ¿apoyó usted la creación de la Unión Monetaria Europea?

—Sí, totalmente.

—Cuando dio su conferencia en Davos, ¿creía que dicha unión estaba abocada al fracaso?

—No. Lo que creía, y así lo dije, fue que algunos países debían implantar importantes reformas económicas para relanzar su crecimiento económico y reforzar su competitividad.

—¿A qué países se refería?

—Principalmente a Italia, Grecia, Portugal y España —dijo Roubini—. España tenía un crecimiento económico superior al de los otros que he mencionado pero estaba atravesando una burbuja inmobiliaria que enmascaraba su pérdida de competitividad.

—¿Considera que estos países llevaron a cabo las reformas económicas que necesitaban?

—No, no lo hicieron.

—Gracias, señor Roubini. No tengo más preguntas.

El economista abandonó el estrado como si tuviera prisa por llegar a su próxima cita.

El abogado dijo que quería interrogar a Pedro Solbes, el último testigo de la sesión. El juez solicitó la comparecencia del apelado.

—Señor Solbes, ¿es usted real o imaginario? —preguntó el abogado.

—Real.

—¿Está vivo o muerto?

—Vivo.

—Usted fue ministro de economía y hacienda del gobierno español en dos ocasiones.

—Sí, entre 1993 y 1996, y entre 2004 y 2009.

—Usted salió del gobierno en abril de 2009. Se dice que en realidad dimitió. ¿Por qué?

—Porque el presidente del gobierno quería aumentar el gasto público mientras que yo me oponía a ello.

—¿Por qué se oponía?

—Algunos piensan que cuando hay crisis, el gobierno debe gastar más para inyectar dinero en la economía y evitar que esta se deteriore más. Pero yo veía que la crisis iba a traer una fuerte caída de los ingresos del Estado y que aumentar el gasto público implicaría drásticos recortes de gasto en el futuro.

—Y esos recortes no tardaron en llegar.

—En efecto. En mayo de 2010 el presidente Zapatero anunció importantes recortes.

—Que le vinieron impuestos desde Bruselas —añadió el abogado—. Si el presidente Zapatero le hubiera hecho caso, ¿hubieran sido necesarios esos recortes?

—Bueno, no quiero presumir —dijo el señor Solbes mientras se sacaba las gafas y miraba a través de los cristales— pero creo que no.

—Unos recortes que convirtieron la crisis en una depresión económica —dijo el abogado—. ¿Tiene el Euro alguna responsabilidad en esas reducciones de gasto público en sectores clave como la sanidad y la educación?

—No, se debieron a la necesidad de contrarrestar un aumento de gasto inoportuno y a la caída de ingresos fiscales del Estado.

—No tengo más preguntas.

Conclusiones de la fiscal

—Antes de levantar la sesión, la fiscal y el abogado defensor pueden exponer sus conclusiones al jurado —dijo el juez—. Empiece la señora fiscal.

—Miembros del jurado: para empezar, la Unión Monetaria Europea no cumple ninguno de los cuatro requisitos esenciales para que una zona monetaria funcione adecuadamente, de acuerdo con la teoría de las zonas monetarias óptimas de Robert Mundell. Tampoco cumple cuatro de las cinco condiciones que el ex primer ministro británico Gordon Brown definió para decidir objetivamente si sería bueno para el Reino Unido adoptar la moneda única.

»Una unión monetaria requiere una unión fiscal para funcionar adecuadamente. Son dos caras de la misma moneda. Es por eso, señoras y señores del jurado, que el Euro es una moneda sin cara. Solo tiene cruz, la cruz que ha traído al Sur de Europa.

»El modelo Mundell-Fleming que les ha resumido el señor Mundell hace que el absurdo se vuelva trágico. Recuerden que de acuerdo con este modelo, en una zona monetaria con elevada movilidad del capital y tipos de cambio fijos, la política eficiente para influir en el crecimiento económico es la fiscal, la que la zona euro no comparte, y no la monetaria.

»¿Cómo se podía pretender que la moneda española, que se había devaluado nueve veces en cuarenta años y que en ese periodo había perdido el 85% de su valor ante el Marco Alemán, pudiera fijar para siempre su valor con una de las monedas más fuertes del mundo?

»¿Cómo se podía pretender que países tan diferentes, unos con un enorme superávit comercial como Alemania y otros con un déficit comercial descomunal como España y Grecia, pudieran convivir en una zona monetaria común? ¿Cómo se podía pretender que países con estructuras económicas tan dispares pudieran embarcarse en el mismo proyecto?

»La Unión Monetaria Europea no ha favorecido la unión europea. Ha exigido recortes en sanidad, educación y pensiones en los países del Sur, en vez de ayudar a evitar los mismos, que es lo que hubiera ocurrido bajo una unión fiscal. Ha impuesto que una parte de la población de esta zona monetaria se vea abocada a tener peor salud que el resto, que una parte de los estudiantes tenga que formarse en peores condiciones que el resto y que una parte de los jubilados tenga que vivir peor que el resto.

»En suma, señoras y señores del jurado, el Euro no solo ha causado una crisis económica de imposible resolución mientras esta moneda siga siendo de curso legal en el sur de Europa, sino que ni siquiera ha cumplido con el cometido que le fue asignado, que fue el de fortalecer los lazos entre los países de la Unión Europea.

Conclusiones del abogado

—Cuando la Peseta se devaluaba, el país recibía una inyección de optimismo porque incrementaba sus exportaciones y entraban más ingresos por turismo. Por otro lado, se encarecían nuestras importaciones y las empresas veían aumentar sus costes. Con el tiempo, España volvía a perder competitividad y tenía que volver a devaluar. Era una especie de adicción. El Euro trajo otra manera de hacer las cosas.

»El Euro no fue un error de concepto ni un plan mal diseñado. Tiene una larga historia a sus espaldas llena de sentido y con una clara dirección. Fue la culminación de muchos esfuerzos para convertir unos países históricamente mal avenidos en un espacio común basado en el compromiso y la mutua confianza. Pero es cierto que a Europa le cuesta desterrar sus viejos enfrentamientos.

»Los países del Sur se beneficiaron de la estabilidad que les daba un tipo de cambio fuerte que pusiera fin al encarecimiento de las importaciones, y sacaron provecho de los tipos de interés más bajos que trajo el Euro. Sin embargo, no hicieron gran cosa por respetar las reglas del juego. Cuando las cosas se torcieron, tampoco se preocuparon por introducir las reformas necesarias para enderezar el rumbo. Por su parte, los países del Norte miraron

para otro lado e incluso tuvieron la osadía de imponer que las normas no se aplicaran en su casa.

»Lo más fácil en estos casos es buscar algo o a alguien que cargue con todas las culpas. ¿Estamos aquí para participar en un linchamiento o para hacer justicia?

Día 2

El Euro es acusado de haber hecho subir los precios

El juez invitó al abogado a llamar al primer testigo del día.

—El rango de acusaciones que ha recibido mi cliente es tan amplio como inverosímil: desde amargar el almuerzo de cada día hasta causar la ruina de naciones enteras. El encarecimiento del precio de un café se ha convertido en una alegoría de los males que supuestamente el Euro nos ha traído a nuestra vida cotidiana. Querría, pues, empezar por desterrar el mito de que la moneda única ha hecho trampas con los precios. Por este motivo, quiero llamar a la señora Sandra Tugores.

Una mujer con un elegante vestido de chaqueta y falda de tonos azules y grises se dirigió hacia el estrado.

—Me llamo Sandra Tugores y soy broker de materias primas.

—¿Es usted real o imaginaria?

—Imaginaria.

—¿Nos puede decir cuál ha sido la inflación en España desde que nació el Euro, el 1 de enero de 1999, hasta 2011?

—Un 2,83% anual.

—¿Cuál fue la inflación media de los doce años anteriores al nacimiento del Euro?

—Un 4,72% anual. De hecho, conseguir esta cifra ya supuso un hito importante para España. En gran parte, este logro se debió a la preparación necesaria para adoptar el Euro. Antes la inflación española era mucho más alta.

—¿De cuánto?

—Si consideramos el periodo que va de 1974 a 1998, o sea los veinticinco años anteriores a la creación de la Unión Monetaria, la inflación media en España fue del 10,1% anual.

—Esta época coincide casi con la instauración de la democracia en España, en 1976, hasta el nacimiento del Euro —observó el abogado—. ¿Acaso trajo la democracia una cultura inflacionista?

La señora Tugores empezó a negar con la cabeza antes de que el abogado formulara su pregunta, como si la hubiera previsto.

—No, hay que tener en cuenta que en los últimos meses de 1973 el precio del petróleo se multiplicó por cuatro a raíz del embargo que los países árabes decidieron aplicar en represalia por el apoyo de Occidente a Israel. Entre 1978 y 1980, el precio del petróleo volvió a dispararse debido a diversos conflictos en Irán e Iraq. En realidad, la inflación empezó a ser un problema en España a partir de la guerra civil. De 1937 a 1973, o sea hasta antes de que se disparara el precio del petróleo, fue del 8,8% anual. Antes de la guerra civil, la inflación en España fue inferior a la de los principales países europeos.

—En definitiva —dijo el abogado—, ¿se puede decir que el Euro ha traído a España la época menos inflacionista desde la guerra civil?

—Efectivamente.

—Entonces, ¿cómo se puede explicar que la gente atribuya el Euro un encarecimiento general de los precios?

—Algunos productos subieron de precio rápidamente con la llegada del Euro debido a la conversión de las cantidades en pesetas a euros. Este efecto se ha ido diluyendo con el tiempo. Hace muchos años que se oye decir que antes del Euro “un café valía 100 pesetas y ahora cuesta un euro”. Pero ha pasado el tiempo y continúa siendo así.

—No tengo más preguntas.

La fiscal se levantó y sin moverse de su lugar, preguntó a la testigo:

—Señora Tugores, ¿qué cantidad le parece más elevada, treinta mil euros o cinco millones de pesetas?

—Cinco millones de pesetas parece una cantidad más elevada. Pero el valor del dinero es relativo, lo comparamos con lo que puede comprar y con nuestros ingresos.

—Eso no está tan claro —dijo la fiscal—. Los precios en España han subido un 32% desde que desapareció la peseta en 2002, hasta 2011. El café que en 2002 valía 100 pesetas, valdría hoy 132 pesetas si hubiera subido tanto

como el coste de la vida en general en España. Pero vale un euro: 166 pesetas. Y los salarios no han subido en la misma proporción.

—Lo que vemos es que el café ha subido más que el coste de la vida en general pero no ha sido el caso de todos los productos. Depende de dónde ponga uno la atención. Las cantidades en pesetas que tenemos en la mente han quedado congeladas en valor de 2002. Cuando pensamos en un millón de pesetas, le estamos dando el valor que tenía en 2002. Pero hoy un millón de pesetas no tendría el mismo valor.

—Bien, no tengo más preguntas —dijo la fiscal.

El abogado dijo que quería volver a interrogar a la señora Tugores.

—Hablando del café es posible llegar a conclusiones interesantes —le dijo.

—Supongo que sí —dijo la testigo.

—El café es una mercancía, ¿verdad?

—Sí.

—Y esta mercancía se negocia en mercados internacionales.

—Sí. El café está considerado una materia prima, en concreto una materia prima agrícola, como por ejemplo el trigo, el centeno o el maíz.

—¿Cómo se determina su precio? —preguntó el abogado.

—Por la oferta y la demanda en dos grandes mercados: la Bolsa de Nueva York, donde se negocian las variedades tipo arábica, y la Bolsa de Londres, donde se negocian las variedades tipo robusta.

—¿Nos puede explicar cómo ha evolucionado el precio del café, independientemente de su variedad, en los mercados internacionales?

—Entre 1997 y 2002, el café sufrió una de las crisis más grandes de su historia...

—Vaya —interrumpió el abogado fingiendo un aire despistado—, se da la circunstancia de que en el momento en que se introdujeron los billetes y monedas en euros, el precio del café se encontraba bajo mínimos.

—Sí. El índice ICO (International Coffee Organisation) Composite llegó a un nivel de 45,59 puntos a finales de 2001, una caída del 58% desde finales de 1998.

—¿Cómo evolucionó el precio del café a continuación?

—En 2005 el precio se había doblado. En 2008 casi se había triplicado desde el mínimo de 2001. En abril de 2011, el ICO Composite llegó a 231 puntos, cinco veces el nivel de 2001.

—Si el precio del café se ha quintuplicado, ¿cómo es que un café *solo* ha pasado de costar cien pesetas a costar un euro, que son 166 pesetas?

En el momento en que el abogado puso énfasis en la palabra “solo”, miró de reojo a la fiscal.

—Bueno, en euros el incremento ha sido algo menor —dijo la señora Tugores—. El precio del café, como el del resto de materias primas, se expresa en dólares. Cuando el Dólar baja en relación al Euro, el precio en euros de las materias primas también baja. A finales de 2001, un euro valía 0,89 dólares. Pero desde entonces el Dólar ha caído un 30%. Esto implica que el precio en euros del café ha subido un 30% menos que el precio en dólares.

—¿Quiere decir que sin el Euro, los bares y restaurantes tendrían que pagar mucho más por el café que compran a los mayoristas?

—En el caso de los bares y restaurantes de los países con monedas fuertes, no, porque sus monedas se habrían apreciado igualmente sin el Euro, o más. En el caso de los bares y restaurantes de los países con monedas débiles, seguro que tendrían que pagar más, pero no sabemos cuánto. Si sus monedas se hubieran devaluado, posiblemente el café les habría salido aún más caro.

—O sea, al que consideramos el gran culpable de haber hecho subir el precio del café debido a su afición a redondear precios, nos ha evitado una subida todavía mayor gracias a su apreciación ante el Dólar.

—Correcto.

—No tengo más preguntas.

La fiscal, que había pasado los últimos minutos de la declaración de la señora Tugores escribiendo sobre su cuaderno sin levantar la mirada, declinó volver a interrogar a la experta.

El abogado llamó al siguiente testigo. Este se encaminó hacia el estrado con paso apresurado y empezó a hablar antes de que el abogado pudiera hacerle las preguntas de rigor.

—Me llamo Joaquín Scotto —dijo— y soy un economista imaginario.

—Bien, señor Scotto —empezó el abogado—, en una zona con una moneda única, ¿es recomendable que los precios en cada país suban a un ritmo similar?

—Si los países quieren permanecer unidos, no solo es recomendable, es imprescindible.

—¿Por qué?

—Pondré un ejemplo. España es el principal exportador del mundo de aceite de oliva. Si los franceses ven que el precio de este producto sube más deprisa que la mayoría de productos franceses, tenderán a comprar menos aceite de oliva y a favorecer la compra de sus propios productos o los de países con precios más estables. Las empresas españolas que producen aceite de oliva venderán menos, obtendrán menos beneficios y quizás tendrán que despedir trabajadores. Si sumamos todos los productos españoles que se exportan, nos podemos hacer una idea del impacto que esta inflación diferencial puede tener sobre el empleo en España. Si la diferencia de inflación es de un 1% en un año, no se notará mucho. Pero si esta diferencia se vuelve sistemática, llegará un momento en que será percibida. El ministro de economía o de finanzas piensa: una diferencia del 1% no se notará. Pero la suma de pequeñas diferencias a lo largo del tiempo sí que se nota.

—Háblenos de esos diferenciales de inflación —requirió el abogado.

—Aquí tengo una tabla que nos indica la inflación de los países de la zona euro desde 1995 hasta 2011. He tomado este periodo porque en 1995 tuvieron lugar las últimas devaluaciones en el Sistema Monetario Europeo. Hay una excepción: la Dracma Griega, que se devaluó en 1998. Por eso, el dato de Grecia corresponde al periodo de 1998 a 2011. Bien, los países donde subieron más los precios fueron, por este orden, Grecia, España, Irlanda, Portugal e Italia.

—Vaya, los cinco países con problemas. No tengo más preguntas.

—Señor Scotto —dijo la fiscal—. ¿Nos puede decir cuánto subieron los precios en España en este periodo y el diferencial con Alemania?

—De 1995 a 2011 la inflación acumulada en España fue del 54% mientras que en Alemania fue de un 25%. El diferencial fue del 23%.

—¿Qué hubiera pasado si...

—Perdone usted —interrumpió el juez—. ¿Nos puede explicar el testigo de qué extraña manera hacen las restas los economistas? Me precio de ser bueno en cálculo mental y a mí me parece que 54 menos 25 da 29. Si estoy perdiendo facultades mentales, sería bueno que esta sala lo supiera.

Entre las risas del público, el juez aseguró que si así fuera, daría el caso a otro juez más competente.

—Esté usted tranquilo, Señoría —dijo el testigo—. Cuando se trata de incrementos, no se resta, se divide. Imagine que al principio, una cesta de productos vale 100 tanto en España como en Alemania y que al cabo de unos años, la misma cesta vale 154 en España y 125 en Alemania. Esto significa que en España vale un 23% más que en Alemania. Lo que se hace, por tanto, es sumar la unidad a los porcentajes de incremento y luego se divide. O sea: 1,54 entre 1,25, que da 1,23. Luego, al resultado se le resta la unidad. O sea: 0,23. Que es lo mismo que 23%.

El juez, que había escuchado las explicaciones con los ojos bien abiertos, dio las gracias al testigo y seguidamente empezó a hacer cálculos sobre una hoja de papel.

—¿Qué hubiera pasado —prosiguió la fiscal— si España y Alemania hubieran tenido monedas diferentes?

—La moneda del país donde los precios han subido más, tiene tendencia a perder valor respecto a la del país donde los precios han subido menos. Esto pasa porque el país más inflacionista pierde competitividad, ya que sus productos se encarecen en los mercados internacionales en relación con los productos de otros países. Para compensar esta pérdida, la moneda tiene que perder un valor equivalente. En un sistema de tipos de cambio variables, la moneda alemana se habría apreciado un 23% ante la moneda española y lo habría hecho de manera más o menos repartida a lo largo del tiempo. No un 29%, sino un 23%, por lo que he explicado antes —el testigo se volvió hacia el juez y este asintió con cierto aire resignado—. En un sistema de tipos de cambios fijos, la moneda alemana se habría revaluado en este mismo porcentaje ante la moneda española pero lo habría hecho de repente, ya que en esos sistemas, la devaluación la deciden los políticos de la noche a la mañana cuando ya resulta imposible sostener el tipo de cambio. Esto equivale a decir que la moneda española habría perdido un 19% de su valor ante la

moneda alemana, ya fuera a través de una depreciación paulatina, ya fuera a través de una o varias devaluaciones repentinas.

—¿La pérdida de valor no habría sido de un 23%? —preguntó la fiscal, que miró de reojo cómo el juez se llevaba una mano a la frente.

—El porcentaje de revaluación y el de devaluación no coinciden porque el primero es un incremento y el segundo, una disminución. Por ejemplo, si una moneda se revalúa un 100% respecto a otra, esta última se devalúa un 50%. El recíproco a una revaluación del 23% es una devaluación del 19%.

—No tengo más preguntas —dijo la fiscal.

—Al parecer, señor Scotto —intervino el abogado—, la apreciación o revaluación de la moneda alemana habría sido tan grande como la diferencia entre las tasas de inflación de España respecto a la de Alemania.

—Sí.

—¿Exactamente igual?

—Prácticamente.

—¿Tiene pruebas que sustenten esa teoría que ha expuesto, según la cual la moneda del país con menos inflación se aprecia en relación a la de otro país tanto como la diferencia acumulada entre las tasas de inflación de ambos países?

—Sí, claro que tengo pruebas. De 1980 a marzo de 1995, fecha de la última devaluación de la Peseta, los precios en España subieron un 116% más que en Alemania. En el mismo período, el Marco Alemán se apreció un 122% respecto a la Peseta. Si consideramos el periodo de 1970 a 1994, vemos que el diferencial de inflación entre España y Alemania fue del 347% y que el Marco Alemán subió un 384% en relación a la Peseta.

—Entonces, ¿qué tendrían que haber hecho los países adoptivos del Euro para asegurar la estabilidad de toda la zona?

—Todos tendrían que haberse esforzado en tener tasas de inflación muy parecidas. Dado que Alemania es el país más competitivo de la zona, no les quedaba otra solución que ajustarse a la inflación alemana.

—¿Era factible esto?

—Sí.

—Si era factible, ¿qué medidas podrían haber puesto en práctica las autoridades españolas para ajustar la inflación del país a la de Alemania?

—Por ejemplo, el Banco de España podría haber incrementado el coeficiente de reserva de los bancos. El coeficiente de reserva es el porcentaje de los depósitos que los bancos no pueden prestar. Cuando hay menos crédito, circula menos dinero, hay menos demanda y los precios suben menos.

El abogado agradeció al testigo sus respuestas. Se sentó con la sensación de haber dado un paso importante en la defensa de su cliente. Apoyó los codos sobre los antebrazos de su silla, juntó los dedos de una mano con los de la otra y observó cómo la fiscal se acercaba a su testigo.

—Señor Scotto —empezó la fiscal—. Otros países del Norte también han tenido una inflación más alta que la de Alemania. ¿También habrían devaluado sus monedas?

—La diferencia ha sido menor. En relación a las monedas de estos países, lo más probable es que la moneda alemana se hubiera revaluado. Eso era lo que pasaba cuando existía el Sistema Monetario Europeo. Las monedas del Sur se devaluaban pero las monedas del Norte, no. En este caso se hacía al revés, el Marco Alemán se revaluaba y las demás monedas del Norte quedaban devaluadas de manera indirecta.

—De manera más disimulada.

—Podríamos decir. Pero pasaba con menos frecuencia y la cuantía era mucho menor.

—¿Hay realmente tanta diferencia entre las tasas de inflación de los países que forman parte de la zona euro?

—Hay más bien una graduación. Por ejemplo, no hay tanta diferencia entre la inflación acumulada en el mejor de los malos, Italia, que fue del 45%, respecto a la acumulada en el peor de los buenos, Países Bajos, que fue del 36%.

—¿A qué período se está refiriendo?

—Desde que hay estabilidad monetaria en Europa, en 1995, hasta 2011.

—¿Quiere decir que los mercados hacen una línea divisoria más clara de lo que corresponde?

—Quizás.

—¿Sí o no?

—Quizás sí.

La respuesta del testigo hizo reír al público.

—Señor Scotto —intervino el juez tras pedir silencio a la sala— intente ser conciso.

—Lo que está claro —prosiguió el testigo— es que los países del Sur casi siempre se encuentran en el mismo bloque. Esto facilita que sean estigmatizados. Los mercados financieros simplifican pero tienen una cierta base para hacer esta simplificación.

—Usted ha asegurado que a partir de la adopción del Euro, los países del Sur tendrían que haber ajustado su tasa de inflación a la de Alemania —dijo la fiscal.

—Sí.

—Si lo hubieran hecho, ¿habríamos llegado a la situación actual?

—No, seguro que no. Por definición.

—¿Qué quiere decir con 'por definición'?

—La causa de una devaluación es casi, casi siempre la existencia de un amplio diferencial de inflación acumulada entre países que compiten comercialmente. Sin diferenciales de inflación, no hay tensiones cambiarias. En el caso que nos ocupa, no habría habido tensiones con el Euro.

—¿Quiere decir que Junger Herr Euro no admite diferencias?

—Bien...

—Dicho de otro modo, ¿que es un intolerante?

—Pues...

El testigo miró al juez. Parecía extrañado de que este dejara a la fiscal interrumpirle una respuesta que ella misma le había requerido.

—Señor Scotto, ¿qué decía el criterio de convergencia en materia de inflación que los países tenían que cumplir para obtener el permiso de adopción del Euro?

—Decía exactamente que cada país tenía que tener una inflación anual que no superara en un 1,5% la inflación media de los tres países con mayor estabilidad de precios.

—¿De qué tipo de diferencia se trata? ¿De una resta o de una división?

—En este caso, de una resta.

El juez suspiró aliviado.

—En el periodo que ha considerado, de 1995 hasta 2011, ¿cuáles fueron los tres países con la menor tasa de inflación? —preguntó la fiscal.

—Alemania, Francia y Finlandia.

—¿Nos puede decir cuál fue la inflación media de estos tres países a lo largo de este periodo?

El testigo se puso las gafas, repasó las hojas que llevaba en la mano, cogió una calculadora y empezó a hacer números.

—Pues un 1,33% anual.

—¿Nos puede decir ahora cuál fue la inflación media en los países que algunos medios de comunicación anglosajones llaman despectivamente PIIGS?

El testigo cogió de nuevo la calculadora.

—En España, un 2,6% anual. En Portugal e Irlanda, un 2,4% anual. En Italia, un 2,2% anual. Y en Grecia, un 3,6% anual.

—¿Cuál ha sido, entonces, el diferencial de inflación entre España y la media de los tres mejores países?

—Un 1,25% anual.

—¿Nos puede recordar cuál era el diferencial máximo que tenían que cumplir los países candidatos a adoptar el Euro de acuerdo con el criterio de convergencia del Tratado de Maastricht?

—Un 1,5% anual.

—¿Cumplió o no cumplió España con este criterio de manera más estricta de lo que se pedía para obtener el permiso de adopción?

—Pues sí.

—Ahora le quiero pedir que nos diga cuáles fueron los diferenciales de Italia, Portugal, Grecia e Irlanda.

El testigo cogió aire, miró sus tablas y dijo:

—Italia, Irlanda y Portugal tuvieron un diferencial inferior al de España mientras que el de Grecia fue de un 2,27% anual.

—¿Por qué ha dicho antes que España y los otros países del Sur habían sido indisciplinados en materia de control de la inflación?

—Desde mi punto de vista...

—Según datos objetivos, y no opiniones —interrumpió la fiscal—, no podemos decir que los países del Sur hayan sido indisciplinados, al menos en este aspecto.

—Los criterios de convergencia de Maastricht se diseñaron para la fase previa a la adopción del Euro, no para la fase posterior.

—¿No ha dicho antes de que esos criterios eran bastante estrictos?

—Sí.

—Si España —continuó la fiscal— ha cumplido este criterio de manera todavía más estricta de lo que ya se consideraba un criterio bastante estricto, ¿se puede decir que ha sido indisciplinada en este aspecto?

—Una vez adoptado el Euro, los gobernantes españoles tendrían que haber entendido, como lo hicieron los franceses, que no podían continuar basándose en un criterio caduco. Tendrían que haber entendido que este diferencial de inflación no podía ser ni siquiera del 1% anual porque al cabo de los años esta pequeña diferencia se hubiera convertido en una diferencia muy grande, tal como ha sucedido.

—Todos sabemos...

—Tendrían que haber recordado, permítame señora fiscal, que siempre que España había acumulado inflaciones más altas que las de Alemania, la Peseta había acabado por devaluarse. Tendrían que haber previsto que ese sería un problema que no podrían volver a resolver nunca más con una devaluación sino que el problema quedaría enquistado en la economía española.

—Todos sabemos —continuó la fiscal— que en los países con un nivel de vida más alto, el coste de la vida también es más alto. Si en España el nivel de vida estaba aumentando más deprisa que en el norte de Europa, ¿por qué razón la inflación no podía aumentar algo más?

—Si vamos, por ejemplo, a Suiza, comprobaremos que allí todo es muy caro. Pero esto no se debe al nivel de vida de estos países sino a que tienen una moneda fuerte. De hecho, Suiza es uno de los países de todo el mundo donde menos ha subido el coste de la vida. De 1950 a 2011, el nivel general de precios se multiplicó por 72,9 en España pero solo por 5,3 en Suiza. O sea, que en España los precios subieron 13,8 veces más que en Suiza. En 1950, un franco suizo valía 9,8 pesetas...

—Este baile de números nos está distrayendo... —interrumpió la fiscal.

—Señoría —interrumpió a su vez el abogado—, ruego que la fiscal deje acabar al testigo.

—Haga el testigo el favor de continuar —dijo el juez—, pero no se extienda demasiado con las cifras.

—Ya acabo —dijo el testigo—. En 1950 un franco suizo valía 9,8 pesetas y al final de 1998, antes del nacimiento del Euro, 103 pesetas. Al final de 2011, el Euro valía 1,22 francos suizos. Como que un euro equivale a 166,386 pesetas, un franco suizo habría valido 136 pesetas, o sea 13,9 veces más que en 1950. Una cantidad casi exactamente igual al diferencial de inflación entre España y Suiza.

—Ha dicho antes que en una unión monetaria, los precios tienen que subir al mismo ritmo en todos los países que forman parte de la misma —dijo la fiscal.

El testigo no contestó.

—¿Es esto, o no, lo que ha dicho? —preguntó la fiscal.

—Sí, sí —dijo el testigo—, no pensaba que me estuviera haciendo una pregunta.

—Bien —continuó la fiscal—. Si el país X está especializado en fabricar aviones, ¿qué importa que el precio de las bebidas refrescantes suba más en ese país que en los países de su entorno?

—Pues importa. Porque si sube el precio de la cesta de la compra, los salarios de los trabajadores también tendrán que aumentar. Esto incluye a los trabajadores que hacen los aviones. Las fábricas tendrán más costes y tendrán que subir los precios de los aviones. Entonces es posible que haya una empresa de otro país que fabrique aviones más baratos, o sea, más competitivos. Los trabajadores de la fábrica del país que usted ha denominado X podrían perder su puesto de trabajo. O sea, que si la inflación en el país X se descontrola, las empresas de este país se volverán menos competitivas y aumentará el paro, que es la mejor manera para que una nación se empobrezca.

—Está bien, no tengo más preguntas —concluyó la fiscal.

—Señor Scotto —dijo el abogado—. ¿Por qué cree que los países del Sur no ajustaron su inflación a la de los países menos inflacionistas?

—Estaban un poco obsesionados con crecer más deprisa que sus vecinos del Norte para ponerse a su nivel. Con este fin, incentivaron el crédito. Si la gente gasta más, entonces las empresas producen más, invierten más, contratan más trabajadores, y la economía en general se expande. Pero si la demanda de productos es más elevada de lo que sería sin ese exceso de crédito, entonces los precios suben más deprisa de lo que lo harían si la gente gastara lo que se puede permitir gastar. Por otro lado, esta dinámica se retroalimenta a sí misma.

—¿Qué quiere decir con eso?

—El interés que un ahorrador alemán y otro griego pueden obtener de sus ahorros en su banco es hoy el mismo, puesto que el interés que pagan todos los bancos de la zona euro depende del tipo de interés que determina el Banco Central Europeo. De este modo, si un griego obtiene un interés del 3% sobre sus ahorros pero la inflación en su país es de un 4%, obtiene un interés real negativo. El alemán también recibe un interés del 3% pero si la inflación en su país es del 1%, gana un interés real positivo. En esta situación, ¿quién tiene más incentivos para ahorrar? ¿El alemán o el griego? Evidentemente el alemán, porque obtiene un rendimiento real de sus ahorros. Si los tipos de interés de los depósitos bancarios son los mismos en toda la zona euro, las tasas de inflación también tendrían que ser las mismas. En caso contrario, los ciudadanos del Sur sienten que no vale la pena ahorrar y gastan todavía más. Normalmente, los tipos de interés tienen que estar por encima de la inflación.

—¿Por qué, exactamente?

—Imaginen que tengo 10.000 euros en el banco. Con este dinero me podría comprar un coche. Pero si prefiero ahorrar y el interés es del 3%, al cabo de un año tendré un capital de 10.300 euros. Pero si el coche que me quería comprar sube un 4%, me costará 10.400 euros. Entonces, ¿para qué habré ahorrado? Si ahorro, el coche me sale más caro que si me lo compro hoy. La verdadera causa de la falta de control de la inflación, pienso, es que en los países del Sur existe lo que denomino “el desprecio hacia el ahorrador”. Las autoridades económicas españolas, griegas, italianas y portuguesas fueron completamente indiferentes al hecho de que los ahorradores obtuvieran rendimientos negativos de sus ahorros.

El abogado dijo que no tenía más preguntas. El juez pidió a los letrados que expusieran sus conclusiones ante los miembros del jurado antes de dar por clausurada la sesión.

Conclusiones de la fiscal

—Señoras y señores del jurado, al parecer, una vez adoptado el Euro, un país como España no se podía permitir acercarse su riqueza por habitante al nivel de los países del Norte porque esto suponía una inflación ligeramente superior a la de los vecinos más competitivos. Es decir, España tenía que aceptar por siempre jamás quedarse en la segunda división. ¿Qué sentido tiene converger las tasas de inflación si no se puede converger la riqueza por habitante?

»Antes del Euro, Alemania tenía una de las monedas más fuertes del mundo, junto con Japón y Suiza. Para que Alemania aceptara renunciar a esta posición de fortaleza, puso como condición que todos los países que quisieran adherirse al proyecto de la moneda única debían tener tasas de inflación similares. Los países del Sur cumplieron de manera aún más estricta lo que exigía el más estricto de los países. Pero resulta que si no queremos que Junger Herr Euro nos dé problemas, tenemos que ser más papistas que el Papa.

»El abogado defensor querrá convencerles de que el Euro no ha causado un aumento de precios en los países del Sur. Aún concediendo que eso sea cierto, nadie puede negar que el Euro no permite aplicar la solución que permitiría a España y a otros países salir del lío en que se han metido. Imaginemos que el público de una discoteca arma tal jaleo que acaba por incendiar el local, y que el único que no participa en el barullo es el portero. Pero cuando la gente quiere salir a la calle para escapar de las llamas, el portero cierra la puerta para que nadie se vaya sin pagar su consumición. De acuerdo, el portero no ha causado el incendio pero provoca una masacre.

Conclusiones del abogado

—Señoras y señores del jurado, considero desafortunado comparar la moneda única europea con un matón de discoteca. Creo que ha quedado suficientemente claro que si todos los países que adoptaron a Junger Herr Euro hubieran sido coherentes de tal manera que, además de tener una moneda común y unos tipos de interés comunes, se hubieran preocupado de tener tasas de inflación similares, mi cliente no estaría pasando por esta crisis de identidad. No hay nada inherentemente malo en él. Ha sido el comportamiento descuidado, indisciplinado y poco comprometido de sus padres adoptivos lo que ha provocado los trastornos de su personalidad. Y no me refiero solo a los países del Sur sino también a los del Norte, porque estos hicieron la vista gorda. Y ¿por qué hicieron la vista gorda? Todavía no tenemos las respuestas, pero las tendremos.

»Los países del Sur tenían como prioridad ponerse al nivel de los países más ricos. Ambicionaban su nivel de vida. Se puede entender, pero esto los hizo posicionarse en la Unión de manera competitiva. Al mismo tiempo, paradójicamente, se olvidaron de ser competitivos ahí donde realmente deberían haberse preocupado por serlo: en el comercio y los servicios. Quisieron sentirse más ricos, no serlo. Su prioridad tendría que haber sido la de integrarse mejor, la de converger hacia el norte de Europa ajustando su inflación a la del país más competitivo. Sí, hubiera sido un objetivo más modesto pero que hubiera reconocido la importancia de preservar la capacidad de las empresas españolas para competir en el exterior. La ironía es que el Sur corrió para acercar su riqueza por habitante a la del Norte pero ahora está más alejado que nunca de su meta.

»Francia lo entendió: convergió su inflación a la de Alemania. Nadie dice ahora que los franceses hayan sido la sombra de Alemania. Ellos sabían que sin esta convergencia hacia las cifras alemanes, la unión monetaria estaba condenada. Si Francia lo hizo, los países del Sur también lo podían haber hecho. En una unión, se tienen que hacer sacrificios. En caso contrario, la unión se agrieta hasta que se rompe.

»Algunos podrán pensar que ajustar la inflación a la de Alemania hubiera implicado convertirse en un seguidor de este país. Creo que esto

revela un orgullo mal entendido. Los jugadores de un equipo necesitan un referente. No son seguidores por eso. En una unión monetaria, como en un equipo, no hay lugar para la anarquía.

Día 3

El Euro es acusado de haber provocado una burbuja inmobiliaria

—Como expuse ayer —dijo el abogado al inicio de la tercera sesión del juicio—, mi cliente ha sido acusado de haber hecho subir tanto el precio del café como el de los bienes inmuebles. Solicito la comparecencia del señor Joaquín Scotto para que nos ayude a dilucidar tal misterio.

El señor Scotto, el economista imaginario que ya había prestado declaración el día anterior, se acomodó en el estrado.

—¿Es cierto que de 1986 a 1990 hubo una burbuja inmobiliaria en España? —preguntó el abogado al testigo.

—Sí.

—¿Puede decirnos a cuánto estaban los tipos de interés en aquella época?

—A principios de 1986, los tipos a largo plazo estaban al 12%, después bajaron al 10% pero en 1987 se dispararon al 14%. En 1988 se volvieron a situar entre el 11% y el 12% pero empezaron a subir otra vez en 1989 hasta llegar al 15% en el otoño de 1990.

—A pesar de esos altos tipos de interés, los precios de la vivienda no dejaron de subir —dijo el abogado—. ¿Cómo se explica esto?

—Un *boom* inmobiliario no necesariamente viene causado por tipos de interés bajos. Durante los largos años de inflación que hubo en Europa, y en España en particular, desde la crisis del petróleo de 1973, los precios de la vivienda subieron menos que el coste de la vida en general. Así que se abarataron en términos comparativos. En 1986, España entró en la Comunidad Económica Europea y esto propició una moderación de los precios de los bienes de consumo porque bajaron los aranceles de los productos importados. Además, los productores españoles tuvieron que ser más competitivos para no

perder cuota de mercado ante la entrada de productos extranjeros. En cambio, la vivienda subió muy por encima de los precios al consumo, haciendo que la plusvalía en términos reales fuera muy elevada. Esto atrajo más compradores, lo que realimentó la subida de los precios de la vivienda, lo cual a su vez motivaba a la gente a apresurarse por comprar... En este tipo de situaciones, la subida de precios alienta que estos sigan subiendo. De hecho, más que de burbuja deberíamos hablar de espiral.

—Así que una burbuja inmobiliaria, o espiral inmobiliaria como usted preferiría llamarla, puede tener lugar sin necesidad de tipos de interés reducidos. Pero si los tipos de interés son bajos, ¿siempre nos encontraremos con una burbuja inmobiliaria?

—No, no necesariamente —dijo el testigo—. Alemania ha tenido, tradicionalmente, tipos de interés muy bajos. Suiza, todavía más. De 1986 a 1989, en España los tipos de interés de los bonos a largo plazo estuvieron entre el 10% y el 14%. En Alemania, en cambio, entre el 6% y el 7%. Repuntaron por encima del 8% en 1990 y 1991 pero bajaron al 5% en los años siguientes hasta situarse a niveles por debajo del 3%. En Suiza, los tipos de interés a largo plazo llegaron a un máximo del 7% en 1974 pero casi siempre han estado por debajo del 5%. Según un estudio del McKinsey Global Institute, en 2008 los precios de la vivienda en términos reales (es decir, descontado el efecto de la inflación) estaban por debajo del nivel de 1970 en el caso de Alemania y un 20% por encima en el caso de Suiza, mientras que en Bélgica, España, el Reino Unido, Holanda e Irlanda, se habían más que triplicado.

—Una última pregunta —dijo el abogado—. Durante los años del *boom* inmobiliario de 1986-1990, ¿España tenía el Euro?

—No, el Euro nació en 1999.

—No tengo más preguntas.

—Señor Scotto —intervino la fiscal—. Ha dicho que en Suiza y en Alemania los tipos de interés han sido tradicionalmente bajos.

—Sí.

—Hasta el punto de que los residentes en estos países se han habituado a ello.

—Pues... sí.

—En cambio, en España los tipos de interés eran muy elevados.

—En efecto.

—Pero bajaron mucho con la llegada del Euro, ¿no es así?

—Sí.

—Por otro lado, ¿nos puede explicar por qué razón los tipos de interés en España eran más altos que en Suiza o Alemania?

—Porque España tenía una inflación más elevada que estos países.

—¿Cómo afecta el hecho de tener una inflación más elevada sobre la percepción de los activos financieros?

—Los residentes en países con inflación elevada tienen tendencia a desconfiar de los activos financieros porque la inflación erosiona el valor de estos. En cambio, los activos reales, como la propiedad inmobiliaria, las obras de arte o los metales preciosos, tienen tendencia a subir con la inflación, no al mismo ritmo pero sí con una tendencia similar.

—Entonces los residentes en países con inflación elevada desarrollan una preferencia a invertir en activos reales —dijo la fiscal.

—Sí, es cierto —dijo el señor Scotto, al tiempo que movía afirmativamente la cabeza repetidas veces.

—Y en cambio, los residentes en países con inflación moderada tienden a invertir en activos financieros.

—Sí, también es cierto. Los activos financieros tienen ciertas ventajas sobre los activos reales. Por ejemplo, dan un rendimiento más estable, son más fáciles de vender, tienen menos costes de transacción y de mantenimiento, y en el supuesto de que tengas que cambiar de país de residencia te los puedes llevar con una simple transferencia bancaria.

—En el momento en que España adoptó el Euro, ¿habían perdido los españoles esta preferencia hacia los activos reales? —inquirió la fiscal.

—No, estaba bastante arraigada en su mentalidad.

—Si alguien tiene un deseo insatisfecho para hacer algo y se le ofrece la oportunidad de hacerlo, ¿cuál sería su reacción normal?

—Supongo que aprovecharía la oportunidad.

—Cuando los tipos de interés son bajos, ¿es mucho lo que uno se ahorra de hipoteca?

—Ya lo creo.

—¿Nos puede decir qué diferencia hay entre la cuota hipotecaria mensual de un préstamo hipotecario de 100.000 euros al 14% anual durante veinte años y la cuota de un préstamo del mismo importe al 5% durante el mismo periodo de tiempo?

El testigo solicitó una calculadora, que le fue facilitada por la fiscal. Al cabo de poco rato, dijo:

—A un interés del 14% son 1.243 euros mensuales. Al 5%, 660 euros mensuales.

—De los 1.243 euros mensuales que se pagarían con un interés del 14%, ¿qué parte corresponde a intereses y qué parte a amortización de capital? —preguntó la fiscal.

—Como tal vez sepa, en un préstamo hipotecario se empieza pagando mucho de intereses y poco de capital. En el ejemplo anterior, la primera cuota son 1.167 euros de intereses y solo 77 euros de capital.

—¿Cuánto tiempo tiene que pasar hasta que pagamos la misma cantidad de intereses que de capital?

El testigo tecleó su calculadora y antes de que nadie se lo esperara, dijo:

—Quince años y un mes.

—O sea, solo hacia el final de la vida del préstamo pagamos menos intereses de lo que amortizas de capital.

—Sí.

—¿Nos puede decir cuánto nos quedaría por pagar al cabo de diez años?

La mujer de las gafas oscuras rió en silencio y le dijo a su marido:

—La fiscal decía que no quería bailar con números y ahora se está haciendo un fox-trot con ellos.

—Lo que a mí me parece —le dijo el marido— es que quiere marear al testigo hasta hacerle caer del estrado.

—Habrá amortizado 19.911 euros —dijo el testigo.

—O sea, que después de haber estado pagando un préstamo de 100.000 euros durante diez años, ¿todavía nos quedaría por pagar más de 80.000 euros?

—Sí.

—Miremos ahora qué pasa con el préstamo al 5% de interés. ¿Qué deuda nos quedaría al cabo de diez años?

—Pues habríamos amortizado 62.222 euros, así que deberíamos menos de 38.000 euros.

—Parece, pues, que si siempre has querido comprar una vivienda y tienes la oportunidad de hacerlo con condiciones mucho mejores a las que eran habituales en tu país, es posible que no dejes pasar esta oportunidad.

—Sí.

—¿Fue frecuente o infrecuente que los españoles y otros ciudadanos del Sur llegaran a una conclusión parecida?

—Frecuente.

La fiscal hizo una pausa y se acarició la frente.

—Es de suponer —dijo la letrada— que si se abría esta posibilidad a un amplio sector de la población, se incrementara la demanda de propiedades inmuebles de manera importante.

—Sí.

—En una situación como esta, ¿hay un riesgo de que la demanda crezca más de lo previsto y de que los precios suban más deprisa que en circunstancias normales?

—Sí, el riesgo existe.

Cuando el público esperaba conocer la conclusión a la que pretendía llegar la fiscal, esta se dirigió al juez y dijo:

—Llamo a declarar a Mister Euribor, que se encuentra imputado como colaborador necesario del Euro en la formación de la burbuja inmobiliaria que afectó a España y a otros países entre 1999 y 2007.

Una línea estilizada sobre la que flotaba un punto de color amarillo fosforescente entró dando saltos. Los ujieres pusieron cuatro cojines sobre el estrado para que el Euribor pudiera sentarse a una altura cómoda.

—¿Dónde nació usted, Mister Euribor? —le preguntó la fiscal.

—En el Banco Central Europeo.

—¿Dónde está este banco?

—En Fráncfort, Alemania.

—Si ha nacido en Alemania, ¿cómo es que le llaman Mister y no Herr?

—Es tradición llamar así a los tipos de interés como yo.

El público rió y el Euribor hizo una amplia sonrisa a los miembros del jurado.

—Conteste la pregunta, Mister Euribor —dijo la fiscal en tono serio.

—De acuerdo, de acuerdo. Mi nombre es un acrónimo de palabras inglesas: European InterBank Offered Rate. Es decir, soy un tipo interbancario. Antes de mí, el tipo más interesante en los mercados financieros era Mister Libor, que quiere decir London InterBank Offered Rate.

—Usted a veces sube y otras veces baja. ¿Puede explicarnos la razón?

—Los bancos se prestan dinero entre ellos. A veces les sobra dinero y otras veces les falta. Si hay más bancos que necesitan dinero que bancos a los que les sobra, yo subo. Si hay más bancos que van sobrados de los que van necesitados, yo bajo.

—Así que usted sube o baja según la oferta y la demanda de dinero entre los bancos europeos.

—De hecho, entre los principales cuarenta y cuatro bancos que operan en Europa. El resto me tiene que aceptar tal cual. Pero, si me permite, no sé para qué me hacía la pregunta si ya sabía la respuesta.

—No se preocupe, Mister Euribor —intervino el juez—. Seguro que más de uno en esta sala habrá agradecido sus explicaciones.

—¿Cuánto valía usted cuándo nació? —preguntó la fiscal.

—¿De qué Euribor está hablando? —preguntó el Euribor con una gran sonrisa.

La fiscal se quedó parada un momento.

—Pues de usted, de quién va a ser —dijo con disgusto.

—Es que tengo desdoblamiento de personalidad, ¿sabe?

Al Euribor le saltaron las lágrimas de tanto reír. Estuvo a punto de perder el equilibrio sobre la torre de cojines, lo cual redobló sus risas y las del público.

—Cuando los bancos se prestan dinero por solo un día —continuó cuando se hubo calmado—, me llamo Eonia (Euro Overnight Index Average). Cuando se prestan dinero a una semana, soy el Euribor a una semana. También puedo ser el Euribor a dos semanas, a tres semanas, a un mes... ¡En total tengo dieciséis personalidades!

—En suma, que es usted un tipo de interés a corto plazo —dijo la fiscal.

—Si quiere llamarme así...

—Hablemos del Euribor a un año.

—¡Ah, esta es mi personalidad preferida! —exclamó el tipo de interés.

—Supongo que ahora me puede contestar la pregunta —dijo la fiscal.

—¿Qué pregunta, si puede saberse?

—Le he preguntado cuánto valía cuando nació.

—Ah, sí. Como Euribor a un año, un 3%. En 2000 subí a más del 5%. Entre 2003 y 2005 me quedé en el 2%. Después empecé a subir constantemente hasta volver a superar el 5% durante los momentos más duros de la crisis financiera de 2008. A partir de entonces caí en picado y ahora estoy por debajo del 1%.

—Le agradezco este resumen de su vida —dijo la fiscal—. Usted nació al mismo tiempo que Junger Herr Euro, ¿no es así?

—No, tres días más tarde, el 4 de enero de 1999. Me hacía gracia nacer en lunes.

—Se siente muy importante, ¿no es cierto? —le preguntó la fiscal.

—Mientras diga la verdad, eso no tiene mucha importancia, ¿no?

El Euribor contagié su risa a los miembros del jurado y al público. El juez, el abogado y la fiscal intentaron mantener el tipo.

—¿De dónde le viene este sentimiento de importancia?

—De que todo el mundo me siga.

—¿Por qué le siguen tanto? —preguntó la fiscal, que empezaba a impacientarse por las respuestas algo impertinentes del Euribor.

—Porque mi personalidad número 16, o sea Mister Euribor a un año, es la referencia de los tipos de interés de los préstamos hipotecarios.

—¿Sabe usted que antes de su nacimiento, la mayor parte de los préstamos con garantía hipotecaria en España estaban referenciados a los tipos de interés a largo plazo?

—¿Ah, sí? No, no lo sabía.

—¿Nos puede explicar por qué es usted tan pequeño?

—¡Para poderme colar en todas las hipotecas! —el Euribor se rió tanto que por un momento no supo dónde estaba su punto amarillo.

—¿Le parece divertido que las hipotecas a bajo coste hayan hinchado la burbuja inmobiliaria? —preguntó la fiscal.

—¡Eh, un momento! —exclamó el Euribor, que se puso serio—. Yo no he hinchado ninguna burbuja. Más bien he deshinchado las cuotas que la gente tenía que pagar por sus préstamos hipotecarios.

—Mister Euribor, el hecho de que...

—¡Ah, no! Si la gente pagaba cada vez más por los pisos era porque pensaba que cada día estarían más caros. Unos se daban prisa para no perder el tren y otros se aprovechaban comprando a un precio y vendiendo más caro. No tengo nada que ver con esto.

—Las pruebas os implican.

—¿Qué pruebas?

—Ahora lo veremos —dijo la fiscal—. Quiero pedir la comparecencia del señor Pedro Dunas.

—Señoría —intervino el abogado— quiero interrogar a Mister Euribor.

El juez dudó unos instantes y luego dijo:

—Si le concedo ahora la palabra, señor abogado, el jurado podría perder el hilo de la argumentación de la fiscal. Proceda la fiscal a llamar a su testigo.

El abogado se sentó resignado.

—Señoría —dijo el Euribor— yo también quiero presentar mis pruebas de que no tengo responsabilidad alguna en la burbuja inmobiliaria y si no las aporto ahora, el jurado perderá el hilo de mi argumentación.

—Mister Euribor —dijo el juez—. Espere su turno.

—¡Tengo derecho a defenderme en cualquier momento del juicio! —exclamó el Euribor.

—¡Mister Euribor! —exclamó el juez—. ¡Hablará cuando le llame el abogado!

El señor Pedro Dunas, un hombre joven con aspecto de ejecutivo bancario, se había quedado a medio camino mientras escuchaba las discusiones. Cuando la fiscal le hizo una señal, avanzó con paso decidido hacia el estrado.

—Me llamo Pedro Dunas y soy jefe del departamento de riesgo de una entidad financiera.

—¿Es usted real o imaginario? —le preguntó la fiscal

—Imaginario.

—¿Nos puede decir cuánto se han multiplicado los precios de la vivienda en España en los últimos años?

—De enero de 1996 a diciembre de 2007, el precio del metro cuadrado se multiplicó por 2,95, según datos de la Sociedad de Tasación. A partir de entonces, el precio empezó a declinar.

—¿Cómo evolucionaron los tipos de interés en España en ese periodo?

—A principios de 1996, el tipo de interés a corto plazo estaba al 9% y en 2005 alcanzó un mínimo del 2%.

—¿Esta caída se puede atribuir al Euro?

—Sí, en gran parte. Hasta 1999, se debe al proceso de convergencia hacia el Euro. Y a partir de 1999, al mismo Euro.

—¿Cree que esta caída de los tipos de interés favoreció un aumento de la demanda de viviendas?

—Sí.

—¿Piensa que influyó en el valor de los pisos?

—Sí.

—¿Por qué?

—Lo que determina el valor de los pisos es la capacidad de la gente para comprarlos. Imaginemos que una pareja puede pagar mil euros mensuales para comprar una vivienda mediana de dos habitaciones y que no tiene que pagar ninguna entrada. Si las condiciones financieras existentes son un tipo de interés del 10% y un plazo de amortización de 20 años, y si el valor de este piso (incluyendo impuestos) es de 105.000 euros, entonces la cuota resultante es de mil euros mensuales. Si el tipo de interés de las hipotecas baja al 3% y se alarga el plazo de amortización a 40 años, un préstamo de 280.000 euros continúa resultando en una cuota de mil euros mensuales. Mientras hubo gente que podía pagar mil euros mensuales para comprar un piso, la demanda de pisos continuó creciendo al amparo de las mejores condiciones financieras. Pero llegó un momento en que estas condiciones no se podían mejorar porque los tipos de interés dejaron de bajar y porque alargar los plazos de amortización a, pongamos, sesenta años, no es muy factible.

—De acuerdo con sus datos, la evolución de los tipos de interés y la mejora de las condiciones financieras habrían hecho subir el precio de un piso de 105.000 euros a 280.000 euros. O sea, habrían multiplicado dicho precio por 2,7.

—Diría que sí.

—Casi coincide con la subida de precios en España de 1996 a 2007, que fue de 2,95 veces. No tengo más preguntas.

Antes de llamar a declarar al Euribor, el abogado quiso dejar aclarada una cuestión.

—Señor Dunas, ¿qué hubiera pasado si el tipo de interés de las hipotecas hubiera llegado a un mínimo del 3% pero el plazo de amortización se hubiera mantenido en veinte años? —le preguntó el abogado.

—Muy probablemente los precios habrían subido menos. Una cuota de mil euros mensuales al 3% de interés y veinte años de amortización da para pagar un préstamo de 180.000 euros.

—Mientras que si se alarga el plazo, mil euros al mes dan para pagar un préstamo hipotecario de hasta 280.000 euros.

—Efectivamente.

—En tal caso, solo una parte de la subida de los precios inmobiliarios se puede atribuir a la caída de los tipos de interés —dijo el abogado—. La otra parte sería consecuencia del alargamiento del plazo de amortización.

—Sí, pero hay que tener en cuenta que el alargamiento del plazo de amortización es consecuencia de la caída de los tipos de interés. Con tipos de interés del 10% no se hacen hipotecas a cuarenta años porque al cabo de veinte años todavía deberías el 88% del préstamo. En cambio, con tipos de interés bajos, se amortiza capital mucho más deprisa.

—De acuerdo, pero lo que nos interesa es aislar el efecto de los tipos de interés sobre el aumento del precio de la vivienda. Si el valor de una vivienda mediana sube de 105.000 euros a 180.000 euros en doce años, ¿se puede hablar de burbuja inmobiliaria?

—Bien, habría sido un aumento del 4,6% anual...

—¿De cuánto fue la inflación de 1996 a 2007?

—De un 41,9% en total. Un 3% de media anual.

—Entonces en términos reales, la subida habría sido del 1,6% anual.
¿Se puede calificar de burbuja este incremento?

—Señoría —interrumpió la fiscal—. En la sesión de ayer el abogado destacó la importancia de usar magnitudes acumuladas y no anuales. Ruego que se siga el mismo procedimiento en este tema.

—Se admite la protesta —dijo el juez.

—Bien, un incremento del 1,6% anual a lo largo de 12 años es un aumento acumulado del 21% —dijo el abogado—. ¿Se puede calificar de burbuja un aumento de precios de esta magnitud?

—Más bien diría que no —respondió el testigo.

—Gracias, señor Dunas —dijo el abogado—. Ahora quiero llamar a declarar a Mister Euribor.

El Euribor llegó al estrado antes de que el señor Dunas hubiera tenido tiempo de levantarse. El juez pidió a los ujieres que volvieran a poner los cojines sobre el asiento.

—Mister Euribor —dijo el abogado—. Ahora tiene la oportunidad de defenderse.

—Los precios de los pisos subieron por motivos especulativos y psicológicos, y en eso no tengo nada que ver —dijo el tipo de interés con una inesperada seriedad—. Hay quienes me acusan de haber creado la burbuja inmobiliaria porque he abaratado las cuotas de las hipotecas. ¿No deberían estar agradecidos en vez de condenarme? Pero como dice mi amigo Libor, no vale la pena esforzarse en entender a las personas.

El Euribor calló y el juez le preguntó si quería añadir algo más. El tipo de interés contestó que ya había dicho todo lo que quería decir. A continuación, el abogado llamó a declarar a la señora Astrid Lind.

—¿Es usted real o imaginaria?

—Imaginaria.

—Señora Lind, ¿nos puede hablar de los orígenes de la burbuja inmobiliaria que tuvo lugar en Suecia en 1980?

—En los años 1980, la economía sueca fue liberalizada en un intento de adaptarla mejor a la economía global y a los nuevos aires liberalizadores provenientes de Estados Unidos e Inglaterra. Se autorizó la implantación de bancos extranjeros. Con el objetivo de atraer capitales extranjeros, se

mantuvieron altos tipos de interés y un tipo de cambio fijo. Las empresas suecas se endeudaron en monedas extranjeras con tipos de interés más bajos. A principios de la década de 1990, la mitad de la deuda de nuestras empresas estaba en moneda extranjera. Por otro lado, los bancos suecos pedían dinero prestado a bancos extranjeros a bajos tipos de interés y lo prestaban a los consumidores suecos a los tipos de interés más altos de la Corona, la moneda sueca. La deuda de las familias se disparó y tuvo lugar un *boom* inmobiliario a partir de 1986. Esto tenía lugar a pesar de que la economía sueca no estaba mejorando. Muchas empresas habían perdido competitividad.

—Es de suponer que esta pérdida de competitividad afectó al nivel de ocupación.

—De hecho, no. Los puestos de trabajo que se perdían en la economía privada pasaban al sector público. En 1965 el sector público daba trabajo al 20% de los ocupados pero en 1985 este porcentaje se había incrementado casi el doble. El gobierno tuvo importantes déficits. Eso obligó a subir los impuestos a las empresas, lo cual contribuyó a hacerlas menos competitivas. En 1990, con la reunificación alemana los tipos de interés del Marco Alemán subieron. Para evitar la devaluación de la Corona, los tipos de interés de la moneda sueca tuvieron que aumentar todavía más pero aún así no se pudo evitar que la Corona se devaluara, primero en 1991 y después en 1992. Los altos tipos de interés derivaron en una crisis inmobiliaria que duró de 1990 a 1995. El gobierno sueco tuvo que rescatar varios bancos.

—¿Ha oído hablar de la reciente burbuja inmobiliaria de España?

—Sí, y las similitudes con la burbuja inmobiliaria de Suecia son notables.

—No tengo más preguntas.

La fiscal se levantó al mismo tiempo que el abogado se sentaba, en un movimiento que pareció coordinado y que hizo sonreír al juez.

—Señora Lind —dijo la fiscal—, ha dicho que en aquella época la Corona Sueca tenía un tipo de cambio fijo.

—Sí.

—Gracias, solo quería asegurarme de ello.

—Señoría —dijo el abogado dirigiéndose al juez— la fiscal pretende simplificar las cosas al extremo de reducir el proceso de generación de una burbuja a la existencia de un tipo de cambio fijo.

—La fiscal se ha limitado a pedir una aclaración —dijo el juez.

El abogado no quedó satisfecho con la respuesta del juez y dijo que quería volver a interrogar a la testigo.

—Señora Lind, ¿nos puede decir qué moneda usa Alemania?

—El Euro, evidentemente.

—¿Ha sufrido Alemania una burbuja inmobiliaria en los últimos años?

—No.

—Y el Reino Unido, ¿ha tenido una burbuja inmobiliaria en los últimos años?

—Sí.

—¿Qué moneda usa el Reino Unido?

—La Libra Esterlina.

—¿Tiene la Libra Esterlina un tipo de cambio fijo o variable?

—Variable.

—¿Qué me dice de Islandia? ¿Se disparó allá el precio de la vivienda en la década que empezó en el año 2001?

—Pues sí, también.

—¿Qué moneda usa Islandia?

—La Corona Islandesa.

—¿Tiene la Corona Islandesa un tipo de cambio fijo o variable?

—Variable, desde 2001.

—No tengo más preguntas.

Conclusiones de la fiscal

—Señoras y señores del jurado, hemos visto que la reducción de los tipos de interés, hasta niveles históricamente anómalos, que trajo el Euro facilitó el acceso a la vivienda. Por desgracia, lo que tenía que haber sido una bendición se convirtió en una maldición. En España, la caída de los tipos de interés de referencia para los préstamos hipotecarios fue demasiado rápida, del 10% al 2% entre 1996 y 2005. No pudo ser asimilada. Si España hubiera tenido

el control de su política monetaria, es muy improbable que el Banco de España hubiera conducido el precio del dinero por un camino tan vertiginoso.

»La introducción del Euro motivó que la política monetaria del Banco Central Europeo no estuviera adaptada a la realidad económica de los países del Sur. Era esencialmente una política monetaria pensada para naciones que tradicionalmente habían tenido tipos de interés reducidos. De pronto, el dinero se volvió barato, hasta el punto de que parecía gratis. Así como el Euro hizo perder la noción del valor de las cosas, el Euribor hizo perder el sentido del valor del dinero.

Conclusiones del abogado

—Señoras y señores del jurado, a principios del siglo XXI, tuvo lugar una serie de acontecimientos que indujeron al banco central de Estados Unidos, la Reserva Federal, a bajar los tipos de interés a niveles mínimos históricos. Primero fue el estallido de la burbuja en el precio de las acciones de empresas tecnológicas, hecho con el cual, por cierto, el Euro no tuvo nada que ver... El segundo de estos acontecimientos fueron los atentados del 11 de septiembre del 2001. Y el tercero, la larga serie de escándalos contables que a lo largo de 2001 y de 2002 minaron la confianza de los inversores en las cuentas de las empresas y los bancos. Como saben, Estados Unidos tiene un déficit comercial recurrente porque el valor de sus exportaciones es inferior al de sus importaciones. Por ello, el Dólar ha tenido tendencia a depreciarse ante las monedas más fuertes. Saben también que cuando los tipos de interés de una moneda bajan, los inversores tienen tendencia a cambiarla por otra que les dé intereses más altos. Solo tienen que llamar al banco y decir que quieren cambiar su depósito en dólares a otro en una moneda con un interés mayor. Cuando pasa esto, la moneda americana se deprecia aún más.

»Entonces los países con monedas fuertes también tienen que bajar sus tipos de interés. Si no lo hacen, sus monedas se aprecian demasiado y sus exportaciones se resienten. Y esto pasa tanto si el Dólar tiene un tipo de cambio fijo como si lo tiene variable, así que esta no es la cuestión. Si no hubiera existido el Euro, los tipos de interés en Europa también habrían sido muy bajos en la década de 2000. Porque en un mundo cada vez más

interdependiente, Europa no puede desvincularse de la política monetaria de Estados Unidos. Los países del sur de Europa, por tanto, tampoco.

»Por otro lado, hemos visto varios casos de países con una mentalidad y una historia muy diferentes a las de España que han vivido burbujas inmobiliarias muy parecidas, en contextos de tipos de interés altos y con tipos de cambio variables.

»Por último, también hemos visto que si las entidades financieras no hubieran alargado los plazos de los préstamos hipotecarios, las cuotas mensuales de las hipotecas no se habrían reducido tanto, de manera que la demanda de bienes inmuebles, sobre todo la demanda especulativa, no habría crecido tanto. Sobra decir que las entidades financieras eligieron extender los plazos, no fueron obligadas a ello por el Euro.

Día 4

El Euro es acusado de haber empobrecido el sur de Europa

—La historia nos ha demostrado que ningún país, ni el más grande ni el más rico, están a salvo de sufrir una conmoción económica.

Así empezó la fiscal la cuarta sesión del juicio.

—Inglaterra, después de la primera guerra mundial; Estados Unidos, con la guerra de Vietnam a finales de los años 1960; Suecia, en 1982 y en 1990, con las crisis de su modelo de bienestar. Finlandia se hundió en 1991, arrastrada por la caída de la Unión Soviética. Islandia, el país más feliz del mundo según una estadística, quebró en 2008. ¿Cómo pudieron salir adelante todos estos países? Gracias a una devaluación.

La fiscal volvió a pedir la comparecencia del señor Juan Oliver, el analista económico imaginario que fue el primer testigo en prestar declaración en este juicio.

—Un país que quiere fijar su tipo de cambio, lo tiene que hacer a una moneda fuerte, ¿no es cierto? —preguntó la fiscal.

—Sí, y eso le obliga a hacer una demostración de fuerza —contestó el testigo—. Nunca se ha dado un caso de un país que se haya vinculado a una moneda débil. Las monedas que más han servido como referencia han sido el Dólar y el Marco Alemán. Un país que vincula su moneda a otra pierde autonomía. Como saben, el banco central de un país puede subir o bajar los tipos de interés que cobra a los bancos en función de si quiere estimular o restringir el crédito...

—¿Qué pasa cuando un país vincula su moneda a otra más fuerte? —interrumpió la fiscal.

—El banco central del país más débil tiene una prioridad diferente: defender la paridad de su moneda con esta otra moneda de referencia. Si el banco central del país “débil” ve que el tipo de cambio de su moneda baja,

tiene que subir los tipos de interés para animar a los ahorradores extranjeros a abrir depósitos en la moneda débil. De este modo, crea más demanda para la moneda nacional. Si el país está en recesión, lo conveniente sería que su banco central bajara los tipos de interés para animar la concesión de créditos y el consumo. Pero la defensa del valor de la moneda obliga a hacer justo lo contrario. Y ahora imaginemos que la moneda débil se aprecia demasiado...

En ese momento, el juez, al que todo el mundo pudo ver con el ceño fruncido, intervino para preguntar:

—¿Por qué dice que la moneda débil se puede apreciar demasiado? Si es débil, eso parece un contrasentido.

—Ni mucho menos. A veces las acciones más especulativas en bolsa son las que más suben. Pasa algo parecido con las monedas más débiles. Una moneda débil se puede apreciar si sus tipos de interés son mucho más altos que los de la moneda fuerte. O porque el país con la moneda débil atraviesa una etapa de fuerte crecimiento económico y los extranjeros invierten en él.

—De acuerdo —dijo el juez—. Continúe.

—Si la moneda débil se aprecia demasiado, el banco central tiene que bajar los tipos de interés. Pero supongamos que el banco central desearía subir los tipos de interés para frenar la euforia que hay en el país. No lo puede hacer. Al contrario, todavía tiene que bajar más los tipos de interés y dar más leña al fuego.

—O sea, cuando el banco central tiene que defender un tipo de cambio fijo, puede verse obligado a hacer lo contrario de lo que sería conveniente para la economía de su país —dijo la fiscal con la intención de resumir los argumentos del testigo en pocas palabras que pudieran ser recordadas por los miembros del jurado.

—Sí, efectivamente. De hecho, el banco central del país con la moneda más débil tiene que mimetizar todo lo que haga el banco central del país con la moneda más fuerte.

—Un mimetismo que obliga al país con la moneda débil a ir en contradirección, como si fuera un conductor suicida —recapituló la fiscal.

—Pero no acaban aquí los inconvenientes de los tipos de cambio fijos —dijo el testigo.

—Continúe, pues.

—Como el país de la moneda débil pierde el control de su política monetaria, todo el peso para influir en la economía recae en la política fiscal. Si el gobierno se ve obligado a subir los tipos de interés para defender el valor de la moneda y eso ocurre en medio de una recesión, todavía puede estimular la economía si incrementa el gasto público. Pero si se tiene que endeudar para hacer frente a este nuevo gasto, ¡tendrá que pagar intereses más altos!

—¿Hay algún otro inconveniente de los tipos de cambio fijos? — preguntó la fiscal frotándose las manos.

—Uno evidente es que el compromiso del país de la moneda débil para mantener su tipo de cambio puede llevarle a negarse a una devaluación cuando esta es necesaria. Mientras la moneda no se devalúa, el país sufre las consecuencias de mantener un tipo de cambio artificial que no se corresponde con sus fundamentos económicos. Llega un momento en que los mercados saben que la moneda débil no aguantará mucho. Los inversores extranjeros empiezan a tener miedo de una devaluación y cambian sus depósitos en la moneda débil a una moneda más fuerte. También venden las acciones del país con la moneda débil para no perder con la devaluación. Esto hace que el mercado de valores sea todavía más cíclico de lo que ya es por naturaleza. Muchos inversores particulares tienen miedo de esas fluctuaciones particularmente violentas y venden en el peor momento, mientras que los grandes inversores aprovechan estos movimientos. De este modo, una parte de los ahorros de los ciudadanos del país con la moneda débil pasa a los fondos de inversión, algunos de ellos extranjeros.

El testigo se calló y miró interrogativamente a la fiscal, quien le animó a continuar.

—Los tipos de cambio fijos distorsionan la asignación del capital — prosiguió el analista—. Es decir, el dinero no va hacia la mejor oportunidad sino hacia la oportunidad más deslumbrante. Si yo espero que la moneda de otro país no va a devaluarse y resulta que el tipo de interés de esta moneda es más alto que el de mi moneda, entonces abriré un depósito en la moneda que me da intereses más altos. Con esto, perjudicaré la concesión de créditos en mi país, puesto que los bancos pueden prestar una cierta cantidad en función de los depósitos que tienen. A la vez, estaré favoreciendo el crédito en el otro país. Si mucha gente hace lo mismo, entre todos colaboraremos en la creación de

una burbuja crediticia en ese otro país. Así, haré que en mi propio país haya menos crédito del que podría haber y que en otro haya demasiado crédito. Si los tipos de cambio son variables, entonces me lo pensaré más a la hora de abrir una cuenta en moneda extranjera, porque me preocupará perder dinero si esa moneda baja de valor en relación a la mía.

—De modo que en un sistema de tipos de cambio fijos, los países con monedas débiles tienen que ofrecer tipos de interés más altos para sostener el valor de las mismas —dijo la fiscal—. Pero al final esas monedas se tienen que devaluar y los altos tipos de interés habrán destruido empleo y empresas para nada. Gracias, señor Oliver, no tengo más preguntas.

Después de la batería de argumentos que el jurado había oído en contra de los sistemas de tipos de cambio fijos, el abogado creyó conveniente volver a llamar a declarar al economista imaginario Joaquín Scotto.

—Señor Scotto, parece como si los tipos de cambio fijos fueran demasiado artificiales porque los países tienen que intentar mantenerlos bajo control. En contrapartida, tenemos tendencia a considerar que los tipos de cambio variables son determinados por los mercados de divisas y que los estados no intervienen en ellos. ¿Es realmente así?

—No, ni mucho menos —dijo el testigo—. Los países que intervienen para defender unos tipos de cambio fijos lo hacen para cumplir con unos compromisos que mantienen con otras naciones, con el objetivo de favorecer sus relaciones comerciales. Los países que tienen tipos variables a menudo intervienen en su cotización, no para cumplir ningún compromiso sino para defender sus intereses en perjuicio de otros. Cuando un país pone en práctica políticas económicas dirigidas a hacer bajar el tipo de cambio de su moneda, se puede considerar que lo manipula.

—¿Está diciendo que hay países que devalúan su moneda de manera intencionada? —intervino el juez.

—No la devalúan, la deprecian —corrigió el testigo.

—¿Es importante que tengamos en cuenta esa sutileza? —inquirió el juez.

—Devaluación es un término que se utiliza en los sistemas de cambios fijos. Cuando los tipos son variables, se habla de depreciación porque sus fluctuaciones se identifican más con variaciones de precios de mercado. Bien,

cuando un país hace bajar el valor de su moneda, favorece que los ciudadanos del país consuman más productos nacionales y menos productos extranjeros. Esto permite al país recuperarse a costa de provocar una recesión en las demás naciones. A esto se le llama depreciación competitiva. El país que practica más depreciaciones competitivas es Estados Unidos. Por eso cuando este país entra en recesión, es el primero en recuperarse pero exporta su recesión al extranjero.

»El problema mayor de las depreciaciones competitivas es que hacen ir al comercio internacional en contradirección. Quiero decir que el sentido del comercio internacional es favorecer la circulación de los productos más competitivos del mundo. Los consumidores son los grandes beneficiados de ello. Cuanto más libre sea el comercio internacional, mejor será la oferta al alcance de los consumidores. Cuando un país practica una depreciación competitiva, en la práctica está levantando barreras comerciales porque favorece la demanda de los productos nacionales y desincentiva la demanda de productos extranjeros. Los productores nacionales salen beneficiados y los productores extranjeros salen perjudicados. Pero los consumidores de todos los países afectados por las depreciaciones competitivas salen perjudicados porque se altera la distribución de los productos más competitivos.

—Gracias, señor Scotto, no tengo más preguntas —dijo el abogado.

—Señor Scotto, ¿nos puede decir cuál es la causa principal por la cual una moneda pierde valor? —preguntó la fiscal.

—El déficit por cuenta corriente (que a menudo se le llama simplemente déficit corriente), que es la suma del déficit de la balanza comercial y del déficit de la balanza de servicios. Dentro de esta última balanza se incluye lo que un país ingresa por turismo y lo que gasta por el mismo concepto.

—Esto quiere decir que aunque España tenga un déficit comercial, lo compensa con sus ingresos por turismo.

—Solo en parte. El déficit por cuenta corriente de España es de los más altos del mundo, a pesar de ser uno de los tres principales destinos turísticos del planeta. Ello pone de manifiesto la magnitud de su déficit comercial.

—En una sesión anterior de este juicio dijo que lo más importante para que un país tenga una moneda estable es que sus precios suban al mismo ritmo que los precios de los países de su entorno o con los cuales compite. Ahora dice que lo más importante es que no tenga déficit por cuenta corriente. ¿En qué quedamos?

—Ambos hechos están muy relacionados. Si en un país los precios suben más deprisa que en los países de su entorno, acabará por tener déficit por cuenta corriente. Hablando del caso de España, en 2007 tuvo un déficit corriente de casi 100.000 millones de euros y se incrementó un 10% respecto a 2006. La causa fue que los precios de los productos españoles habían subido más que los alemanes, franceses, etc., lo cual redujo la demanda internacional de productos españoles.

La fiscal acabó aquí su interrogatorio al señor Scotto y llamó a un nuevo testigo.

—Me llamo Eric Palacios y soy economista del Estado.

—¿Es usted real o imaginario?

—Imaginario.

—Señor Palacios —dijo la fiscal— ¿qué opciones tiene un país que no puede devaluar su moneda cuando ello sería lo recomendable?

—La única alternativa es una devaluación interna, es decir, bajar precios y salarios. La finalidad de la devaluación interna es la misma que la de una devaluación del tipo de cambio. En ambos casos, se trata de que los precios de los productos del país vuelvan a ser competitivos.

—¿Cuáles son las consecuencias de una deflación?

—La caída de los precios hace que las empresas obtengan menos beneficios y que tengan que despedir trabajadores. Muchas inversiones dejan de ser rentables porque se hicieron en base a unas previsiones de ingresos que ahora no se pueden cumplir. Lo habitual es que los salarios caigan más que los precios. Aunque los productos nacionales sean más baratos, en realidad se encarecen para los residentes del país en deflación porque los salarios pierden poder adquisitivo. Sí que se abaratan para los consumidores extranjeros, de modo que las empresas pueden vender más y aumentar así sus beneficios. Por este motivo, en un país en deflación puede haber una recuperación económica desde el punto de vista de las empresas

exportadoras, sin que la gente la perciba. Por otro lado, la disminución de los salarios dificulta la devolución de las deudas. Las deudas es lo único que no se reduce en una deflación.

—Comparado con este panorama, una devaluación no parece el peor de los males —dijo la fiscal.

—Una devaluación no causa una caída de los salarios.

—¿Se puede considerar que una deflación empobrece un país?

—Y tanto —asintió el testigo—. Hace que se tenga que destinar una proporción más grande del salario a pagar las deudas.

—Gracias, no tengo más preguntas.

El señor Palacios se cruzó de brazos cuando el abogado se acercó hacia él.

—Señor Palacios —empezó el letrado—. ¿Cómo suelen reaccionar las empresas cuando los salarios que pagan crecen más deprisa que los salarios de los países competidores?

—Tienden a deslocalizarse, es decir, a instalarse en países donde los costes son más bajos.

—¿En qué países, concretamente?

—Principalmente del Este de Europa y de Asia.

—¿Cree que las empresas del sur de Europa se han estado deslocalizando en los últimos años?

—Sí.

—¿A qué lo atribuye?

—A que los salarios en el sur de Europa han subido más que en el Norte.

—¿Tiene el Euro algo que ver con la destrucción de puestos de trabajo causada por la deslocalización de empresas, por ejemplo en España?

—Sí.

—¿Ah, sí? ¿Y por qué?

—Porque si no hubiera habido el Euro, la Peseta se habría devaluado y las empresas españolas habrían recuperado la competitividad perdida como consecuencia de ese mayor aumento de los salarios.

—¿No les hubiera hecho falta deslocalizarse?

—Seguramente no.

—Si la Peseta se hubiera devaluado, ¿no se habrían incrementado los costes en materias primas, transporte, bienes de equipo, tecnología, licencias y todos los bienes y servicios que hay que adquirir en el extranjero?

—Pues... sí.

—Y si las empresas españolas hubieran sufrido este incremento de costes debido exclusivamente a la devaluación de la Peseta, ¿no se habrían deslocalizado en países con costes más bajos? ¿No se habría producido la misma destrucción de puestos de trabajo?

—No sabemos lo que habría pasado. Lo que sabemos es que los salarios son el coste principal de una empresa. Por otro lado, es cierto que las empresas españolas habrían pagado más por los productos importados, pero también habrían incrementado las ventas de sus productos porque estos se habrían abaratado en el extranjero.

El abogado hizo una pausa. Cogió un lápiz que tenía sobre la mesa y lo cambió varias veces de lugar. El Euro le miró con desánimo. Pensaba que su defensor había caído en su propia trampa.

—Se habrían abaratado, dice. Pero antes se habían encarecido, ¿no?

—Sí, es cierto.

—Es un abaratamiento ilusorio, pues. Por otro lado, señor Palacios, ¿es realmente cierto que los salarios son el principal componente de los costes de una empresa?

—Muy a menudo es la principal partida de los costes generales, sí.

—Entiendo. Se estaba refiriendo a los costes generales.

—Sí, efectivamente.

—¿Pero cuáles son, en realidad, los costes más importantes para una empresa?

—Pues... Bien, supongo que estará usted pensando en los suministros o aprovisionamientos.

—Sí, señor —dijo el abogado—. El coste de las mercancías, materias primas, materiales y todo lo que las empresas necesitan adquirir para llevar a cabo su proceso productivo. Este coste a menudo representa entre tres y diez veces los costes de personal. Y una parte importante de estos suministros o aprovisionamientos queda encarecida por una devaluación. ¿Y qué pasa entonces? Que las empresas tienen que subir los precios de sus productos

más que sus competidores europeos. También pasa que los trabajadores demandan salarios más altos porque el coste de la vida se ha incrementado. Después de soportar un aumento del coste de los aprovisionamientos, las empresas ven aumentar sus costes salariales. Se reproduce el problema que, tarde o temprano volverá a hacer necesaria una nueva devaluación. Por este motivo los países que devaluaban sus monedas, lo hacían una y otra vez, porque estaban atrapados en un ciclo que se realimentaba a sí mismo. El Euro vino para acabar con esta condena. Me gustaría que los miembros del jurado vieran del todo claro que una devaluación no tiene efectos positivos en términos globales. Es como una droga que crea una euforia tan pasajera como ilusoria.

—Señoría —dijo la fiscal—, el abogado defensor está adoptando una postura dogmática, aparte de hacer comparaciones que no vienen al caso. Todo el mundo sabe que las devaluaciones no son del todo positivas pero tampoco del todo negativas.

—Señor abogado —dijo el juez—, le advierto que tendrá que demostrar su punto de vista de una manera que sea al menos tan convincente como la vehemencia con la cual lo ha expuesto.

—Ilustre señor juez, los países más avanzados continúan tomando ventaja sin necesidad de devaluar sus monedas. Y ahora le pregunto, señor Palacios, ¿es cierto que una devaluación tiene más efectos positivos que negativos? ¿O es un juego de suma cero en el cual todo lo que se gana por un lado se pierde por otro?

—Supone un incremento del precio de los productos importados, pero eso queda compensado con un aumento de las ventas al exterior.

—Si es así, ¿cómo es que los países que, antes del Euro devaluaban sus monedas una y otra vez, seguían teniendo déficits comerciales crónicos?

—En este momento, no sabría explicarle.

—¿Qué pasa con las empresas que no son exportadoras? Cuando hay una devaluación, ¿soportan el incremento de precio de los bienes importados?

—Sí, claro.

—¿Pueden compensarlo con un aumento de ventas al exterior?

—No.

—No, claro que no —dijo el abogado—. Bien, no tengo más preguntas.

Cuando el testigo hubo abandonado la sala, el abogado dijo:

—Hace dos días, la fiscal acusó al Euro de haber provocado un incremento de los precios de los bienes que consumimos cada día. Hoy le ha acusado de causar una caída generalizada de precios y salarios, lo cual prueba la arbitrariedad con la que se juzga a mi cliente. Creo que necesitamos otro punto de vista, el que nos aportará nuestro próximo testigo.

—Me llamo Isabel Jonás y soy economista del Estado —dijo la testigo que la defensa acababa de llamar.

—¿Es usted real o imaginaria?

—Imaginaria.

—Señora Jonás, ¿por qué los trabajadores españoles se enfrentan hoy a una caída de sus salarios?

—De 1995 a 2007, los precios de los productos españoles subieron más que los precios de los productos importados de los principales países europeos. Esto perjudicó a nuestras empresas. Los salarios también subieron más que en los países del Norte. Es decir, los salarios españoles subieron más que los precios de los productos importados pero más o menos igual que los productos nacionales. Esto quiere decir que los salarios españoles ganaron poder adquisitivo en relación a los productos de importación, solo por el hecho de que España tuvo una inflación más elevada que la de los países del Norte. No tenía mucho sentido. No se tendría que haber dejado que esto pasara. Primero, porque perjudicaba a nuestra industria. Segundo, porque el hecho de que los productos importados se abarataran en términos relativos creaba una sensación de riqueza artificial.

—¿Cree que el Euro está implicado en los recortes presupuestarios en sanidad, educación, pensiones y salarios de funcionarios? —preguntó el abogado.

—Lo que pienso es que los recortes revierten una tendencia al derroche por parte de las administraciones públicas que se ha dado a lo largo de muchos años. Se calcula que las diversas administraciones públicas españolas (ayuntamientos, comunidades autónomas y gobiernos) se han gastado en los últimos años seis mil millones de euros de dudosa rentabilidad en aeropuertos, estaciones de metro, edificios y otras obras públicas.

—¿Cree que el Euro ha tenido algo que ver con todos estos despilfarros de dinero público?

—Creo que tiene que ver con que las administraciones públicas no han seguido criterios de rentabilidad. No es el gasto o la inversión en sí mismos lo que se considera despilfarro sino la desproporción entre el gasto y su rentabilidad. En muchas infraestructuras lo que podemos ver es que hay una diferencia muy grande entre el número de usuarios que la haría rentable y el número de usuarios efectivo. Parece claro que hubo expectativas demasiadas optimistas de que las infraestructuras generarían usuarios por sí mismas.

—Gracias, señora Jonás. No tengo más preguntas.

La fiscal dijo que no iba a interrogar a la economista, y el abogado llamó a declarar a su siguiente testigo, la Libra Esterlina. Una elegante L pincelada y redondeada, con un gracioso lazo en uno de sus extremos y una barra que la cruzaba por la mitad, se dirigió con paso ceremonioso hacia el estrado, consciente de ser la moneda más antigua del mundo que todavía es de curso legal.

—Señora Libra Esterlina —empezó el abogado—. Usted tuvo una relación estable con el Oro y con el Dólar durante bastantes años.

—Sí, hasta 1913, antes de la primera guerra mundial, yo y...

—Señora Libra Esterlina —interrumpió el juez—. Con todos los respetos, se le pide que use la tercera persona cuando hable de sí misma.

A la Libra le pareció bien poder hablar como lo acostumbra a hacer la realeza británica.

—Pues de 1694 a 1913, una onza (31,1 gramos) de oro equivalía a cuatro libras esterlinas. Esto quiere decir que cualquier persona podía presentar cuatro billetes de libras al banco y recibir a cambio una onza de oro.

—Al mismo tiempo que tenía una relación con el Oro, empezó otra relación estable con el Dólar —la animó el abogado.

—Fue en 1717 cuando el famoso físico Isaac Newton, que entonces también era el director de la Casa de la Moneda de Inglaterra, nos casó, quiero decir que nos fijó en 4,86 dólares por libra. El Dólar también tenía una relación estable con el Oro. Formábamos un trío muy bien avenido. Como que una onza de oro equivalía a cuatro libras esterlinas y cada libra esterlina valía 4,86 dólares, una onza de oro equivalía a 19,44 dólares.

—¿Cómo funcionó esta relación con el Dólar a lo largo de los años?

—Tuvimos nuestros más y nuestros menos, pero siempre volvimos a nuestras paridades fijas.

—Su relación duró doscientos años, ¿no es así?

—Sí, en efecto.

—No tengo más preguntas —dijo el abogado.

—Señora Libra Esterlina —empezó la fiscal—. ¿Cómo acabó su relación con el Oro?

—En 1913 una onza de oro todavía equivalía a cuatro libras esterlinas y a 20,67 dólares. Pero en 1914 empezó la primera guerra mundial y los gobiernos tuvieron que imprimir dinero para financiar la guerra. El Banco de Inglaterra tuvo que separar la Libra del Oro para evitar que la gente cambiara billetes acabados de imprimir por oro. En 1920, dos años después del final del conflicto, los precios se habían más que doblado en Inglaterra. Esto implicaba que no se podía volver a la relación de 4 libras por onza de oro. Lo que antes de la guerra valía 4 libras, ahora valía más de 8 libras. Por tanto, la nueva paridad tendría que haber sido de 8 libras por onza de oro. Es decir, la Libra se tendría que haber devaluado en más de un 50% respecto al Oro.

—¿Fue usted devaluada? —preguntó la fiscal.

—No, el gobierno británico quería que yo, quiero decir la Libra Esterlina, volviera a la paridad que había mantenido con el Oro desde 1694.

—¿Cuáles fueron las consecuencias de esta negativa a devaluarla?

—Había que hacer bajar los precios. Lo que había subido de 4 a 10 libras tenía que volver a valer 4 libras. Es decir, se tenía que practicar una política deflacionista.

—¿Nos puede explicar en qué consiste una política deflacionista?

—Básicamente, en hacer bajar los salarios. No se puede pedir a las empresas que bajen precios así como así, puesto que lo que venden a 10 libras lo han comprado, probablemente, a 7 libras, y no les puedes pedir que vendan a 4 libras. Entonces la manera de que puedan empezar a bajar precios es reduciendo sus costes. Si las materias primas y todo lo que usan las empresas para fabricar sus productos también han subido con la inflación, la única manera de que puedan reducir costes es bajando salarios o prescindiendo de algunos trabajadores. Por otro lado, como que la Libra no se

devaluaba contra el Dólar y otras monedas, los productos británicos salían muy caros a los extranjeros. Las empresas de mi país vendían menos y tenían que despedir trabajadores.

—Está diciendo que la negativa a devaluarla comportó una caída de salarios y un incremento del paro —resumió la fiscal.

—Sí.

—¿Cuánto subieron los precios en el Reino Unido de 1913 a 1920?

—Se multiplicaron por 2,5.

—Entonces, si se pretendía volver al nivel de precios de antes de la guerra, había que hacer bajar los precios un 60% —dijo la fiscal.

—Efectivamente —afirmó la Libra.

—Perdonen ustedes —interrumpió el juez—. ¿Y eso por qué?

—Si una cantidad se multiplica por 2,5 tiene que reducirse un 60% para quedarse igual que antes —aclaró la fiscal.

—Ya —dijo el juez mientras se disponía a usar de nuevo la calculadora.

—¿Era realista esto? —preguntó la fiscal a la Libra— ¿Cómo es posible hacer bajar el nivel general de precios de un modo tan drástico?

—Ya se hizo en el pasado —dijo la Libra—. A raíz de la Peste Negra, los precios subieron un 80% pero en los años siguientes cayeron al nivel que tenían antes de la epidemia.

—Miss Libra —intervino el juez—, ¿de qué época nos está hablando?

—De la Edad Media, hacia 1348.

—No me parece que sean épocas comparables —dijo el juez.

—Bueno —concedió la Libra—, durante las guerras napoleónicas de principios del siglo XIX los precios subieron un 70% en Inglaterra y en diez años cayeron al nivel inicial. También se tuvo que suprimir el patrón-oro pero más tarde se restableció.

—Después de la primera guerra mundial, ¿los precios bajaron el 60% que tenían que bajar para restablecer el patrón-oro? —preguntó la fiscal.

—No, solo un 30%, entre 1921 y 1923.

—¡Solo un 30%! ¡Como si fuera poco! ¿Permitió esta política deflacionista restablecer el patrón-oro?

—Sí, el Reino Unido lo restableció en 1925 pero lo tuvo que abandonar definitivamente en 1931.

—Si el Reino Unido la hubiera devaluado a usted en 1920 y hubiera adaptado el patrón-oro a las nuevas circunstancias, ¿su país se habría visto obligado a abandonar el patrón-oro de manera definitiva?

—Se hubiera establecido una paridad diferente pero probablemente se hubiera podido mantener el patrón-oro.

—No tengo más preguntas para Miss Libra Esterlina —dijo la fiscal—. Quiero llamar a declarar a Mister Dólar.

Una S de trazo simple y muy definido que se apoyaba en dos barras verticales se acercó sinuosamente hacia el estrado.

—Mister Dólar —empezó la fiscal—, ¿nos puede explicar cómo era su relación con Miss Libra Esterlina a comienzos del siglo XX?

—¡Ella tenía una fijación por mí! —dijo el Dólar.

—¿Y usted por ella?

—En el mundo de las monedas, cuando una se fija en ti, te quedas irremediabilmente fijado tú también.

—Miss Libra —continuó la fiscal— nos ha explicado que el aumento de los precios en el Reino Unido causado por la primera guerra mundial acabó con su relación estable con el Oro.

—Sí —dijo el Dólar con cierta nostalgia—, aunque todos intentamos que continuaran unidos.

—¿Qué pasó con la inflación en su país durante la primera guerra mundial?

—Los precios también subieron, no tanto como en el Reino Unido, pero casi: se doblaron.

—Sin embargo, las autoridades de su país decidieron que usted debía mantener la misma paridad que tenía con el Oro antes de la guerra.

—Sí: 20,67 dólares por onza de oro.

—¿Por qué?

—La guerra acabó con la hegemonía del Reino Unido y mi país se convirtió en la primera potencia mundial. No se podía permitir una devaluación.

—¿Por qué no, Mister Dólar?

—Porque devaluar la moneda es como devaluar el país.

—Al no devaluarse usted, Estados Unidos tuvo que aplicar una política deflacionista, ¿no es así? —inquirió la fiscal.

—Sí, los precios bajaron un 16% entre 1921 y 1922.

—Esta caída de los precios, ¿fue suficiente para compensar el incremento que hubo durante la guerra?

—No, no fue suficiente.

—Pero no se cambió su paridad con el Oro.

—Se trataba de volver a la situación que la guerra había cambiado — dijo el Dólar.

—¿Qué hizo su país para volver a esta situación?

—Como la Libra, el Oro y yo mismo estábamos bien avenidos, mi país ayudó al Reino Unido a restablecer la paridad que la Libra tenía con el Oro antes de la guerra. Hay una cosa que Miss Libra no ha explicado y es que como su país estaba en recesión, el Banco de Inglaterra bajó los tipos de interés para reanimar la economía británica. Pero, claro, el problema fue que los inversores prefirieron invertir su dinero en dólares. Entonces, la Reserva Federal, el banco central de mi país, bajó los tipos de interés todavía más que el Banco de Inglaterra. De este modo evitó que la gente que tenía libras esterlinas las cambiara por dólares.

El Dólar se tenía que esforzar para hablar de sí mismo en tercera persona e hizo una pausa.

—Los tipos de interés en Estados Unidos —continuó la moneda— bajaron tanto que se produjo una euforia compradora de casas y de acciones. En 1928 estalló la burbuja inmobiliaria y en 1929 se desplomó la bolsa. Entonces —la voz del Dólar se volvió triste— muchos bancos tuvieron problemas de solvencia. La Reserva Federal consideró que les tenía que hacer pagar sus errores y dejó que se hundieran. Mucha gente perdió sus ahorros y los bancos dejaron de prestar dinero. La recesión empeoró porque los países se volvieron proteccionistas, es decir, cerraron sus fronteras a los productos extranjeros para favorecer la demanda de los productos nacionales. Bancos arruinados, ahorros volatilizados, comercio internacional paralizado... Todo junto hizo que la recesión se convirtiera en la Gran Depresión.

—Así que la defensa de las paridades fijas llevó a una depresión económica tanto en el Reino Unido como en su país.

—Sí, desgraciadamente es cierto.

—¿Estados Unidos consiguió mantener el patrón-oro?

—Sí, yo, quiero decir, el Dólar continuó siendo convertible en oro. Pero se tuvo que devaluar un 40% en 1934. Este año, el valor de una onza de oro pasó de 20,67 dólares a 35 dólares.

—Estados Unidos —dijo la fiscal mirando de reojo al jurado— tuvo que sufrir la Gran Depresión por haber querido mantener las paridades fijas de la Libra y del Dólar entre sí, y de estas monedas con el Oro. Sin embargo, finalmente tuvo que hacer lo que le habría evitado la peor crisis de su historia.

La fiscal hizo una pausa para que los miembros del jurado tomaran buena nota de lo que acaba de decir. Después se dirigió de nuevo al Dólar y le preguntó:

—¿Cuál fue su paridad con la moneda alemana de 1950 a 1970?

—En todo ese periodo, un dólar equivalía a unos 4 marcos alemanes.

—¿Y a cuánto estaba esa paridad en 1992?

—Hizo un mínimo de 1,39 marcos por dólar.

—Así que en veinte años, usted perdió más de la mitad de su valor con el Marco Alemán.

—Sí —dijo el Dólar como si no le importara mucho.

—¿Significa esto que Estados Unidos se devaluó, como país, ante Alemania?

—No, de ninguna forma.

—Entonces, ¿por qué ha dicho antes que Estados Unidos no se podía permitir devaluar su moneda cuando se convirtió en la primera potencia mundial?

El Dólar dudó unos instantes.

—En Estados Unidos nos hemos dado cuenta de que cuando tenemos una recesión nos va muy bien hacer caer mi valor. De este modo encarecemos nuestras importaciones y hacemos que nuestros ciudadanos consuman más productos americanos. También favorecemos nuestras exportaciones y nuestras empresas incrementan sus beneficios, o compensan la pérdida de ventas en el interior con un aumento de ventas al exterior. Hemos llegado a la conclusión de que mi debilidad es en realidad una fortaleza.

—Y cuando está fuerte, ¿lo considera una debilidad?

—No, una fortaleza también, solo faltaría. Un Dólar fuerte hace que la gente confíe en nuestra economía. Los inversores compran acciones de nuestras empresas. Y a nosotros nos sale más barato comprar a los demás países, tanto mercancías como todo tipos de activos.

—¿Cree que el Euro tiene la misma visión que usted?

El Dólar hizo una pausa.

—Bien, creo que cuando el Euro es débil, es un problema para Europa, y cuando es fuerte, también es un problema.

—¿Cree, entonces, que el Euro es siempre un problema para Europa?

—No, lo que pienso es que tiene complejos.

La fiscal no quiso arriesgarse a hacerle explicar al Dólar qué había querido decir, por si perjudicaba sus argumentos, y decidió acabar su interrogatorio. El Dólar quedó sorprendido por la mirada de reproche que le dirigió el Euro. No había dicho aquello para ofenderle sino para que el Euro se diera cuenta de que siempre tenía que estar satisfecho consigo mismo, independientemente del valor que le atribuyeran los demás.

Al mismo tiempo que la fiscal se sentó, el abogado se levantó. Este, sin acercarse al testigo, le dijo:

—Mister Dólar, el sistema de tipos de cambio fijos establecido en Bretton Woods dio estabilidad a su relación con las otras monedas durante mucho tiempo. ¿Nos puede decir cuánto, exactamente?

—Sí, de 1948 a 1971.

—Durante veintitrés años... —en este momento, el abogado empezó a andar en dirección al Dólar—. ¿Fue un defecto, digamos congénito, del sistema de Bretton Woods lo que puso fin a esta estabilidad?

—No, el sistema acabó porque Estados Unidos empezó a imprimir dinero para financiar la guerra del Vietnam —dijo el Dólar.

—Esto quiere decir que el sistema de tipos de cambio fijos de Bretton Woods no tenía ningún defecto —dijo el abogado—. Si llegó a su final fue porque Estados Unidos se excedió imprimiendo dinero, lo cual creó una sobreabundancia relativa de dólares que desequilibró el sistema. Bien, Mister Dólar, hace un momento ha afirmado que mi cliente es un acomplejado. ¿Nos puede explicar por qué lo cree?

—Bien, el Euro siempre piensa que es un problema para Europa. Creo que ha llegado a esta conclusión porque los europeos siempre se quejan de él. Si está fuerte, dicen que les hace menos competitivos...

—Mister Dólar —interrumpió el juez—. Pensaba que para ser competitivo tenías que ser fuerte. Entonces ¿como puede ser que si la moneda de Europa es fuerte, la economía europea sea menos competitiva?

—Yo también me lo pregunto, pero a mí no me haga caso —dijo el Dólar—. La cuestión es que si la moneda de un país sube de valor en relación a las otras, los productos de este país son más caros cuando se venden en el extranjero. Entonces los extranjeros comprarán menos productos de este país.

—Así que ser menos competitivo significa ganar menos dinero —dijo el juez, un poco decepcionado.

—Más bien quiere decir que el país en su conjunto gana menos dinero vendiendo productos en el extranjero —aclaró el Dólar.

El juez hizo un gesto al abogado por que continuara su interrogatorio.

—Estaba usted diciendo —dijo el abogado al Dólar— que los europeos se quejan del Euro cuando este está fuerte porque les hace ser menos competitivos. ¿Cómo es que los americanos no se quejan de usted cuando está fuerte si les hace ganar menos dinero?

—Porque ven el lado positivo de las cosas.

—¿Cuál es este lado positivo?

—Que mi fortaleza también les hace ganar más dinero.

El abogado se dio cuenta del gesto de irritación del juez. De repente, tuvo miedo de que este, abrumado por las profundas diferencias entre el mundo ideal postulado por las teorías y la paradójica realidad, pudiera decidir acelerar la conclusión de la vista con perjuicio de los intereses de su cliente.

—Mister Dólar, tal vez quiere decir que su fortaleza les hace perder dinero por un lado y ganarlo por otro —dijo el letrado en tono conciliador.

—Claro.

—¿De qué manera salen beneficiados los americanos tanto por su fortaleza como por su debilidad?

—Cuando yo, quiero decir, el Dólar está fuerte, a los inversores americanos que adquieren una fábrica, un edificio o unas instalaciones en Europa o en cualquier otro lugar del mundo, la inversión les sale más barata.

Más tarde, es posible que el Dólar, como que soy así de cíclico, haya bajado. Entonces la moneda del país donde han invertido habrá subido de valor. Cuando los inversores convierten los rendimientos a dólares, estos rendimientos valen más que si el Dólar no hubiera bajado.

—Ha dicho que Estados Unidos le hace bajar de valor cada vez que el país tiene una crisis, para que usted le ayude a superarla. ¿Puede probar que, efectivamente, usted baja cuando su país se lo pide?

—Sí, claro. Desde el fin del sistema de Brettons Woods, en 1971, hasta hoy, mi país ha sufrido cuatro recesiones importantes. La primera fue en la segunda mitad de la década de 1970, a raíz de la espectacular subida del precio del petróleo. En este periodo, caí de 4 a 1,82 dólares por Marco Alemán, o sea más de un 50%.

Todos los presentes en la sala se quedaron sorprendidos por la naturalidad e integridad con la que el Dólar reconoció su estrepitosa caída.

—Hacia finales de 1989 —continuó el Dólar— empezó otra recesión, esta vez causada por un exceso de deuda en el sistema, por una crisis bancaria y por el aumento del precio del petróleo a raíz de la invasión de Kuwait por Iraq. Entonces caí de 1,88 a 1,39 dólares por Marco hasta el otoño de 1992, o sea un 26%.

Estaba claro que el Dólar no contemplaba estas caídas como fracasos sino como servicios prestados a su nación.

—La siguiente recesión tuvo lugar como consecuencia del estallido de la burbuja tecnológica, a mediados de 2000, y las debacles de grandes empresas como Enron y Worldcom. En esta ocasión, mi relación con el Euro se deterioró un 25% entre octubre de 2000 y marzo del 2003.

Al Euro no le hizo mucha gracia que el Dólar presentara el deterioro de su relación como si el hecho no le importara.

—Finalmente, en la reciente crisis financiera, mi relación con el Euro volvió a degradarse un 20% desde principios de 2007, cuando las primeras sociedades hipotecarias importantes empezaron a quebrar, hasta julio de 2008.

—No tengo más preguntas —concluyó el abogado.

El abogado dejó en el aire el propósito de sus preguntas, como si quisiera reservarse un as en la manga para más adelante. El juez dio la palabra a la fiscal.

—Hoy en día los países nórdicos, Suecia, Finlandia, Dinamarca y Noruega, se han convertido en un éxito económico. Pero quiero recordar que en el pasado Suecia y Finlandia tuvieron que devaluar sus monedas de manera drástica para hacer frente a sus respectivos *shocks* económicos, y que si no lo hubieran hecho, hoy todavía estarían pagando las consecuencias. Llamaré a declarar a la Markka Finlandesa y a la Corona Sueca para que nos lo expliquen.

Ambas monedas subieron juntas al estrado.

—En junio de 1991, usted inició una relación con el ECU, el predecesor del Euro —dijo la fiscal a la Markka— que fue muy breve. ¿Nos puede explicar qué pasó?

—El ECU y yo —dijo la Markka— nos unimos en un tipo de cambio fijo pero él era incapaz de tener una relación estable y al cabo de dos meses me devalué un 12%.

—¿Cómo ocurrió?

—Finlandia creció mucho entre los años cincuenta y setenta gracias a su comercio con su vecina, la Unión Soviética, a la cual vendía materias primas —explicó la Markka—. Era un pequeño país que vivía de alimentar a un gigante. Pero a partir de 1991 el gigante se derrumbó. Muchas empresas finlandesas cerraron y el paro llegó al 20% de la población activa. En 1992 me devalué un 13% adicional.

—Un 25% en total en respuesta a un *shock* económico —observó la fiscal—. Y usted, señora Corona Sueca, ¿nos puede decir cuántas veces ha sido devaluada?

—En octubre de 1982, el nuevo gobierno de Olof Palme me devaluó un 16%.

—Explíquenos los motivos.

—A principios de los años 1980, la economía sueca se encontraba en estado crítico porque a lo largo de la década de 1970 el país no se había adaptado a la globalización de la economía. Los altos salarios de los trabajadores suecos y los elevados gastos sociales que tenían que afrontar las empresas para sufragar el Estado del Bienestar habían debilitado nuestra industria frente a las nuevas potencias emergentes con salarios más bajos. Los productos suecos ya no se vendían como antes en los mercados

internacionales, es decir, habían perdido competitividad. Esto había causado un elevado déficit en la balanza comercial porque Suecia pagaba más por sus importaciones de lo que ingresaba por sus exportaciones.

—En aquel momento, ¿se podía considerar a Suecia un país, digamos, “periférico”?

—Ni mucho menos —aseguró con firmeza la Corona Sueca—. Suecia fue un país altamente competitivo hasta finales de la década de 1960. Teníamos una industria muy productiva y con una mano de obra muy cualificada.

—¿Fue positiva su devaluación?

—Sí, permitió a la industria sueca volver a ser competitiva.

—¿Qué habría pasado si hubiese formado parte de una unión monetaria que hubiera hecho imposible su devaluación?

—Muchas empresas suecas hubieran tenido que haber despedido trabajadores. El paro, tradicionalmente bajo en nuestro país, se habría incrementado hasta niveles difíciles de predecir. Nuestro Estado del Bienestar se había vuelto muy caro de financiar y el sector público no habría podido absorber los trabajadores que salían del sector privado.

—No tengo más preguntas —dijo la fiscal.

El abogado se acercó a las monedas nórdicas y le preguntó a la Corona Sueca:

—¿Todo el mundo en Suecia estuvo de acuerdo con su devaluación?

—No —respondió la Corona Sueca—. La oposición acusó a mi gobierno de insolidario con los demás países nórdicos.

—¿Ah, sí? ¿Por qué?

—Porque mi devaluación les puso en desventaja. Hizo que los productos suecos se abarataran respecto a los productos de los demás países de nuestro entorno.

—O sea, acusaron a su gobierno de haber hecho una devaluación competitiva —dijo el abogado.

—Sí.

—Fue una manera de conseguir que Suecia ganara cuota de mercado a expensas de reducir la de sus vecinos, ¿verdad?

—Era una cuestión de supervivencia.

—Según los datos de la OCDE, en los nueve años siguientes a su devaluación, los precios subieron un total de un 91% en Suecia. En el mismo periodo, la inflación acumulada en Noruega fue de un 74%. Así que la ganancia obtenida por la devaluación ante el competidor noruego fue anulada en los años siguientes debido a que la inflación en Suecia fue más elevada que en Noruega.

—Quizás, en cierto modo, pero no sabemos qué parte de esta inflación fue causada por la devaluación de 1982 —dijo la Corona Sueca con cierto nerviosismo.

—Según los mismos datos, la inflación acumulada en Finlandia y Dinamarca fue todavía menor a la de Noruega, del 67% y del 50% respectivamente. O sea, que la pérdida de competitividad de Suecia ante estos vecinos todavía fue más grande. Y no hablemos de Alemania, donde la inflación en el mismo periodo fue del 26%. En cambio, en los diez años anteriores a su devaluación, los precios en Suecia subieron algo más que en Noruega pero bastante menos que en Finlandia y Dinamarca. En vista de estas cifras, ¿no cree que su devaluación causó un incremento de precios en su país y empeoró la competitividad a largo plazo de Suecia?

—Son dos hechos que se han dado al mismo tiempo, no tienen por qué tener una relación de causa-efecto —dijo la Corona, usando un argumento que había escuchado del mismo abogado.

—Quizás no, señora Corona Sueca, pero en todo caso, al parecer, no solucionó el problema de competitividad que se quiso afrontar en 1982. No tengo más preguntas.

Conclusiones de la fiscal

—Señoras y señores del jurado, han podido ustedes constatar que incluso las primeras potencias mundiales y los países más competitivos necesitan afrontar de vez en cuando una devaluación que les ayude a adaptarse a nuevas circunstancias. Pero los fundadores de la Unión Monetaria Europea dieron por supuesto que ningún país sufriría, nunca más, circunstancias económicas adversas. Que incluso los países más vulnerables habían quedado fuera de riesgo.

»No hay ninguna nación que pueda responder a todos y cada uno de los retos que tiene que afrontar a lo largo de su historia. No obstante, esta posibilidad, que tienen hoy naciones poderosas o altamente competitivas para encontrar una vía de escape que solo una devaluación puede hacer posible, le ha sido denegada a países que han necesitado devaluar su moneda en repetidas ocasiones a lo largo de su historia. Salta a la vista que esto les ha vuelto extremadamente vulnerables y que ha hecho empeorar su posición relativa en la economía global. Las desventajas que se derivan de su pérdida de competitividad, causada por un tipo de cambio sobrevalorado, superan en mucho los beneficios que han obtenido de la estabilidad cambiaria.

»Un sistema de tipos de cambio fijos al menos permite romper las paridades y establecer otras nuevas. Permite volver a empezar. Pero una unión monetaria no deja opciones razonables. La única opción es salir de la unión, con consecuencias desastrosas para el país saliente. Y según predice la mayoría de economistas, si un solo país abandonara el Euro, se podría producir una crisis mundial de alcance incalculable. ¿Ha valido la pena crear un sistema que si se agrieta puede romperlo todo?

»Los economistas y las instituciones oficiales nos han dicho y repetido la teoría según la cual un país tiene que poner en práctica una política de moderación salarial para crear más puestos de trabajo. En España, los salarios no se han moderado, han caído estrepitosamente. ¿Se han incrementado los puestos de trabajo como consecuencia de ello? No, todavía se han reducido más, a un ritmo como nunca se había visto. La Libra Esterlina nos ha explicado que la negativa del gobierno británico a devaluarla trajo una caída de salarios y un aumento del paro. ¿No les suena familiar esta historia? Lo más inquietante de todo es que los enormes sacrificios que tuvieron que hacer los británicos para que la Libra volviera a tener la misma paridad fija que había tenido con el Oro en el pasado fueron inútiles. Restablecer esa paridad no solo no fue posible sino que dejó efectos colaterales en forma de caída de salarios y pérdida de puestos de trabajos que hundieron al Reino Unido en una crisis de la que veinte años más tarde todavía no se había recuperado.

»En un mundo en el cual las turbulencias están a la orden del día y los cambios son tan frecuentes, los sistemas flexibles son superiores a los sistemas rígidos. Los tipos de cambio flexibles siempre fluctúan pero permiten

adaptarse mientras que los tipos fijos pueden aguantar mucho tiempo pero finalmente se rompen. Cuando nieva intensamente, las ramas de los árboles no se ponen rígidas sino que ceden, pero recuperan su forma inicial cuando la nieve se funde. Si la naturaleza hubiera ideado un sistema de ramas fijas, no quedaría ni un solo árbol.

»Un país necesita flexibilidad para adaptarse a los *shocks* económicos. Si le quitamos la capacidad para gestionar su política monetaria, se le tiene que dotar de otro mecanismo de adaptación: flexibilizar su mercado de trabajo. Por eso la rigidez del Euro ha forzado a España y a otras naciones a “flexibilizar” los salarios. Pero se trata de una flexibilidad que solo permite ceder hacia abajo, no recuperar el estado inicial.

»¿No será que dramatizamos las devaluaciones de una moneda? ¿No será que tenemos demasiados prejuicios en este tema? ¿No habría podido resolver mucho mejor sus problemas el Reino Unido de los años 1920 si se hubiera adaptado a la nueva situación, en vez de insistir en regresar a un pasado glorioso? Hoy no hay que temer volver a un pasado más modesto, aquel en el que las monedas eran débiles y se devaluaban. Dicho de otro modo, en que existían monedas capaces de adaptarse.

Conclusiones del abogado

—Señoras y señores del jurado, una devaluación es un recurso que permite a una economía coger aire pero que no resuelve los problemas de fondo. Es una solución transitoria que permite obtener la sensación de que los problemas han quedado superados.

»¿Por qué se considera que una devaluación tiene efectos positivos? Porque permite a las empresas recuperar lo que habían perdido. Las empresas habían estado vendiendo cada vez menos al exterior porque sus productos se habían encarecido en los mercados internacionales. Cuando la moneda se devalúa, recuperan las ventas que habían ido perdiendo a lo largo de los años anteriores. No sabemos si esta recuperación es completa, es decir, si compensa todas las pérdidas anteriores, si supone una ganancia o una pérdida. De lo que podemos estar seguros es que esta dinámica acentúa los ciclos económicos en los países que están habituados a devaluar sus

monedas. En esos países, donde los precios suben más deprisa que en los países de su entorno, las empresas ven disminuir sus ventas al exterior pero también en su propio país, puesto que los productos importados con los que compiten aumentan de precio a un ritmo menor que los suyos. Con la devaluación, tienen una fuerte recuperación pero después vuelve el declive. No hay ningún efecto positivo global porque los beneficios no hacen sino revertir pérdidas anteriores.

»Tras una devaluación, las empresas ven aumentar el coste de los productos importados, en especial el coste de los combustibles. No solo producir se vuelve más caro sino también transportar las mercancías al punto de venta. Se ha dicho que las empresas pueden compensar ese incremento de costes con un aumento de las ventas al exterior. Sin embargo, solo una pequeña proporción de empresas son exportadoras. Según datos del Instituto Nacional de Estadística de España, las empresas españolas que exportan no llegan al 5% del total. El 95% de las empresas se ve perjudicada por una devaluación pero no puede aprovechar las consecuencias positivas de esta. Así que es difícil sostener ese argumento según el cual una devaluación tiene efectos negativos y positivos que se compensan mutuamente. Puede que ese argumento sea válido en el marco de una teoría, pero no en el mundo real.

»No contemplan una unión monetaria como un corsé que aprieta a los países. La imposibilidad de recurrir a una devaluación hace que los responsables políticos se vean obligados a buscar las verdaderas raíces de los problemas en vez de buscar soluciones para salir del paso.

»Las devaluaciones solo permiten al país que devalúa incrementar sus exportaciones a costa de otro. En un momento dado, a un país le puede ir bien. Pero este mismo país se verá perjudicado en otro momento por la devaluación de un competidor. Así que el beneficio conjunto de la dinámica devaluadora es cero. Esto pasa porque una devaluación no crea riqueza. Un país se hace más competitivo cuando produce mejor. Cuando devalúa, solo obtiene una ganancia provisional. La prueba es que los países que devalúan lo tienen que hacer de manera recurrente. A un país no le conviene instalarse en la provisionalidad permanente.

»Cuando hay normas, cuando hay compromisos, enseguida hablamos de rigidez y de carencia de flexibilidad. Los sistemas de tipos de cambio fijos

implican un compromiso. Cuando se rompen, no es por defectos del sistema sino porque son mal gestionados.

»El sistema de tipos de cambio fijos de Bretton Woods dio lugar a la etapa de crecimiento económico más extensa de la historia. La única en la que los salarios aumentaron de forma sostenida por encima de la inflación. No sería osado afirmar que la época de Bretton Woods fue la única en toda la historia, repito, en toda la historia, en la que el conjunto de los asalariados, o sea la mayoría de la población, experimentó un verdadero incremento de bienestar económico.

»El sistema de Bretton Woods no acabó porque tuviera un defecto de concepción. Acabó porque Estados Unidos se excedió imprimiendo dinero para financiar su guerra con Vietnam, lo cual creó una sobreabundancia relativa de dólares que desequilibró el sistema.

»Desde el final del sistema de tipos de cambio fijos de Bretton Woods, los salarios reales prácticamente no se han incrementado en la mayoría de los países. ¿Y por qué? Primero, porque el exceso de dólares en circulación que acabó con Bretton Woods también multiplicó el impacto de la subida del precio del petróleo a partir de 1973. En un contexto de elevada inflación, los salarios no pueden mantener el mismo ritmo de crecimiento. Segundo, porque con la llegada del presidente Ronald Reagan y sus economistas de la oferta, en 1982, la prioridad del sistema monetario internacional dejó de ser la estabilidad de las monedas. La prioridad fue incentivar el crédito y la revalorización de activos, como la propiedad inmueble y las acciones, para generar un efecto riqueza. Los teóricos de la nueva economía liberal mantenían que el aumento del precio de la vivienda y de las acciones haría que la gente se sintiera más rica y que, en consecuencia, incrementaría su gasto de consumo, lo cual favorecería el crecimiento económico, los beneficios de las empresas, la contratación de nuevo personal y un aumento de la recaudación de impuestos por parte de las administraciones públicas sin necesidad de incrementar la presión fiscal. Un eterno ciclo feliz.

»Las nuevas teorías económicas postulaban una moderación salarial que permitiera a las empresas crear nuevos puestos de trabajo e incentivaban a la gente a enriquecerse pidiendo créditos y préstamos para comprar activos que les generaran rentas de capital.

»Pero hay un problema con confiar el crecimiento económico al efecto riqueza en vez de basarlo en el crecimiento sostenido de la productividad y en la capacidad adquisitiva de los salarios: el efecto riqueza va y viene según las fluctuaciones de los precios de los activos. Cuando caen los precios de los bienes inmuebles y la bolsa, no es que la gente se sienta menos rica, es que lo es, y a menudo se vuelve más pobre de lo que era antes. Entonces reacciona disminuyendo su consumo de manera brusca. Por este motivo, las recesiones desde los años 1980 han sido mucho más profundas que las que hubo mientras rigió el sistema de Bretton Woods.

»La fiscal ha dicho que los sistemas monetarios basados en tipos de cambio fijos siempre fracasan y que, por lo tanto, estos sistemas se basan en postulados erróneos. Imaginen, señores y señoras del jurado, que una bomba hunde un edificio. ¿Dirían que el edificio estaba mal construido? ¿Dirían que los planos que lo hicieron posible estaban equivocados? Pues bien, los sistemas basados en tipos de cambio fijos se hunden porque son dinamitados, no porque tengan un defecto estructural.

»El sistema de Bretton Woods funcionó durante más de veinte años. Reventó porque Estados Unidos financió los gastos de la guerra de Vietnam monetizando los déficits. Dicho de una manera más clara: el gobierno americano se endeudaba, la Reserva Federal imprimía dinero y compraba la deuda del gobierno. No es que imprimiera el dinero físicamente, simplemente creaba dinero con un apunte contable, lo ingresaba en una cuenta del gobierno y se quedaba con la deuda, pero el efecto era como si efectivamente hubiera hecho funcionar la máquina de imprimir dinero. Esto, además de estar prohibido en un sistema basado en el patrón oro, fue una locura. Implicaba que todos los billetes salidos de la máquina podían ser cambiados por oro. El resultado fue que Estados Unidos perdió la mitad de sus reservas de oro.

»Del mismo modo que la fiscalía ha atribuido al sistema de Bretton Woods un defecto de nacimiento, sostiene de manera igualmente injustificada que el Euro tiene un tara congénita. Mantiene que las cosas se hicieron mal antes de la creación de la Unión Monetaria Europea y que a partir de la creación del Euro era indiferente si las cosas se hacían bien o mal porque la moneda única estaba condenada a fracasar. Esta defensa mantiene que las cosas se hicieron bien hasta la creación de la Unión Monetaria y que el Euro

podría haber traído alegrías a todos los países que lo adoptaron si las cosas se hubieran continuado haciendo razonablemente bien. La defensa considera que el fracaso nunca está escrito y que nadie tiene derecho a predecirlo.

Día 5 por la mañana

El Euro es acusado de haber dividido Europa

—La zona euro ha quedado dividida en dos bloques. Como saben, los países del sur de Europa han tenido que hacer recortes en sanidad y educación, y tienen problemas para financiar su deuda. En cambio, los del norte pueden endeudarse a los tipos de interés más bajos de su historia. Esto es lo que ha traído la manera como se ha fraguado la moneda única. A una división europea y no a la unión que habían previsto sus creadores. Y lo que quiero probar ahora es que en la concepción del Euro ya estaban presentes estos gérmenes de desintegración.

De esta manera inició la fiscal la quinta y última sesión del juicio. A continuación, llamó a declarar a un nuevo testigo.

—Me llamo Angel Rocha y soy profesor de instituciones europeas en la Universidad Complutense de Madrid.

—¿Es usted real o imaginario?

—Imaginario.

—Quiero pedirle que nos explique cómo planificaron los países europeos la creación de la moneda única.

—Los países candidatos se comprometieron a cumplir unas condiciones determinadas, los llamados “criterios de convergencia”. Es decir, todos los países que quisieran tener el Euro tenían que ir en la misma dirección.

—¿Cuáles eran esos criterios de convergencia?

—El primero, que todos los países debían tener una inflación parecida. El segundo, que el tipo de interés a largo plazo de cada país no podía superar en un 2% el tipo de interés medio a largo plazo de los tres países candidatos con la tasa de inflación más baja. El tercero, los países debían tener un tipo de cambio estable. El cuarto criterio hacía referencia al déficit público: los

gobiernos de la futura unión monetaria se comprometían a no gastar demasiado en relación a los impuestos que recaudaban. Como máximo, el déficit podía ser del 3% sobre el Producto Interior Bruto. En 1995, todos los países candidatos a adoptar el Euro, salvo Luxemburgo e Irlanda, superaban ampliamente este límite pero todos iban en la buena dirección gracias al compromiso asumido.

—¿Puede usted decirnos qué es eso del Producto Interior Bruto? —inquirió el juez.

—Se puede definir de varias maneras —respondió el testigo—. Por ejemplo, como la suma de todos los ingresos obtenidos por los residentes de un país a lo largo de un año: beneficios de las empresas, rentas del trabajo y rentas del capital (alquileres, intereses, dividendos de las acciones...). También se puede calcular como el valor total de los bienes y servicios generados en el interior de un país a lo largo de un año.

—Gracias por la aclaración —dijo el juez—. Puede continuar.

—Bien, el último criterio era que la deuda pública no podía superar el 60% del Producto Interior Bruto.

—¿Cumplían los países este último criterio?

—En el momento en que Grecia fue admitida en el Euro, su deuda pública equivalía al 104% del PIB. Hay que tener en cuenta que los criterios de convergencia tenían cierta flexibilidad. Si un país no cumplía un criterio pero se observaba una tendencia hacia el objetivo, entonces era como si lo hubiera cumplido.

—Así que Grecia fue admitida en el Euro con una deuda pública de casi el doble del máximo permitido —dijo la fiscal.

—En efecto.

—Ha dicho que si el país mostraba una tendencia hacia el objetivo establecido, podía ser admitido. Suponemos que si Grecia entró en la eurozona fue porque estaba reduciendo su deuda pública. ¿Era el caso?

—Hay que decir que no —dijo el testigo pasándose una mano por el frente—. La deuda pública de Grecia se incrementó del 94% a finales de 1999 al 104% a mediados de 2000.

—O sea, Grecia fue admitida en junio de 2000 a pesar de incumplir, de largo, el criterio de la deuda pública, y a pesar de desviarse ampliamente del objetivo.

—Sí, sí, así es. Pero Italia y Bélgica estuvieron entre los primeros países que entraron y también incumplieron este criterio.

—¿Nos puede decir de dónde salieron esos criterios de convergencia de obligado cumplimiento para acceder a la moneda única?

—Están en el Tratado de Maastricht.

—Un tratado internacional, ¿verdad?

—Sí, se le llama así porque fue firmado en la ciudad holandesa de Maastricht, en 1992.

—Un tratado de poca importancia, al parecer, puesto que fue incumplido de manera tan flagrante —dijo la fiscal mientras asentía con la cabeza.

—No, no, es el tratado que convirtió la antigua Comunidad Económica Europea en la Unión Europea. Es el tratado fundacional de la Unión Europea, y en el cual se acordó la creación del Euro.

—Juzgando por las apariencias, un tratado internacional tiene carácter orientativo.

—Jurídicamente, un tratado internacional —replicó el testigo— tiene rango superior al de cualquier ley.

—Así, pues, ¿fue ilegal la entrada de Grecia en la unión monetaria?

El señor Rocha guardó silencio. La pregunta de la fiscal le había cogido por sorpresa.

—Pues... —retomó al cabo de un rato—. Si así fuera, Bélgica e Italia también se incorporaron a la zona euro de manera ilegal porque ambos países tenían una deuda pública muy por encima de lo permitido en el Tratado de Maastricht.

—El entonces ministro francés Nicolás Sarkozy dijo en octubre de 2011 que Grecia entró en el Euro con cifras falsas. ¿Está de acuerdo?

—Creo que Grecia quería entrar como fuera y por lo visto falsificó sus cuentas con la ayuda de Goldman Sachs, el principal banco de inversión de Estados Unidos. Pero también pienso que las autoridades griegas no eran conscientes de estar cometiendo un fraude. Parece ser que Goldman Sachs les

hizo creer que las argucias contables propuestas eran usuales. También pienso que el resto de la eurozona no tendría que haber dejado entrar a Grecia. Incluso los números falsos no eran suficientes buenos.

—¿Se incumplieron otros acuerdos?

—En 1995, Alemania propuso el Pacto de Estabilidad y Crecimiento para garantizar la disciplina presupuestaria en los países de la zona euro. Este acuerdo, que se firmó en Dublín en 1996, prevé sanciones en caso de que algún país incurra en un déficit superior al 3% sobre el Producto Interior Bruto. En 2001 hubo cuatro países de la unión monetaria que incumplieron el Pacto de Estabilidad: Italia, Portugal, Grecia y...

—España —añadió la fiscal al ver que al testigo le parecía fallar la memoria.

—No —corrigió el testigo—. Alemania. Y los cuatro años siguientes, hasta 2005, el déficit público de este país volvió a superar el 3% del Producto Interior Bruto.

—Aparte de Alemania, ¿cuántos países más incurrieron en déficits sistemáticos?

—Cuatro: Italia, Portugal, Grecia y...

—España —volvió a decir la fiscal.

—No, España tuvo un presupuesto casi equilibrado de 2001 a 2004, y tuvo superávit de 2005 a 2007. Se trata de Francia.

—¿Francia?

—Sí, el segundo pilar de la unión monetaria.

—¿Nos puede explicar qué consecuencias se derivaron de ello?

—En noviembre de 2003, el Ecofin (el Consejo de Economía y Finanzas de la Unión Europea, organismo encargado de aplicar estrictamente el Pacto de Estabilidad), eximió a Francia y a Alemania de pagar las sanciones previstas en dicho Pacto y les dio un plazo de dos años para solucionar sus problemas de déficit.

—Acaba de decir que el Ecofin tenía que aplicar el Pacto de manera estricta.

—Sí.

—¿Cómo es que fue tan tolerante con Francia y Alemania?

—El Ecofin es una reunión mensual de los ministros de economía y finanzas de los países miembros de la Unión Europea. Así, pues, allá estaban los ministros de economía de Francia y de Alemania. Supongo que convencieron a los demás para que les perdonaran. Bien, es la manera como se hacen las cosas en la Unión Europea. Son los grandes países los que pueden ser estrictos con los demás pero los grandes ven una incongruencia que los pequeños sean estrictos con ellos. Es como una familia.

—Como una familia —repitió la fiscal—. ¿Nadie protestó ante esta violación de un tratado internacional que fue aprobado por unanimidad?

—El Banco Central Europeo alertó de los serios peligros de no respetar las normas puesto que ello implicaba una pérdida de confianza en las finanzas públicas de toda la eurozona. Pedro Solbes, el ministro de economía español, votó en contra de perdonar a Francia y a Alemania, y dijo que el Ecofin se había saltado las reglas.

—Quienes votaron a favor, ¿cómo lo justificaron?

—Recuerdo la postura del ministro de economía italiano, Giulio Tremonti. Dijo que el Pacto se tenía que interpretar de una manera políticamente inteligente y que se tenía que tener en cuenta el espíritu de colaboración de franceses y alemanes, que se comprometieron a reducir su déficit.

—¿Cumplieron sus compromisos?

—No mucho, la verdad. Alemania solo consiguió equilibrar su presupuesto en 2007 pero Francia continuó siendo deficitaria. En 2007, François Fillon, entonces primer ministro francés, dijo que las finanzas públicas de su país no habían tenido un presupuesto equilibrado en veinticinco años, y añadió, textualmente, que él se hallaba a la cabeza de un Estado que estaba en situación de quiebra. Los otros tres países que incumplieron el Pacto de Estabilidad en 2001 continuaron haciéndolo de manera sistemática, sobre todo Grecia, que siguió con desequilibrios del doble de lo permitido.

La fiscal dijo que no tenía más preguntas y el juez concedió la palabra al abogado.

—Así que Alemania incumplió, cinco años consecutivos, el Pacto de Estabilidad que ella misma había propuesto —dijo el defensor.

—Sí, efectivamente. Creo que a raíz de ello, el país de referencia en la Unión Europea hizo la vista gorda, de modo que Francia, Italia, Portugal y sobre todo Grecia fueron aumentando su deuda pública año tras año.

—Pensaba que hablábamos de déficits públicos.

—Hay déficit público cuando, en un año determinado, los gastos de las administraciones públicas superan sus ingresos. La deuda pública es la acumulación de los déficits generados cada año. La deuda pública solo se puede reducir si las administraciones públicas ingresan más dinero del que gastan.

—Teniendo en cuenta estos antecedentes, ¿cómo es que ahora Alemania tiene tantas exigencias hacia los países del sur de Europa?

—También Finlandia ha elevado sus niveles de exigencia hasta el extremo de pedir avales a España. El caso es que en 2011, solo cuatro de los diecisiete países de la zona euro tuvieron un déficit público moderado o un superávit. Alemania, Luxemburgo y Finlandia tuvieron un déficit inferior al 1% del PIB. Estonia incluso obtuvo un superávit. Austria y Malta rozaron el 3% de déficit pero todos los demás tuvieron desequilibrios abultados, así que Alemania y Finlandia se creyeron los amos de la Unión.

—¿Los amos de la Unión? Pensaba que las uniones no eran propiedad de nadie.

—La Unión Europea funciona así. Los que pueden presentar los mejores datos económicos se piensan que pueden dar lecciones y exigir condiciones a los otros. Es un sistema que favorece este comportamiento. Cuando los grandes países tienen datos malos, callan y dejan hacer.

—No tengo más preguntas.

La fiscal dijo que quería interrogar de nuevo al testigo.

—Estos criterios de convergencia venían a ser como un examen —dijo la fiscal.

—De hecho, el Tratado de Maastricht, que definió estos criterios, habla de examen.

—¿Durante cuánto tiempo los países tenían que haber cumplido estas condiciones?

—Un año, excepto en el caso del criterio del tipo de cambio, que tenían que ser dos años.

—Así que si un país cumplía durante dos años todas las condiciones, aprobaba el examen.

—Sí.

—¿No cree que era demasiado poco tiempo?

—Quizás.

—¿Sí o no?

—Quizás sí.

La fiscal hizo una pausa y miró inquisitivamente al señor Rocha.

—Diría que más bien sí, fue poco tiempo —reaccionó el testigo.

—¿Se podría decir que se permitió a los países dejar los deberes para el último momento en un examen de esta trascendencia?

—Se podría decir.

—¿Aprobaron todos los países todas y cada una de las condiciones?

—No. Bélgica, Italia y Grecia suspendieron el criterio de la deuda pública, como ya he dicho.

—¿Por mucho o por poco?

—Por mucho.

—¿Por cuánto?

—El límite era el 60% y estos países se acercaban al 100%, o lo superaban.

—Está claro —dijo la fiscal—, para aprobar no hacía falta un diez sobre diez.

—Hubo cierta flexibilidad.

—¿Cierta flexibilidad? No obstante, era necesaria una disciplina estricta para llevar a cabo este proyecto. Si es así, ¿cómo es que los examinadores no fueron muy estrictos a la hora de aprobar?

—Los políticos europeos estaban cansados de las turbulencias monetarias y de que los especuladores sacaran provecho de ellas.

—Entonces quisieron acelerar el parto —dijo la fiscal.

—Sí, se puede decir así. El Euro no se podía quedar siendo un sueño.

—¿Era necesario? ¿Había un riesgo significativo de que el Euro no viera la luz si no se aceleraba el parto?

—No, habría nacido más tarde.

—Teniendo en cuenta las veces que se habían devaluado las monedas de los países del sur de Europa, ¿era realista pensar que a partir del momento del nacimiento del Euro desaparecerían las causas que provocaban esas devaluaciones?

—Se creó el Sistema Monetario Europeo como preparación al parto del Euro.

—¿Cómo fue la historia de este Sistema Monetario Europeo?

El testigo abrió la boca pero se mordió el labio inferior y después de hacer una pausa dijo:

—Turbulenta.

—O sea, que la preparación no fue muy bien.

El testigo volvió a hacer una pausa.

—No, nada bien.

—¿Cómo es que se puso en práctica un proyecto de este alcance, tan definitivo que los países tenían que renunciar a tener una política monetaria propia, si los ensayos habían salido tan mal?

—Había prisa.

—¿Prisa para qué?

—Ya lo he dicho, para poner fin a los problemas monetarios.

—El Euro había sido creado para reforzar los vínculos entre los países europeos, ¿verdad? —insistió la fiscal.

—Sí.

—¿O se creó de manera precipitada para solucionar unos problemas monetarios?

El abogado se levantó y dijo:

—Señoría, la fiscal está sacando las cosas de su contexto. Los objetivos por los que se creó el Euro no son mutuamente incompatibles.

El juez reflexionó unos instantes y dijo:

—Haga el favor el testigo de responder la pregunta de la fiscal.

—Esos problemas monetarios —contestó el testigo— dividían Europa. Resolverlos era reforzar la unión.

—Ha afirmado que el Sistema Monetario Europeo tenía que servir de preparación al parto del Euro —dijo la fiscal—. ¿Pero daba respuesta a los

problemas que causaban las devaluaciones de las monedas del sur de Europa?

—No.

—¿Nos puede decir cuáles son las causas por las cuales una moneda se devalúa en relación a otra?

—La principal, una inflación más alta en uno de los países. Pero también un déficit en la balanza de bienes y servicios.

—¿Se adoptó una política común para resolver las causas fundamentales de las devaluaciones en los países del sur de Europa?

—No, eso se dejó en manos de cada país.

—Parecería, pues, que el proyecto para acabar con las devaluaciones no tuvo en consideración las causas fundamentales de las mismas.

—Tal como lo dice, no.

—Así que el tema se trató de manera un tanto superficial —dijo la fiscal.

—Esta es su conclusión.

—Le pregunto su opinión.

—Pues no, opino que no.

—¿Tenía sentido hacer una integración entre países que habían tenido una moneda tradicionalmente fuerte con países que habían tenido monedas débiles?

—Pienso que tenía más sentido de lo que parece. Se trataba de un intercambio de debilidad por fortaleza mutuamente beneficioso. La base de la fortaleza de los países con monedas fuertes era su elevado nivel de exportaciones. Pero la fortaleza de su moneda les resultaba perjudicial. La moneda resultante de esta unión sería más débil que la moneda de los países más fuertes. Así, con una moneda más débil, exportarían todavía más que antes, sus empresas obtendrían más beneficios y crearían más puestos de trabajo. En cambio, los países que hasta el momento habían tenido monedas débiles tendrían una moneda más fuerte, con lo cual sus importaciones dejarían de encarecerse.

—Gracias, señor Rocha, no tengo más preguntas —concluyó la fiscal.

—Tiene la palabra el abogado defensor —dijo el juez.

—Gracias, Señoría —dijo el abogado—. La fiscal mantiene que los países europeos son demasiado diferentes para formar una unión. Bien, las

diferencias no son un motivo para que una unión fracase. Una unión fracasa cuando falta el compromiso hacia unos objetivos compartidos y el respecto a unos principios comunes. Quiero llamar a declarar a una mujer que nos puede dar un poco de luz en este aspecto.

—Me llamo Alberta Hughes y soy funcionaria del departamento de comercio del gobierno federal de Estados Unidos —dijo la testigo.

—¿Es usted real o imaginaria?

—Imaginaria.

—¿Nos puede explicar algunas diferencias entre los estados de su país?

—En Estados Unidos encontramos grandes diferencias entre estados, a todos los niveles. La economía de California es tan grande como la de Francia, la de New Jersey es como la de Rusia, y la del estado de Nueva York, como la de Brasil. En cambio, la de New Hampshire es como la de Bangladesh, la de Maine es como la de Marruecos y la de Wyoming es comparable a la de la Uzbekistán.

»La renta por habitante del estado más rico de Estados Unidos, Delaware, es 2,1 veces la del estado más pobre, entre comillas, Misisipi. Digo entre comillas porque la renta per cápita de Misisipi es un poco superior a la de España o Italia. El país con la renta por habitante más alta de la Unión Europea son los Países Bajos. Pues la renta per cápita de los Países Bajos es un 82% superior a la de Portugal, que tiene la renta per cápita más baja de la zona euro, con la excepción de Estonia, que se incorporó en 2011. Teniendo en cuenta este último país, la diferencia entre el país más rico y el más pobre es exactamente la misma que la existente entre el estado más rico de Estados Unidos y el más pobre: 2,1 veces.

»En el año 2008, en Estados Unidos hubo 2,3 millones de hogares en alguna fase del proceso de embargo (que va desde el aviso de impago de una cuota del préstamo hasta la ejecución del embargo). Pero las diferencias entre estados fueron muy notables. En Nevada, Florida, California y Arizona, más del 4% de todos los hogares (hipotecados o no) fueron embargados o estaban en riesgo de serlo. En cambio, en catorce de los cincuenta estados de la Unión, este porcentaje fue inferior al 0,5%. El estado con la proporción más alta, fue

Nevada con un 7,3%, y el estado con la proporción más baja, Vermont, con casi un 0%.

—¿A qué atribuye estas diferencias, señora Hughes? —preguntó el abogado.

—La gente que vive en Nevada o California tiene una cultura económica diferente a la de la gente que vive en Vermont.

—No tengo más preguntas.

—¿Quiere la fiscal interrogar a la testigo? —preguntó el juez.

—Sí, Señoría —dijo la fiscal, que seguidamente se dirigió hacia la testigo—. El país con la renta per cápita más elevada de la zona euro es, con diferencia, Luxemburgo. ¿Puede explicar por qué no lo ha mencionado?

—La renta por habitante es el valor de lo que se produce en el interior de un país dividido por la población que reside en ese país. Luxemburgo cuenta el valor de lo producido en su país por los trabajadores fronterizos pero a la hora de dividir, esos trabajadores no cuentan. Como los fronterizos representan una proporción elevada en relación a la población residente en Luxemburgo, la distorsión es significativa. Por otro lado, la población de Luxemburgo es de medio millón de personas, no muy representativa en el conjunto de la UE. En Estados Unidos no he tenido en cuenta el Distrito de Columbia, también denominado Washington D.C., que tiene la renta per cápita más alta del país pero con una población de solo unos seiscientos mil habitantes, ni tampoco me he referido al territorio asociado de Puerto Rico. La diferencia entre uno y otro es de 7,5 veces, más grande de la que hay entre Luxemburgo y Estonia (4,2 veces). O sea, en Estados Unidos hay la misma diferencia, o mayor, de la que hay entre los países de la Unión Europea.

—Gracias, señora Hughes. No tengo más preguntas —concluyó la fiscal.

El juez dijo que quedaban dos testigos de la defensa para dar por concluido el juicio e indicó al abogado que procediera a llamar al primero de ellos.

Un hombre de expresión afable y rostro redondeado se sentó en el estrado sin dejar de sonreír ni un instante.

—Señor Adam Posen, ¿es usted real o imaginario? —le preguntó el abogado.

—Real.

—¿Está vivo o muerto?

—Vivo.

—Usted es presidente del Peterson Institute for International Economics y ha sido miembro del Comité de Política Económica del Banco de Inglaterra. ¿Qué piensa de la situación actual de la unión monetaria europea?

—Creo que Alemania estafa al mundo con su política económica —dijo, convencido, el señor Posen.

—¿Puede explicarnos por qué piensa eso?

—En primer lugar, en Alemania hay siete millones y medio de trabajadores que ganan un salario de 450 euros y que no cotizan a la seguridad social. A esos empleos se les llama *minijobs*, minitrabajos. Además, los trabajadores alemanes no ven aumentar su salario al mismo ritmo al que incrementan su productividad. Esta contención de los costes laborales es una de las maneras en que las empresas alemanas consiguen mejorar su competitividad internacional.

—¿Y cuál es la otra manera?

—El Euro es una moneda demasiado fuerte para los países del sur de Europa pero más débil de lo que sería actualmente el Marco Alemán si este siguiera existiendo. El Euro perjudica a los países del Sur pero beneficia a Alemania porque permite a este país vender sus productos en el mercado internacional más baratos que si tuviera el Marco.

—¿Por qué el Euro es más débil de lo que sería el Marco?

—Porque el Euro es una moneda que se comparte con países menos competitivos. Alemania se aprovecha de esa debilidad. En suma, Alemania obtiene una ganancia de competitividad con una competencia desleal en el mercado de trabajo y con una moneda más débil de la que debería tener.

La fiscal declinó interrogar al señor Posen. El abogado pidió entonces la comparecencia del último testigo.

—Señor George Soros, ¿es usted real o imaginario?

—Real.

—¿Está vivo o muerto?

—Vivo.

—Usted gestiona uno de los mayores fondos de inversión del mundo. En 1992, arriesgó una fortuna en una apuesta, financieramente hablando, a favor de una devaluación de la Libra Esterlina, que finalmente ganó, lo que indica que conoce usted bien los entresijos del mundo de las divisas. Usted ha escrito que había sido “un ferviente partidario de la Unión Europea como encarnación de una sociedad abierta: una asociación voluntaria de estados iguales que cedieron parte de su soberanía por el bien común.” Hoy cree que Europa se ha convertido en un continente dividido. ¿A qué lo atribuye?

—Principalmente a la austeridad impuesta por Alemania al resto de países de la Unión Monetaria. Se trata de una política incorrecta en una época de deflación como la actual.

—Señor Soros, ¿nos puede recordar qué es la deflación? —interrumpió el juez.

—Es el fenómeno contrario a la inflación, una caída generalizada de precios y salarios.

—Gracias, continúe —dijo el juez.

—Alemania tiene una historia traumática con la inflación —prosiguió Soros—. Tras la primera guerra mundial, los precios en aquel país se descontrolaron de tal manera que la moneda alemana perdió todo su valor. Las políticas alemanas están diseñadas para evitar un resurgimiento de ese problema, cuando hoy la amenaza es la deflación. Alemania impone a los demás políticas para protegerse a sí misma de un mal inexistente.

—¿Cree que el Euro tiene alguna responsabilidad en esta situación?

—El problema radica en la manera como se toman las decisiones en la zona euro. El Euro no toma decisiones. Hay un país que impone sus tesis sobre los demás. El parlamento alemán puede decir mucho sobre lo que tiene que hacer España pero el parlamento español no puede decir nada sobre lo que tiene que hacer Alemania. Europa se ha convertido en un continente de dos categorías.

—¿Cuál sería la solución para acabar con esta Europa dividida en dos bloques?

—No es imprescindible, como creen muchos, que haya una unión política. Lo que debe haber es un sentido de unidad y solidaridad, y que un país no se obsesione con su propia historia. Debe haber una comprensión de

cuál es el problema real y tomar las políticas apropiadas para hacerle frente. Bajo el erróneo liderazgo de Alemania, la zona euro va a contracorriente de Estados Unidos, el Reino Unido e incluso Japón, que han tomado medidas para luchar contra la deflación. Alemania se ha beneficiado de la crisis del Euro porque los títulos de deuda pública de su gobierno se han convertido en activos refugio, lo que ha ahorrado a este país enormes sumas de dinero en intereses. Pero solo a regañadientes está dispuesta a ayudar a los demás.

—Gracias, señor Soros, no tengo más preguntas —dijo el abogado.

La fiscal no interrogó al último testigo. Durante unos instantes, hubo un gran silencio en la sala.

—Se levanta la sesión hasta las tres y media de la tarde, momento a partir del cual la fiscalía y la defensa harán sus alegatos finales —dijo el juez.

Día 5 por la tarde

Alegato final de la fiscal

—Ilustre señor juez, señoras y señores del jurado, hoy Europa se encuentra bajo la dictadura del Euro. Este jovencito no tolera que los precios evolucionen en cada país de manera diferente. No permite una variación de décimas en los diferenciales de inflación. Aquí los únicos que tienen que ser flexibles son los trabajadores, que tienen que ajustar sus salarios a la baja porque esta moneda no se puede devaluar. Es lo que los economistas llaman devaluación interna. La única solución cuando no es posible una devaluación externa.

»El Euro fue un proyecto llevado a cabo de manera precipitada. Si se hubiera esperado más tiempo para su adopción, habrían vuelto a surgir las turbulencias monetarias de siempre y entonces el proyecto hubiera sido abandonado. Los países del Sur no habían tenido monedas estables a lo largo de los cuarenta años anteriores al nacimiento del Euro. Solo hacía tres años y nueve meses que la Peseta y el Escudo Portugués se habían devaluado y la Lira Italiana se salvó de la devaluación por la sencilla razón de que salió del Sistema Monetario Europeo. La Dracma Griega se incorporó a la Unión Monetaria solo dos años y medio después de haberse devaluado nada menos que un 14%.

»Se hicieron las cosas al revés. Se debería haber esperado a tener al menos diez años de estabilidad cambiaria antes de llevar a cabo un proyecto de esta magnitud. No se quiso comprobar si Europa estaba preparada para dar este paso. Se creó el Euro para dar estabilidad monetaria a Europa en vez de crear una moneda sobre una base estable.

»Hemos presentado pruebas de que la unión monetaria no se tendría que haber puesto en marcha sin una unión fiscal, es decir, sin una autoridad común que unificara impuestos y políticas de gasto público. Los países

pensaron que ya hacían bastante con ceder soberanía en el ámbito monetario y quisieron reservarse parcelas de poder.

»¿Cómo es que se aceptó una moneda común y no unos presupuestos públicos de ingresos y gastos comunes? Está claro, a los países del Norte les interesaba la moneda única para poder disfrutar de los beneficios de la estabilidad cambiaria. Los ciudadanos del Sur ya no disminuirían su demanda de productos del Norte porque sus monedas ya no se devaluarían. Al contrario, aumentarían esa demanda porque los productos del Norte suben de precio más despacio que los productos del Sur.

»Pero la unión fiscal habría implicado la emisión de deuda europea común. Los países del Norte habrían tenido que pagar intereses más altos por su deuda. Pero ellos querían los beneficios de la unión monetaria, y no los costes de la unión fiscal.

»Cuando estalló la crisis, los países del Norte, que entonces tenían una deuda pública muy alta, incluso el doble de la de España, pusieron a los más débiles como escudo para no recibir los ataques de los mercados. Primero se aprovecharon de los más débiles para crear una moneda frankensteniana que les permitiera incrementar sus exportaciones, y después, cuando las cosas se pusieron feas, se protegieron poniendo a los países débiles en la primera línea de fuego y se presentaron ante el mundo como la salvaguarda de Europa.

»Sin la crisis, los países del Norte pagarían intereses más altos por su deuda pública porque esta no se habría convertido en un activo refugio. Como que muchos de ellos están endeudados hasta las cejas, les ha venido muy bien esta crisis. Si tuvieran que pagar intereses normales por su deuda descomunal tendrían los mismos problemas de solvencia que los países del Sur. Por eso no tienen ningún incentivo real en resolver esta crisis. Se han habituado a esta situación que les resulta beneficiosa. Han ido haciendo un continuo tira y afloja para ver qué pueden obtener dando lo menos posible a cambio.

»La unión monetaria es una unión desestructurada que tiende a la desintegración. Cuando una célula se divide, lo hace por la mitad. De manera parecida, los procesos sociales de desintegración solo se detienen cuando producen dos mitades, como pasa en las situaciones de pre-guerra civil. No estoy diciendo que la zona euro haya llegado a ese extremo pero es innegable que ha generado una fractura siguiendo la misma dinámica. Por eso, el

proceso de división no se detuvo con Grecia ni con Irlanda ni con Portugal. Tenía que continuar hacia España e Italia. En 2011, la población total de los doce países más antiguos de la zona euro era de 320 millones de personas. La población de los cuatro países del Sur más Irlanda era de 133 millones de personas, el 42% del total. Esto prueba que la unión monetaria traía en sí misma una dinámica que conducía a la creación de dos bandos. Este era su destino. Sin los países del Sur, la zona euro se habría fragmentado en una zona de afinidad francesa y otra de afinidad germana.

»El final de una historia nos aporta una luz reveladora sobre su principio. Esta historia ha acabado con cuatro países de la zona euro rescatados. Primero fue Grecia, después Irlanda, después Portugal y después España. Algunas personas se han negado a usar la palabra rescate, y tienen razón. Un rescate se produce cuando alguien libera a otro. Lo que ha ocurrido es que unos países han prestado dinero a otros a cambio de duras condiciones, y haciendo negocio. Porque los países del Norte han emitido deuda pública a un interés del 2% para prestar el dinero recaudado a un interés del 5%. Sí, sí, es cierto, sin el rescate los países del Sur e Irlanda hubieran pagado un 8% o más. ¡Todavía tienen que dar las gracias! Pero... ¿Desde cuándo un rescate es un negocio? Antes, esos países eran libres. Ahora han tenido que hacer todo lo que se les ha pedido. ¿Es eso un rescate o un secuestro?

»Y así, señoras y señores del jurado, es como ha acabado esta historia de la moneda única: con cuatro países de la zona euro secuestrados por sus vecinos del Norte. Solo saliendo de la zona euro, podrán volver a ser libres. Ya no se trata de recuperar la competitividad perdida sino de recobrar la libertad. Si el Norte prefiere ser un refugio del dinero antes que reforzar su unión con el Sur, que deje de usar a los más débiles para apuntalar su montaña de deuda.

»Por todo lo que he expuesto, el ministerio fiscal pide al jurado un veredicto de culpabilidad para el acusado, Junger Herr Euro, en todos los cargos por los cuales se encuentra imputado, y para su cómplice en la burbuja inmobiliaria, Mister Euribor.

Alegato final del abogado

—Ilustre señor juez, señoras y señores del jurado, cuando alguien les presta dinero y les pide que sean cuidadosos, no les está secuestrando. Como mucho, podemos decir que los países del Norte se han convertido en los banqueros de los países del Sur.

»Hemos aportado pruebas de que Junger Herr Euro no estuvo implicado en la subida de precios de las materias primas y que incluso evitó que estas se encarecieran más para los europeos. También hemos aportado pruebas de que ni mi cliente ni Mister Euribor participaron en la burbuja inmobiliaria.

»Creo que ha quedado claro que todos los países de la zona euro tendrían que haber tenido la misma tasa de inflación. Fue una irresponsabilidad por parte de los gobiernos de los países del Sur dejar que su inflación fuera sensiblemente más alta que la de los países más competitivos. Al cabo de los años, el nivel general de precios en España ha subido un 29% más que en Alemania. En un sistema de tipos de cambio fijos, este diferencial se habría resuelto con una devaluación. Pero en una zona con una moneda única, esta diferencia solo se puede corregir con una deflación en el país que ha sido más inflacionista. La carencia de rigor en el control de la inflación ha dado como resultado la deflación que ahora se impone por sí misma. ¿Qué responsabilidad tiene el Euro de que algunos países hayan sido más inflacionistas de la cuenta? Ninguna. La responsabilidad es de las políticas económicas aplicadas por las autoridades de ciertos países, que tuvieron como prioridad el crecimiento económico y no la estabilidad de precios. Mientras algunos ciudadanos del Sur se dejaban llevar por manías especulativas para enriquecerse más que el vecino, sus gobernantes estaban obsesionados por hacer crecer a su país más que el país vecino. A cada uno su responsabilidad. No hagamos cargar en unos los errores de otros porque cometeremos una doble injusticia: castigar al inocente y dejar libre de cargos a los verdaderos culpables.

»La fiscal ha mantenido que no hay nada dramático en una devaluación. Pero considera una devaluación interna (la caída de los precios y de los salarios) el peor de los males. Pido a los miembros del jurado que no

compartan esta visión extrema de las cosas. Es posible hacer que la devaluación interna no sea tan dramática si todo el mundo colabora. Si las empresas recortan su margen comercial, si los trabajadores aceptan una reducción de su salario, si los propietarios de inmuebles bajan los alquileres de los locales comerciales, de las oficinas y de las viviendas, entonces los precios y los salarios podrán reducirse en la misma magnitud, de manera que los salarios no perderán poder adquisitivo.

»No tendríamos que dejar que el mercado se encargara de ajustar precios y salarios a la baja. Sería mejor, mucho mejor, que todo el mundo hiciera un esfuerzo consciente para trabajar en la misma dirección. No habría que desperdiciar la oportunidad de usar este fracaso colectivo como aliciente para alcanzar una mayor solidaridad. No hay que dejar que el mercado imponga por la fuerza lo que se puede hacer de manera voluntaria y coordinada. Es muy diferente conseguir lo que te propones que hacer lo que te imponen. Es muy diferente sentir que has tenido éxito a sentir que has tenido que claudicar. Si las naciones se ponen en manos de los mercados y de los funcionarios de Bruselas, llegarán al mismo destino, pero derrotadas.

»Algunos se quejan de que el Euro supuso una pérdida de soberanía porque trasladó el control de la política monetaria al Banco Central Europeo. Si es así, ¿cómo denominamos al hecho de ceder el destino de las naciones a unos mercados sin rostro y a unos funcionarios anónimos que solo tienen respuestas automatizadas?

»Los países del Sur priorizaron las ansias por acercar su riqueza al nivel europeo y olvidaron la tarea más cotidiana, menos brillante, de converger sus precios con los de los países más competitivos, en definitiva de integrarse mejor en Europa. Su ambición les hizo perder el Norte de vista. ¿Y adónde han llegado? A una crisis que les está alejando cada vez más de aquellos países a los cuales se quisieron acercar.

»Sin el Euro, España y otras naciones habrían podido hacer penitencia de una sola vez con una fuerte devaluación. ¿Es eso lo que echan de menos? ¿Solucionar en un día errores acumulados a lo largo de quince años? ¿Ser redimidas en un instante por una devaluación salvadora? Y después, ¿qué? ¿Otra vez a revivir la misma obsesión por ponerse al nivel del Norte mientras

pierden la carrera de la competitividad, y entonces volver a devaluar para recuperar el terreno perdido?

»Si se me tiene que considerar más papista que el Papa porque pido que los países más débiles no se dejen arrollar por los más fuertes, sí, soy más papista que el Papa. Si se me tiene que considerar más papista que el Papa porque pido que las normas también se tienen que aplicar a los más poderosos, sí, soy más papista que el Papa.

»Al escuchar el alegato de la fiscal, he tenido la sensación de que nuestros sentimientos no están tan alejados. Sabemos que los países adoptivos del Euro no han hecho todo lo que podían haber hecho. Pero nuestros puntos de vista difieren. La fiscal piensa que todo tenía que salir mal. Este defensor piensa que todo podía haber salido mucho mejor si todas las partes se hubieran esforzado más.

»Por otro lado, las soluciones que proponemos no pueden ser más opuestas. La fiscal propone salir del Euro porque considera que todo ha sido un error. Está claro, su postura es coherente: no hay nada peor que perseverar en el error. Pero este defensor piensa que el error no está en el Euro sino en las políticas económicas europeas. No debería asombrarnos el hecho de que una moneda común implique políticas comunes.

»Las naciones adoptaron un compromiso con el Euro. Si lo rompen, un día se darán cuenta de que volverán a tener exactamente los mismos problemas y descubrirán que el problema no fue el compromiso sino no haberse esforzado bastante en respetarlo. A menudo somos esclavos de un deseo de libertad. La solución no es librarse del Euro sino reafirmar el compromiso. La solución no es dar un paso atrás, sino dar un paso adelante.

»Propongo abandonar la noción de que los diferentes tienen que estar separados. Los cincuenta estados de Estados Unidos pueden ser más diferentes entre sí que si fueran independientes. Texas no necesita dotarse de una industria de alto valor añadido porque no tiene que competir con California en este ámbito. La unión permite a cada estado mantener sus diferencias porque todos participan en la riqueza creada por los otros. Si Texas fuera independiente, se sentiría presionado a “ponerse al nivel” de California para diversificar su estructura económica, ser más competitivo y todas esas

historias. Cuando los diferentes construyen una unión, desaparece la presión para que todos sean iguales. La unión da fuerza a la diferencia.

»Por todo lo que he expuesto, les pido, señoras y señores del jurado, que mi cliente, Junger Herr Euro, así como Mister Euribor, reciban un veredicto de inocencia por los cargos que se les imputan.

—¿Quiere el acusado, Junger Herr Euro, añadir algo en su defensa? — preguntó el juez.

—No, Señoría —dijo el Euro.

—¿Quiere el imputado Mister Euribor añadir algo en su defensa?

—No, Señoría —dijo el Euribor.

—El caso queda visto para sentencia. Se levanta la sesión —concluyó el juez.

II. LAS DELIBERACIONES DEL JURADO Y EL VEREDICTO



Día 6. El primer día de deliberaciones

Nota: Con el objeto de proteger la identidad de los nueve miembros del jurado, se ha procedido a cambiar sus nombres por números.

El día 23 de julio de 2012, los nueve miembros del jurado se sentaron en torno a una mesa ovalada de una de las salas de reunión de los juzgados de Incognita. El Nueve, que fue nombrado portavoz, fue el primero en tomar la palabra.

—Tenemos dos días para deliberar si consideramos a Junger Herr Euro culpable o no culpable de cada uno de los cargos que ha presentado la fiscalía, y si consideramos a Mister Euribor colaborador necesario en la creación de la burbuja inmobiliaria.

»Empezaré por distribuirles a cada uno de ustedes una copia de la tabla que nos proporcionó uno de los testigos, el señor Joaquín Scotto. Contiene la inflación acumulada en los once países que están en la zona euro, desde las últimas devaluaciones que hubo en Sistema Monetario Europeo, en 1995, hasta 2011. En el caso de Grecia, el dato es desde 1998, pues este país devaluó por última vez la Dracma un 14% en marzo de 1998. También podemos encontrar la evolución del nivel de precios en otros países representativos. Los países de la zona euro están en negrita. La tercera columna indica el diferencial de inflación de cada país respecto a Alemania.

—Caramba —dijo el Siete—, la parte alta de esta tabla coincide exactamente con la relación de países con mayores problemas.

—Incluso se puede entender —dijo el Cuatro— por qué los finlandeses se han creído con el derecho a dar lecciones a todo el mundo.

—Se ve claramente que hay dos grupos —observó el Siete—. Los cuatro países del Sur e Irlanda, por un lado, y los siete países del Norte, por el otro.

País	Inflación *	Diferencia con Alemania
Grecia	58,7%	35,8%
España	54,1%	29,1%
Irlanda	49,8%	24,7%
Portugal	49,3%	24,3%
Italia	44,9%	19,9%
Estados Unidos	44,7%	19,7%
Dinamarca	37,0%	12,0%
Noruega	36,8%	11,8%
Holanda	36,5%	11,5%
Luxemburgo	34,3%	9,3%
Bélgica	32,4%	7,4%
Reino Unido	32,3%	7,3%
Austria	30,3%	5,3%
Francia	26,1%	1,1%
Alemania	25,0%	---
Finlandia	24,6%	-0,4%
Suecia	20,4%	-4,6%
Suiza	14,3%	-10,7%

* 1995-2011 (Grecia 1998-2011)

—A mí me llama la atención —dijo el Ocho— que Estados Unidos está al nivel del sur de Europa.

—Pero ellos han dejado depreciar el Dólar —suspiró el Dos—. Han podido hacer lo que los países del Sur no han podido hacer. Es muy paradójico que el país más rico del mundo se aproveche de la debilidad de su moneda para incrementar sus exportaciones, y así relanzar su economía, mientras que los países más débiles de Europa tengan que soportar una moneda que para ellos está sobrevalorada, y hundirse en la recesión. Esto ha desequilibrado el reparto de la riqueza en el mundo. De esto es culpable directo el Euro.

—No —dijo el Uno—, los culpables son los responsables económicos que no se cuidaron de converger sus tasas de inflación.

—Estoy de acuerdo —dijo el Cinco—. La clave está en ver si el Euro era compatible con una estabilidad de precios que fuera muy parecida en todos los países. Si lo era, no le podemos considerar culpable. Si no lo era, entonces sí.

—Como ha dicho la fiscal en varias ocasiones —recordó el Cuatro— eso mismo es un problema porque una unión monetaria no puede ser tan rígida como para exigir a todos sus miembros tener la misma inflación. Esa es una exigencia del Euro.

—No es una exigencia —dijo el Uno—, forma parte de las reglas del juego.

—Creo que el Uno tiene razón —dijo el Siete—. Todos los deportes tienen reglas muy estrictas. Los jugadores y el público se enfadan cuando no se hacen cumplir.

—No podemos comparar una zona monetaria con un campo de fútbol —dijo el Ocho.

—¿Por qué no? —preguntó el Siete—. Son zonas donde imperan unas reglas que hay que respetar.

—No me gusta esta manera de ver las cosas —intervino el Ocho—. Parece como si estuvierais tratando a los países del Sur de irresponsables.

—Ni mucho menos —dijo el Siete—. Todos los países de la zona euro son igual de responsables. A los del Sur les interesaba acelerar su crecimiento económico a expensas de crear más inflación, con el objetivo de acercar su nivel de renta por habitante a la de los países del Norte. A estos les interesaba un ritmo de crecimiento de los precios inferior al de los países del Sur para ganar competitividad. Cada uno fue por su lado y así acabó la cosa.

—La unión monetaria no funcionó como una unión —dijo el Cinco—. No hubo un objetivo común.

—Porque países tan diferentes no podían tener un objetivo común, este es el problema —dijo el Seis—. Eran demasiado diferentes para tener una misma moneda.

—En un mundo civilizado, las diferencias suman, no restan —intervino el Nueve.

—La señora Hughes dijo que en Estados Unidos hay tantas diferencias, o más, entre estados como las que hay entre países europeos —recordó el Cinco.

—Pero hablan el mismo idioma —dijo el Dos.

—Vaya, ahora resultará que todo es una cuestión de idioma —dijo el Uno.

—Tener el mismo idioma —dijo el Ocho— facilita la movilidad laboral. Cuando la gente puede desplazarse con cierta facilidad, la riqueza queda mejor distribuida.

—No creo que sea una cuestión de diferencias de objetivos o de idioma —intervino el Dos—. Se ha hablado de que no es posible una unión monetaria sin una unión fiscal. Estados Unidos es un único país, por eso todos los estados, por diferentes que sean, pueden compartir el Dólar. Incluso si en California solo se hablara español y en Vermont solo se hablara francés.

—Me gustaría verlo eso —dijo el Cuatro.

—¿Alguien me puede recordar qué es la unión fiscal? —preguntó el Tres.

—La unión fiscal implica que las decisiones sobre la recaudación de impuestos y sobre la manera como se gasta el dinero público recaen en instituciones comunes y no en cada gobierno por separado —explicó el Nueve—. De hecho, supondría la creación de un gobierno único. Y como que este tiene que ser escogido por un parlamento, tendría que haber elecciones europeas comunes.

—Ahora ya hay un parlamento europeo —dijo el Cuatro.

—Pero no tiene competencias sobre materia fiscal —dijo el Nueve.

—Si los países tuvieran que ceder soberanía también en el aspecto fiscal, ¿qué pintarían los gobiernos nacionales? —se inquietó el Cuatro.

—España tendría la misma autonomía que California dentro de Estados Unidos —observó el Cinco—. ¿Qué problema hay? Si en su tiempo la Corona de Aragón y la Corona de Castilla no hubieran renunciado a su soberanía, hoy España no existiría.

—Si el problema es que Europa no ha compartido su política fiscal, tenemos que decidir si el Euro tiene alguna responsabilidad en esto —dijo el Uno.

— La existencia del Euro es perfectamente compatible con una unión fiscal —dijo el Nueve.

—Tenemos que mirar las consecuencias inevitables del Euro —dijo el Ocho—. No se trata de que los países de la zona euro sean diferentes entre sí. La verdadera cuestión es si cada país puede evolucionar de manera diferente. Por ejemplo, unos pueden tener mayor peligro de recesión que otros. Entonces necesitan una política monetaria diferente: bajar los tipos de interés, favorecer el crédito etc. En cambio, estas medidas pueden ser contraproducentes en otras naciones. Si la política monetaria es única, se aplican las mismas medidas para países que necesitan medidas diferentes. La moneda única implica que se tiene que aplicar un criterio único para situaciones diferentes. Esto es un defecto inherente al Euro.

—Quizás sí —dijo el Uno—, pero los problemas actuales no tienen que ver con eso. No podemos condenar al Euro por sus defectos sino por su implicación en la crisis.

—Mirémoslo desde este punto de vista —dijo el Nueve—. ¿Tiene el Euro alguna responsabilidad en los recortes presupuestarios, en la disminución de los salarios y de las pensiones, en el aumento del paro, en la inflación, en la burbuja inmobiliaria, en la crisis bancaria, en el déficit comercial?

—En el juicio se ha dicho que la imposibilidad de devaluar la moneda en un país donde los precios han subido más que en los demás países, no deja otra alternativa que reducir los salarios para que las empresas puedan ofrecer productos más baratos —dijo el Seis—. Yo no estoy de acuerdo con que hayamos de compensar la rigidez del Euro con la flexibilidad del mercado del trabajo. No sé por qué los trabajadores siempre tienen que pagar las consecuencias de todo.

—Es cierto —dijo el Cuatro—. La Libra Esterlina explicó que eso mismo pasó en el Reino Unido en 1920 y la cosa acabó muy mal.

—No confundamos rigidez con compromiso —dijo el Cinco—. Nada puede salir bien si no se respetan unos principios. Si este respeto es “flexible”, estamos en la frontera con la hipocresía.

—Si se demasiado rígido, en la frontera con el fanatismo —observó el Seis.

—No, señor —replicó el Siete—. El fanatismo es producto de una imposición. Los principios son acordados entre todos y todo el mundo tiene derecho a que los otros los honren. Puede haber interpretaciones rígidas, si quieres. Pero, ¿qué es un respeto rígido, si se puede saber?

—Yo creo que no había principios muy claros —intervino el Tres—. Si los países no convergieron más en sus tasas de inflación fue porque no se insistió en este principio de actuación.

El Nueve se dio cuenta de que los otros ocho miembros del jurado se estaban posicionando a partes iguales a favor y en contra del Euro. Un par o tres de ellos estaban quizás un poco indecisos y podían cambiar de bando en cualquier momento pero sobre quien más dudas tenía era sobre si mismo.

—España fue víctima de una verdadera obsesión cuantitativa: quería que su renta per cápita se acercara a la de sus vecinos septentrionales —dijo el Nueve—. Los responsables políticos españoles pensaron que integrarse en Europa implicaría adquirir el nivel de vida del Norte. Pero, mirad, aquí delante tengo la tabla del Índice de Desarrollo Humano correspondiente a 1998, el año anterior a la adopción del Euro. Este índice es elaborado por las Naciones Unidas. Además de tener en cuenta la renta per cápita, considera variables más cualitativas relacionadas con la salud y la educación, concretamente la esperanza de vida, la tasa de alfabetización de los adultos y la tasa de escolarización. Pues bien, España ocupaba la undécima posición del mundo. Si solo consideramos los países de la zona euro, era el cuarto país mejor situado, detrás de Francia, Holanda y Finlandia. ¡Estaba por delante de Alemania! Pero aquí tenéis la tabla de 2011. España ha caído a la posición número 23 del mundo y a la octava de la zona euro.

—Ya veremos en qué posición acaba cuando se hayan completado todos los recortes en salud y educación —dijo el Seis.

—Yo no creo que podamos considerar al Euro culpable de haber causado la obsesión cuantitativa de España —dijo el Tres.

—Tendríamos que ir paso a paso —intervino el Nueve—. Junger Herr Euro está acusado de cuatro delitos. El primero de ellos es el de haber hecho subir los precios de los productos de la vida cotidiana. ¿Podemos culpar al Euro de la inflación que ha habido desde que nació?

—Las pruebas indican que España no había tenido una inflación tan baja desde la guerra civil —dijo el Uno—. Sería demasiado injusto culpar al Euro de haber traído inflación cuando ha hecho precisamente lo contrario.

—Sí, pero los precios subieron más que en Alemania —dijo el Dos.

—Desde los años cincuenta del siglo pasado ha sido así —dijo el Uno—. Así que tampoco podemos culpar de eso al Euro.

—Grecia y España podrían haber hecho lo mismo que Francia y Austria para ejercer un control más grande sobre los precios —dijo el Siete.

—Cuando hablas de Grecia y España, ¿a quiénes te refieres concretamente? —preguntó el Ocho.

—A sus gobiernos y bancos centrales respectivos —contestó el Siete.

—¿Qué pintan los bancos centrales nacionales desde que existe el Banco Central Europeo? —inquirió el Ocho.

—Supervisan a los bancos —contestó el Siete—. Una cosa muy importante que pueden hacer es aumentar o disminuir el coeficiente de reserva, que es la proporción de los depósitos de los clientes que los bancos no pueden prestar a otros clientes.

—Y a mayor crédito, más presiones inflacionistas —indicó el Cinco.

—Bien, ¿quién piensa que los precios de los productos cotidianos habrían subido menos en los países del Sur si el Euro no hubiera nacido? —preguntó el Nueve.

Ninguno de los jurados levantó la mano.

—Vaya, aquí tenemos unanimidad —dijo el Nueve—. Deliberemos ahora sobre la implicación de Junger Herr Euro y su presunto cómplice, Mister Euribor, en la formación de la burbuja inmobiliaria en España y en otros países.

—Los dos están muy implicados —dijo el Cuatro.

—¿Qué te hace pensar esto? —preguntó el Cinco.

—A ver, incluso el abogado reconoció que el Euribor tuvo alguna participación en la subida del precio de la vivienda —dijo el Cuatro.

—Sí, pero no lo consideró una burbuja —apuntó el Uno.

—Aquí ya entramos en sutilezas —dijo el Dos—. ¿A partir de qué décima podemos considerar que una subida de precios es una burbuja?

—No se trata de décimas —dijo el Cinco—. Se trata de que la corrección después de la subida sea tan fuerte que se pueda comparar con un estallido.

—Pues ya lo creo que fue un estallido —dijo el Seis.

—Ya, pero ahora valoramos la implicación del Euro y del Euribor en la parte que les corresponde en la subida de los precios de la vivienda —dijo el Cinco—. Creo que ha quedado probado que el Euribor solo es responsable de una subida del 70% en 12 años, mientras que la subida total fue de casi el 200%.

—Me parece recordar que los precios se multiplicaron por 2,95 —dijo el Cuatro.

—Casi por tres —dijo el Cinco—, esto es un 200%.

—¿No es un 300%? —protestó el Cuatro.

—No, multiplicar por dos es un incremento del 100%, multiplicar por tres es un incremento del 200% —aclaró el Cinco.

—El resto de la subida se puede atribuir a la ampliación de los plazos de amortización de los préstamos hipotecarios —recordó el Ocho.

—Pero solo vale la pena alargar el plazo de amortización cuando el tipo de interés es suficientemente bajo —añadió el Cuatro—. Entonces la caída del Euribor es responsable de toda la burbuja.

—No tenemos pruebas de ello —dijo el Uno—. En España hubo una burbuja con tipos de interés muy altos y sin Euro, en la década de 1980. En Islandia, en la década de 2000 y también con tipos altos y sin Euro. Asimismo, ha habido burbujas en Japón, Estados Unidos y tantos otros países. En cambio, en varios países con tipos de interés tradicionalmente bajos, los precios de las casas han subido moderadamente. Seguro que una parte del descontrol de los precios inmobiliarios fue atribuible al Euribor, pero no sabemos cuánto.

—Creo que en tal caso —dijo el Siete— tenemos que conceder al Euro y al Euribor el beneficio de la duda.

—Yo creo que tanto en el problema de la inflación como en el de la burbuja inmobiliaria, los que están claramente implicados, al menos en el caso de España, son el banco central y los bancos —dijo el Cinco—. El señor Scotto dijo que si el Banco de España hubiera aumentado el coeficiente de reserva, o

sea, si hubiera impedido a los bancos prestar tanto dinero, entonces habría habido menos dinero en circulación y los precios hubieran subido menos. De esta manera, España no habría perdido tanta competitividad. Por otro lado, si los bancos hubieran prestado menos dinero, el precio de las casas no habría aumentado tanto.

—Estoy de acuerdo —dijo el Siete—. Condenar al Euro supondría absolver a todos quienes tienen su parte de responsabilidad en la crisis. Como si haber puesto a políticos a gestionar cajas de ahorro y haber dilapidado recursos públicos en obras inútiles no hubiese tenido consecuencias de haber conservado la Peseta. ¿Podemos creer de veras que la Peseta hubiera librado a España de todos los males?

Tras un largo silencio, el Nueve preguntó a los jurados quién estaba a favor de considerar al Euro y al Euribor culpables del cargo de haber creado la burbuja inmobiliaria en España y en otros países. Cinco jurados votaron a favor del veredicto de inocencia y tres en contra. El Nueve no emitió su voto. No lo consideró necesario.

—Me parece que hemos avanzado bastante por hoy —dijo el Nueve, que convocó al jurado para el día siguiente, 24 de julio, a las nueve de la mañana.

Día 7. El segundo día de deliberaciones

—Hoy deliberaremos —dijo el Nueve— sobre la implicación de Junger Herr Euro en los dos cargos que quedan pendientes: haber empobrecido al sur de Europa y haber provocado la desunión europea.

—Si España sale del Euro, ¿qué moneda tendría? —quiso saber el Cuatro.

—Podría ser la Peseta o una nueva moneda que compartiría con los otros países del Sur —dijo el Nueve.

—¿Una especie de Euro B? —dijo el Cuatro.

—Por ejemplo —dijo el Nueve—. También se le podría llamar Sudeuro.

—Lo veo demasiado complicado, es volver hacia atrás —dijo el Tres.

—Este Sudeuro o lo que fuera —intervino el Tres—, ¿qué valor tendría con el Euro?

—Si se decidiera que lo mejor para los países del Sur e Irlanda es salir de la zona euro, esta nueva moneda se tendría que devaluar —dijo el Nueve—. Como que los precios han subido entre un 20% (caso de Italia) y un 35% (caso de Grecia) más que en Alemania, la nueva moneda se tendría que devaluar entre un 16% para Italia y un 26% para Grecia. Si tomamos un valor medio, la devaluación de esta nueva moneda respecto al Euro tendría que ser de un 20% aproximadamente.

—Entonces un Sudeuro sería igual a 0,8 Euros —dijo el Siete.

—Sí —confirmó el Nueve—. Esto implica que un Euro sería igual a 1,25 Sudeuros.

—No me gusta mucho la idea —insistió el Tres—. ¿Qué alternativa hay?

—Una devaluación interna —dijo el Uno—. O sea, reducir precios y salarios en un 20%.

—Para ser precisos —intervino el Nueve—, los precios y salarios en el Sur tendrían que subir un 20% menos que en Alemania. Por ejemplo, si durante

los próximos cinco años los precios y salarios subieran un 6% en Alemania, deberían bajar un 14% en España..

—Entonces es una cuestión de tiempo —dijo el Cuatro—. Creo que es más rápido y eficaz una devaluación.

—Yo también —dijo el Ocho—. Una devaluación interna puede durar años.

—¿Devaluación interna es lo mismo que deflación? —preguntó el Seis.

—Viene a ser lo mismo —contestó el Uno—. Una deflación es cualquier situación en la que bajan los precios y salarios. Una devaluación interna hace más bien referencia a la necesidad de que los precios y salarios de un país bajen para recuperar la competitividad perdida.

—Antes de decidir si condenamos al Euro a ser dividido en dos monedas, tenemos que decidir si es culpable de haber empobrecido el sur de Europa —dijo el Nueve.

—Y tanto que sí —dijo el Dos.

—¿Por qué lo crees? —le preguntó el Uno.

—Porque no se puede devaluar y hace perder ventas en el extranjero —dijo el Dos.

—Pero el Euro evita que se encarezcan los productos extranjeros, en particular el petróleo y sus derivados. Las devaluaciones empobrecen al país que las padece.

—¿La riqueza de un país depende tanto de sus exportaciones? —inquirió el Siete.

—Los países que no tienen un gran mercado interior —dijo el Dos— basan su riqueza en el sector exportador. No es lo mismo abastecer a un pequeño mercado que al mundo. Por otro lado, cuando la demanda interior se vuelve anémica, las ventas al exterior aportan vitalidad.

—Volvemos al tema polémico —dijo el Tres—. Si los países del Sur hubieran tenido la misma inflación que los del Norte, ahora no estaríamos aquí discutiendo. Si hace falta una devaluación o su alternativa, una deflación, es porque los precios han subido demasiado en el Sur en relación al Norte. Al final, esa carrera por crecer más que los vecinos a costa de una mayor inflación ha provocado una pérdida de competitividad que es lo que realmente ha empobrecido el Sur. Ahora España, Portugal, Grecia e Italia tienen que bajar

salarios a la fuerza para que las empresas puedan producir más barato. La caída de salarios es la marcha atrás que es preciso dar por no haber ido al mismo ritmo en materia de precios. Por falta de modestia de converger hacia la inflación europea, millones de ciudadanos se ven obligados a vivir más modestamente. El Sur ha acabado con más inflación y más pobre.

—En todo caso, creo que España y otros países no pueden soportar una deflación de la magnitud que antes ha mencionado el Nueve —dijo el Ocho—. Lo tenemos que descartar.

—Si descartamos la deflación, entonces tenemos que ir a una devaluación —dijo el Nueve.

—Una devaluación es una condena para el Euro, ¿verdad?—dijo el Uno.

—Sí, claro —dijo el Nueve—. Implicaría la vuelta a las antiguas monedas o la creación de una moneda nueva.

—El sur de Europa se ha empobrecido no solo económicamente —intervino el Ocho—, sino también a nivel social, cultural y científico, debido a los recortes en sanidad, educación, cultura e investigación. ¿Tiene el Euro algo que ver con eso?

—A ver, en España la cuantía de los recortes que mencionas equivale al importe de las ayudas que el Estado ha tenido que destinar a la banca —observó el Uno—. Entonces, la pregunta es si el Euro ha estado implicado en las pérdidas sufridas por la banca.

—La mayor parte de esas pérdidas ha tenido lugar en las cajas de ahorros, que no han tenido una gestión profesional sino que han estado dirigidas por políticos —dijo el Cinco.

—Entonces la nueva pregunta es si el Euro es culpable de la forma como han sido gestionadas esas cajas de ahorro —dijo el Uno.

—¿Quién considera al Euro culpable de haber empobrecido el sur de Europa? —preguntó entonces el Nueve.

En esta ocasión, cuatro de los jurados votaron a favor de la no culpabilidad del Euro y otros cuatro, en contra. Ante el empate, el Nueve se reservó su voto decisivo para más adelante. Él creía que el Euro no era culpable de ese delito pero pensaba que un largo período de deflación en el sur

de Europa dañaría las economías de esa zona mientras que el Norte seguiría progresando. ¿Cómo declarar culpable al Euro si no lo era?

—Bien —dijo el Nueve tras expresar su dilema al resto de jurados—. Solo queda deliberar si consideramos al Euro culpable de haber causado la división de Europa en vez de haber ayudado a una mayor integración europea.

—Europa ha estado dividida a lo largo de toda su historia —dijo el Siete—. Sería una broma de mal gusto considerar culpable de esa división a una moneda que prácticamente ha nacido en el siglo XXI.

—El Euro es un símbolo de esa división —dijo el Dos—, y ha profundizado en ella, mientras que debería haber ayudado a superarla.

—Estoy de acuerdo —intervino el Seis—. El Euro divide a Europa porque para el Sur es una moneda demasiado fuerte mientras que para los países del Norte es una moneda más débil de lo que sería si estos todavía tuvieran sus antiguas monedas. A unos les perjudica y a otros les beneficia.

—Si Europa ha quedado dividida en dos bloques es porque un grupo de países ha tenido una inflación más alta que el otro grupo —dijo el Siete.

—Así que ser europeo significa principalmente tener inflación europea —dijo el Dos.

—No he dicho eso—protestó el Siete—, sino que tener una moneda común implicaba tener una inflación común. Era un objetivo que a los políticos del Sur tal vez les pareció demasiado modesto o prosaico. En vez de converger hacia Europa, compitieron por crecer más que el Norte a costa de una mayor inflación. Pensaron ingenuamente que si la vida es más cara en los países más desarrollados, entonces un mayor desarrollo tenía que ir acompañado de un mayor encarecimiento del coste de la vida.

—¿Acaso no es cierto que en los países más desarrollados el coste de la vida es más alto? —preguntó el Dos.

—No—intervino el Uno—. Es una ilusión causada por el tipo de cambio. Los países más desarrollados suelen serlo porque son competitivos a nivel internacional. Esto significa que sus empresas producen bienes de calidad a un precio atractivo, de modo que los consumidores extranjeros están dispuestos a comprarlos. Si fuera verdad que todo es tan caro en esos países, ¡nadie compraría sus productos! Como exportan más de lo que importan del extranjero, su moneda se fortalece, o sea se aprecia en relación a las monedas

de los países menos competitivos. Por eso, cuando un ciudadano de un país poco competitivo viaja a un país que exporta mucho, todo le parece más caro. ¡Pero en realidad el país competitivo tiene precios más baratos que un país que no lo es! ¡Por eso es competitivo!

—Creo que el Uno lo ha explicado bien —dijo el Siete—. En vez de converger hacia Europa, los países del Sur compitieron con Europa. Eso es lo que les ha perdido.

Tras la intervención del Siete, se hizo un prolongado silencio. Entonces el Nueve sometió a votación la culpabilidad del Euro en la división de Europa en dos bloques. Los números impares votaron a favor de la no culpabilidad del Euro, y los pares en contra. El Nueve volvía a tener la última palabra.

Los miembros del jurado se despidieron. El día siguiente tenían que presentarse en el Tribunal de Incognita para leer su veredicto ante el mundo.

El Nueve no pudo dormir en toda la noche. Estuvo dando vueltas y más vueltas a todo lo que habían discutido a largo de los dos días que habían durado las deliberaciones. El sur de Europa parecía tener solo dos soluciones: salir del Euro, regresar a sus antiguas monedas y devaluar estas, o bien una devaluación interna en forma de reducción de precios y salarios.

Ninguna de las dos soluciones era satisfactoria. Una Europa del sur con una moneda devaluada vería encarecer el precio de los productos extranjeros. También sufriría las consecuencias de un Dólar más alto sobre el precio de las materias primas. La gasolina podría encarecerse un 20% de un día para otro.

Una deflación tenía una perspectiva incierta. Podría tener éxito si los ciudadanos de cada país se comprometían en un pacto nacional para reducir precios y salarios en la misma proporción, de manera que los salarios no perdieran poder adquisitivo, ¿pero era realista esperar esto?

Tanto en un caso como en otro, aumentaría el valor relativo de las deudas. Con una devaluación, estas seguirían expresadas en euros. Con una deflación, tardarían más tiempo en poder ser liquidadas.

Finalmente, el Nueve encontró una solución que calmaba la mayor parte de sus inquietudes.

A las siete de la mañana llamó a los demás miembros del jurado y les convocó una hora más tarde en una cafetería contigua a la Audiencia. Les hizo una propuesta. Los demás miembros del jurado la aceptaron por unanimidad.

Día 8. El veredicto

El día 25 de julio de 2012 a las nueve de la mañana, los nueve miembros del jurado entraron en la cuarta sala del Tribunal de Incognita, casi intimidados por la gran cantidad de periodistas de medios de comunicación del todo el mundo que se habían congregado para escuchar el veredicto. El juez tuvo que hacer tronar su voz para que los fotógrafos dejaran de disparar relámpagos con sus cámaras. Cuando la tormenta amainó, el Nueve se levantó, y con él el resto del jurado.

—Este jurado —dijo el Nueve— ha deliberado sobre la demanda interpuesta por la Asociación de Damnificados por el Euro contra Junger Herr Euro y Mister Euribor, y después de examinar las pruebas y de concluir los debates, emite, en virtud de la potestad que le otorga la Ley de Juicios No Convencionales de las Islas Aparte, el siguiente veredicto:

Respecto al primer cargo, sobre la implicación de Junger Herr Euro en la subida de precios de productos de uso cotidiano: No Culpable.

Respecto al segundo cargo, sobre la implicación de Junger Herr Euro en la burbuja inmobiliaria: No Culpable. Sobre la implicación de Mister Euribor como colaborador necesario del acusado en la comisión de dicho delito: No Culpable.

Respecto al tercer cargo, sobre la implicación de Junger Herr Euro en el empobrecimiento del sur de Europa: No Culpable.

Respecto al cuarto cargo, sobre la implicación de Junger Herr Euro en la división de Europa: Culpable.

En virtud del veredicto inculpatario a que se hace referencia, este jurado condena al acusado a ser separado de la zona euro del Norte, integrada por Alemania, Francia, Austria, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo y Finlandia, por lo cual se concede la custodia de Junger Herr Euro a la zona monetaria del Sur y el Oeste, integrada por Italia, España, Portugal, Grecia e Irlanda. Esto implica la división del Euro en dos monedas: el Euro propiamente dicho, que

continuará siendo la moneda de la zona monetaria del Sur y el Oeste, y la creación de una nueva moneda llamada Nors, que se revalorará un 25% respecto al Euro, de forma que ambas mantendrán un tipo de cambio fijo por tiempo indefinido de acuerdo con la siguiente equivalencia: 1 Nors = 1,25 Euros.

Los miembros del jurado habían considerado que el abandono del Euro por parte de los países del sur de Europa hubiera implicado una devaluación de sus nuevas monedas (o nueva moneda) frente al mundo. En cambio, la creación de una nueva moneda para los países del norte de Europa solo implicaba la devaluación de la moneda del Sur frente a los países del Norte, no frente al resto del mundo. No tenía sentido que el Sur devaluara su moneda ante el Dólar, pues la evolución de su nivel de precios no había sido muy diferente de la de Estados Unidos. En cambio, los países del norte de Europa se habían vuelto más competitivos no solo respecto a los del Sur sino también respecto a Estados Unidos y a otros muchos países. Había que dar al César lo que era del César.

III. ¿CUÁL ES TU VEREDICTO?



¿Cuál es tu opinión sobre la culpabilidad o no culpabilidad del Euro en los cargos que se le imputaron al principio de este juicio?

Recuerda cuáles eran los cargos:

Haber provocado una subida de precios de los productos básicos

Haber propiciado la burbuja inmobiliaria

Haber empobrecido el sur de Europa

Haber causado o profundizado la división europea

Emite tu propio veredicto en: <http://invertirlowcost.com/juicio-al-euro/encuesta/>