

O PRELÚDIO DA CRISE ECONÔMICA ESPANHOLA: UMA COMPARAÇÃO ENTRE ESPANHA E ALEMANHA POR JUAN ROSELL E JOAQUÍN TRIGO

SPAIN'S ECONOMIC CRISIS PRELUDE: JUAN ROSELL AND JOAQUÍN TRIGO'S COMPARISON BETWEEN SPAIN AND GERMANY

Alessandra Barichello Boskovic¹

Rodrigo Augusto Lazzari Lahoz²

RESUMO: A crise econômica que eclodiu nos Estados Unidos no ano de 2008, conhecida como a crise do *subprime*, rapidamente transcendeu as fronteiras norte-americanas e atingiu economias em todo o mundo. É o caso da Espanha, que vivia um período econômico semelhante ao dos Estados Unidos no que tange à concessão de créditos. Não é viável, contudo, pressupor-se que essa crise possua como causa única a recessão norte-americana. O presente estudo tem por objetivo demonstrar que a crise econômica espanhola é baseada também em fatores peculiares da sua própria economia e de suas políticas públicas internas. Tal conclusão se infere da comparação com as situações econômica e empresarial da Alemanha. Para fins de investimento em longo prazo, nota-se que a Alemanha apresentava um cenário muito mais atraente para potenciais investidores do que a Espanha. É por isso que as indústrias germânicas receberam muito mais aportes em inovação tecnológica, pesquisa e internacionalização das marcas do que a Espanha. Ainda, considera-se que na Espanha a rentabilidade da dívida pública excedeu, e muito, à rentabilidade das empresas privadas. Com isso, os investidores compraram muito mais títulos da dívida pública do que destinaram seu capital para as empresas privadas, fortalecendo o caixa público e desfalcando o mercado. Neste sentido, a origem da crise espanhola vai além de uma mera consequência da crise norte-americana, mas primeiramente tem fundamento no próprio contexto econômico do país.

¹ Mestre e Doutoranda em Direito pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR). Especialista em Direito e Processo do Trabalho pelo Centro Universitário Curitiba (UNICURITIBA). Professora de Direito do Trabalho na Universidade Positivo e na Faculdade de Educação Superior do Paraná. Coordenadora do curso de especialização em Direito e Processo do Trabalho na Universidade Positivo. Advogada. (<http://lattes.cnpq.br/1904878326864521>)

² Mestrando em Direito pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR). Especialista em Direito Administrativo pelo Instituto Romeu Felipe Bacellar. Bacharel em Direito pela Universidade Positivo. Advogado. (<http://lattes.cnpq.br/0652590036377490>)

PALAVRAS-CHAVE: Crise do *subprime*; Crise Econômica espanhola; Comparação entre Espanha e Alemanha.

ABSTRACT: The United States's economic crisis occurred in 2008, also known as subprime's crisis, quickly reached economies all over the world. It's Spain's case, a country that had the same lending policy as the United States. It's incorrect to assume that Spain's economic crisis has as only cause United States's economic crisis. This article aims to demonstrate that Spain's economic crisis is based in its own economy's characteristics and public policies, which is concluded by the comparison between Spain and Germany economic's and business's situation. To long-term investments, Germany presented a much more attractive scenario to investors than Spain. That's why Germany's companies received more investments in technology, research and brand's internationalization than Spain. Also, Spain public debt's profitability exceeded a lot in comparison to companies's. Considering that, investors bought more public debt's titles than allocated financial capital to companies, strengthening public treasury and weakening the market. In this case, Spain's economic crisis origin it isn't United States's crisis consequence, but it's based in its own economic's context.

KEY WORDS: Subprime's crisis; Spain's economic crisis; Comparison between Spain and Germany.

INTRODUÇÃO

A partir do ano de 2008 o mundo se viu mergulhado em uma crise econômica global cuja principal causa originalmente é atribuída à crise norte-americana. Mas seria esse o principal estopim?

O presente estudo tem por objetivo analisar a crise econômica espanhola e suas consequências em relação à concessão de crédito para a população, os impactos no mercado de trabalho – políticas de emprego e direitos trabalhistas –, educação, investimentos em tecnologia e ciência, e a questão dos imigrantes. Para tanto, partir-se-á de um exame da crise norte-americana, desde a crise das “empresas pontocom” até a crise imobiliária decorrente dos créditos *subprime*, compreendendo suas características e consequências.

Após esse estudo, será feita uma análise comparativa entre a situação econômica empresarial da Espanha antes da crise e da Alemanha, considerando o mesmo período,

tentando evidenciar o que distancia estes dois países que vivem cenários econômicos tão díspares. Pretende-se identificar as causas pelas quais a crise espanhola é tão intensa, especialmente se comparada à força de resistência alemã.

1. A CRISE NORTE-AMERICANA

No ano de 2008 os Estados Unidos foram protagonistas da crise econômica que se alastrou pelo mundo e produz efeitos até o presente momento. Na realidade, essa instabilidade econômica teve início já nos anos 2000, com a crise das “empresas pontocom” e, logo em seguida, no ano de 2006, com a chamada crise do *subprime*.

Sinteticamente, o que ocorreu foi o seguinte: no final da década de 1990 os Estados Unidos registraram uma forte especulação financeira e tendência de alta nas bolsas de valores em relação às novas empresas baseadas na internet. Esta euforia deveu-se à conjugação de dois fatores: altas expectativas referentes à lucratividade deste inovador segmento, aliadas às baixas taxas de juros praticadas pelo *Federal Reserve*. Falava-se em uma “Nova Economia”.³

Em março de 2001 o índice Nasdaq (*National Association of Securities Dealers Automated Quotations*, bolsa de valores norte-americana) alcançou um nível recorde: 5.132 pontos. Já nas semanas seguintes, entretanto, este nível caiu drasticamente, levando à falência grande parte das “empresas pontocom” que comercializavam suas ações na bolsa.⁴

Para conter os efeitos desta crise, o *Federal Reserve* (Banco Central dos Estados Unidos) passou a reduzir as taxas de juros, a fim de facilitar empréstimos e financiamentos, incentivando com isso o consumo. Deste modo, o capital passou a circular mais livremente no mercado. Ramiro González explica:

Quando houve o estouro da bolha da tecnologia em 2000 e após o evento de 11 de setembro de 2001, o *Federal Reserve* (banco central dos Estados Unidos) reduziu a taxa de rendimento dos fundos federais a 1%, taxa baixíssima para os padrões históricos dos EUA. Para ter efeitos duradouros, essa taxa básica de juros foi mantida até junho de 2004. Dinheiro muito barato por três anos.⁵

³ BOSKOVIC, Alessandra Barichello. **A crise econômica de 2008: impactos na sociedade laboral brasileira**. 2011. 144 f. Dissertação (Mestrado em Direito)-Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba, 2011. p. 33.

⁴ As razões que levaram ao estouro da bolha da internet fogem ao objeto do presente estudo, razão pela qual não serão aqui analisadas.

⁵ GONÇALEZ, Ramiro. **Que crise é essa?** Curitiba: Juruá, 2009. p. 18.

Eis o momento em que as bolhas da internet e imobiliária se cruzam. Observe-se o parecer de George Soros:

A crise demorou a chegar, mas havia anos era possível prevê-la. Tudo começou com o estouro da bolha da internet no fim do ano 2000. O Fed reagiu cortando sua taxa de juros básica de 6,5% para 3,5% no intervalo de poucos meses. Vieram então os atentados terroristas de 11 de setembro de 2001. Para combater os efeitos negativos na economia, o Fed continuou baixando a taxa – até chegar a 1% em julho de 2003, a menor em meio século, patamar em que se manteve por um ano inteiro. Durante 21 meses consecutivos, a taxa de juros de curto prazo real ficou negativa.⁶

Esta medida empregada pelo *Fed* colocou em circulação grande volume de capital. Tal fato aqueceu a economia, colocando-a novamente em fase de prosperidade.

O crédito barato deu origem a uma bolha imobiliária, a uma explosão nas compras alavancadas e a outros excessos. Quando o dinheiro é de graça, o emprestador racional continua emprestando até que não haja mais ninguém a quem emprestar. As financeiras especializadas em crédito imobiliário reduziram suas exigências e inventaram novas maneiras de estimular os negócios e gerar comissões.⁷

Com isso, começou a se estruturar o contexto que causaria a próxima crise: a bolha imobiliária. George Soros explica:

Entre 2000 e meados de 2005, o valor de mercado das casas cresceu mais de 50%, e houve um boom de novas construções. A Merrill Lynch calculou que metade de todo o crescimento do PIB americano no primeiro semestre de 2005 estava ligada ao setor imobiliário, fosse diretamente, por meio de construção de casas e consumo relacionado, como as compras de mobília nova, ou indiretamente, pelo consumo com o dinheiro obtido com o refinanciamento das hipotecas. [...] Um estudo conduzido por Alan Greenspan em 2005 estimou que, nos anos 2000, o refinanciamento de hipotecas bancava 3% de todos os gastos pessoais. No primeiro trimestre de 2006, era responsável por quase 10% da renda pessoal disponível.⁸

É muito comum entre os estadunidenses a contração de empréstimos bancários destinados a elevar o consumo, em que é dada a residência como garantia. Com a super valorização dos imóveis e os juros em níveis baixos, estes empréstimos se tornaram ainda mais usuais.

Nesta fase de exuberância econômica, com muito dinheiro circulando livremente, os imóveis valorizados e os juros baixos, as instituições bancárias flexibilizaram os critérios de

⁶ SOROS, George. **O novo paradigma para os mercados financeiros**: a crise atual e o que ela significa. Tradução de Lucia Boldrini e Paulo Migliacci. Rio de Janeiro: Agir, 2008. p. 14.

⁷ *Ibidem*, p. 14.

⁸ *Ibidem*, p. 14.

concessão de crédito, passando a possibilitá-lo a clientes que, em condições normais, não o teriam.⁹

Um fator importante para o desenrolar da crise é o processo de securitização desses créditos, em que

as instituições financeiras, mediante a utilização de modelos do tipo Originação & Distribuição (O&D), atuavam como originadores das operações ao concederem financiamentos imobiliários e, simultaneamente, como distribuidores do risco ao securitizarem tais créditos e vendê-los no mercado de capitais a investidores institucionais – fundos de pensão, companhias de seguro, *hedge funds* etc. Havia, nesse sentido, não apenas maior grau de alavancagem das instituições financeiras, mas também a disseminação dos riscos em escala sistêmica.¹⁰

Com os imóveis se valorizando cada vez mais, permitiu-se que as pessoas contraíssem novos créditos para sanar os antigos em atraso, acarretando um inevitável círculo vicioso. Quando os preços dos imóveis caíram, conseqüentemente, quem havia contraído os empréstimos se tornou insolvente e os imóveis dados em garantia já não eram suficientes para saúdar as dívidas.

A taxa de juros teve importante papel nesse sentido, como demonstram Gilberto Rodrigues Borça Junior e Ernani Teixeira Torres Filho:

Todavia, as possibilidades de manutenção desse ciclo imobiliário expansionista deixaram de existir na medida em que a taxa básica de juros norte-americana foi sendo gradativamente elevada, saindo do patamar de 1% a.a., em maio de 2004, para 5,25% a.a., em junho de 2006. A contraparte desse aperto monetário foi, a partir de 2007, uma sensível queda dos preços dos imóveis, que inviabilizou a continuidade do processo de refinanciamento das hipotecas e, ao mesmo tempo, provocou uma ampliação dos inadimplementos e execuções.¹¹

Em razão desses fatores, a “redução da demanda por residência acompanhada pelo aumento na oferta de residências acabou por reduzir a garantia dos títulos emitidos pelas instituições financeiras através do processo de securitização”.¹²

Nessa senda, os bancos também perderam fluxo de caixa, e a saída encontrada por eles para tentar evitar um rombo ainda maior foi a venda desses créditos impagáveis como derivativos. Ainda assim, tal medida não foi suficiente, passando a crise dos créditos

⁹ BOSKOVIC, Alessandra Barichello. **A crise econômica de 2008: impactos na sociedade laboral brasileira**. 2011. 144 f. Dissertação (Mestrado em Direito)-Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba, 2011. p. 34.

¹⁰ BORÇA JUNIOR, Gilberto Rodrigues; TORRES FILHO, Ernani Teixeira. Analisando a crise do *subprime*. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 30, p. 129-159, dez. 2008. p. 136.

¹¹ *Ibidem*, p. 139.

¹² GALLE, Juliano Moraes; CAVALLI, Roberto; SANTOS, Elaine de Oliveira. Crise norte-americana: um modelo explicativo de sua causa. **Saber acadêmico**, Presidente Prudente, n. 7, p. 170-175, jun. 2009. p. 175.

subprime para todo o mundo¹³, devido à compra e venda em enormes quantidades por investidores de todo o globo.

Por isso, “quando a crise irrompeu, os mercados financeiros desandaram com notável rapidez. Tudo que podia dar errado deu. Um número surpreendentemente elevado de pontos fracos se revelou em período extremamente curto”¹⁴. As agências reguladoras criadas para supervisionar o sistema financeiro norte-americano apresentaram políticas contraditórias e fracassadas, tais como a não intervenção na política de *subprime* e a falha de regulação quanto à garantia de liquidez dos títulos hipotecários concedidos (as quais se mostraram desprovidas de qualquer efetividade).¹⁵

Nesta esteira, o sistema entrou em colapso. Grandes instituições financeiras apresentaram prejuízos bilionários, vendendo seus títulos derivados; foram congelados fundos de investimento, contratos de trabalho restaram rompidos e diversos pedidos de falência foram anunciados. Nessa senda, “apesar das intervenções financeiras, o que se observou foi o desmoronamento do mercado financeiro dos Estados Unidos e da Europa. Tal fato gerou uma escassez do dinheiro que até então circulava livremente pelo mundo”.¹⁶

Nas palavras de Juan Rosell e Joaquín Trigo:

una crisis significa pérdida de ventas, de capital y de empleos; comporta el cierre o la reducción de dimensión de las empresas; supone un cambio de atención al obligar a actitudes defensistas en lugar de priorizar la innovación y la expansión; hace esperar a las nuevas inversiones; reduce las expectativas de encontrar empleo de los que se integran en el mercado de trabajo y de quienes han perdido su ocupación, y con él la antigüedad y la formación idiosincrática adquirida. Por otra parte, significa también el deterioro de la confianza entre actores económicos, entre la sociedad y el Estado. Las expectativas se deterioran y con ellas la ilusión por crear una familia se debilita, se demoran bodas y nacimientos, los planes por hacer más y mejores cosas se desvanecen o desaparecen. Los planes deben esperar al futuro y el tiempo perdido nunca se podrá recuperar.¹⁷¹⁸

¹³ BORÇA JUNIOR, Gilberto Rodrigues; TORRES FILHO, Ernani Teixeira. Analisando a crise do *subprime*. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 30, p. 129-159, dez. 2008. p. 131.

¹⁴ SOROS, George. **O novo paradigma para os mercados financeiros**: a crise atual e o que ela significa. Tradução de Lucia Boldrini e Paulo Migliacci. Rio de Janeiro: Agir, 2008. p. 21.

¹⁵ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?**: claves para un nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 93.

¹⁶ VILLATORE, Marco Antônio César; BOSKOVIC, Alessandra Barichello. Crise econômica: aspectos econômicos e sociais. In: AZEVEDO, André Jobim de; VILLATORE, Marco Antônio César (Coord.) **Direito do Trabalho**: XIV Jornada Luso-Hispano-Brasileira. Curitiba: Juruá, 2010. p. 54.

¹⁷ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?**: claves para un nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 94.

¹⁸ Tradução livre: Uma crise significa perda de vendas, do capital e de empregos; envolve o encerramento ou redução do tamanho das empresas; é uma mudança de atenção, forçando atitudes defensivas ao invés de priorizar a inovação e expansão; dever-se-á esperar pelos novos investimentos, reduzir as expectativas de encontrar um emprego para aqueles que perderam suas ocupações, e com ele a antiguidade e a formação idiossincrática adquirida. Além disso, também significa a perda de confiança entre os agentes econômicos, entre a Sociedade e o Estado. As expectativas se deterioram e com elas a ilusão de criar uma família se enfraquece, postergam-se os

A crise, portanto, trouxe consequências tanto no campo da economia, como a perda de empregos e a redução dos investimentos em inovação e tecnologia, quanto no íntimo das pessoas, eis que planos particulares – como casar e ter filhos – quedaron-se prejudicados.

2. A CRISE ESPANHOLA

Como visto, os efeitos da crise norte-americana não ficaram restritos às suas fronteiras, transcendendo para todo o planeta. Dentre os vários países afetados, destaca-se, para fins do presente artigo, a Espanha.

Com a introdução da moeda única – o Euro – e a decorrente estabilidade econômica, a Espanha enfrentou um período de prosperidade em que as pessoas, tal qual nos Estados Unidos, também tinham acesso fácil ao crédito. Sem qualquer estímulo do governo para que fossem feitas economias, a população rapidamente começou a gerar hipotecas para alavancar o consumo pessoal.¹⁹ Esta medida acarretou no endividamento do setor privado.²⁰

Ademais, utilizou-se uma sistemática similar à estadunidense para o pagamento dos créditos hipotecários: fizeram-se novas hipotecas, alimentando a sua própria bolha imobiliária e carecendo de financiamento externo.²¹

Já neste momento se evidenciava a dificuldade da Espanha em sair por si própria da crise em que se encontrava, uma vez que necessitava conciliar sua política financeira com a de outros países, o que, em alguns casos, chegava a prejudicar o sistema político e econômico.²² Isso, aliado ao desequilíbrio das contas públicas espanholas, impossibilitou a utilização de uma política fiscal visando o aumento da demanda das pessoas com o escopo de esquentar a economia.²³

planos de casamentos e nascimentos de filhos, bem como as intenções de fazer mais e melhores coisas. Os planos devem esperar para o futuro e o tempo perdido jamais será recuperado.

¹⁹ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. *¿Y después de la crisis, qué?: claves para un nuevo rumbo económico en España*. Barcelona: Deusto, 2010. p. 95.

²⁰ OREIRO, José Luis. A crise na Europa e os dilemas da Espanha. *In: ASSOCIAÇÃO KEYNESIANA BRASILEIRA. Dossiê da crise II*. Disponível em: <<http://www.ppge.ufrgs.br/akb/dossie-crise-II.pdf>>. Acesso em: 11. dez. 2013. p. 44.

²¹ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. *¿Y después de la crisis, qué?: claves para un nuevo rumbo económico en España*. Barcelona: Deusto, 2010. p. 95.

²² PATUZZO, Genilson Valotto. A realidade da crise espanhola: causas e situação atual. *Revista Urutágua*, Maringá, n. 21, p. 145-159, mai.-ago. 2010. p. 147-148.

²³ OREIRO, José Luis. A crise na Europa e os dilemas da Espanha. *In: ASSOCIAÇÃO KEYNESIANA BRASILEIRA. Dossiê da crise II*. Disponível em: <<http://www.ppge.ufrgs.br/akb/dossie-crise-II.pdf>>. Acesso em: 11. dez. 2013. p. 44.

Em assim sendo, a Espanha enfrentou uma grave recessão, com aumento do desemprego, redução no Produto Interno Bruto (PIB) e impactante aumento da dívida pública, culminando na queda do orçamento do país.²⁴ Tendo em vista que o setor imobiliário apresentava um crescimento maior que a economia interna, era previsível que rapidamente essa bolha estouraria.

Nessa senda, a Espanha ficou impotente diante do cenário econômico mundial:

Dessa forma, a única saída que esses países têm para a atual crise consiste em um aumento forte e sustentável das exportações, o qual, no entanto, fica no aguardo da recuperação da economia mundial, uma vez que: (i) a adesão ao Euro eliminou a possibilidade de se usar a desvalorização do câmbio como instrumento de política econômica; e (ii) os sindicatos desses países não têm a mesma “visão estratégica” dos sindicatos alemães e aparentemente não estão dispostos a trocar redução de salário real por garantia de manutenção de emprego no presente e no futuro. Sendo assim, os países desse grupo não têm como promover um ajuste rápido de sua competitividade externa, o que deverá mantê-los por um período longo de tempo numa situação de estagnação econômica.²⁵

No que tange aos impactos da crise no mercado de trabalho espanhol, é de se considerar que já no ano de 1993, período de instabilidade econômica, os gastos de pessoal representavam a maior porcentagem do gasto total das empresas. Tal fato levou a muitas dispensas, extinção de postos de trabalho e os péssimos resultados empresariais. Quando o gasto de pessoal foi reduzido, em 2000, aumentaram-se os benefícios, produção e renda, utilizando-se a capacidade produtiva e os custos fixos para uma produção ampla e de baixo custo por unidade produzida.²⁶ Em seguida, foram criados empregos precários e com salário reduzido, não incentivando o consumo e, ao contrário, fazendo com que os trabalhadores se endividassem cada vez mais para seu sustento.²⁷

Ocorre que, para uma taxa de emprego elevada e estável, é imperioso que haja competitividade do mercado produtivo e a capacitação contínua dos trabalhadores, uma vez que a sua eficiência e qualidade impactam na produção, além da redução da carga tributária sobre os salários, inclusive no que diz respeito às contribuições sociais.²⁸

²⁴ OREIRO, José Luis. A crise na Europa e os dilemas da Espanha. In: ASSOCIAÇÃO KEYNESIANA BRASILEIRA. **Dossiê da crise II**. Disponível em: <<http://www.ppge.ufrgs.br/akb/dossie-crise-II.pdf>>. Acesso em: 11. dez. 2013. p. 45.

²⁵ *Ibidem*, p. 44.

²⁶ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?:** claves para un nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 63-64.

²⁷ PATUZZO, Genilson Valotto. A realidade da crise espanhola: causas e situação atual. **Revista Urutágua**, Maringá, n. 21, p. 145-159, mai.-ago. 2010. p. 152.

²⁸ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?:** claves para un nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 107-108.

Na realidade, na Espanha se passou a discutir a limitação dos direitos trabalhistas, como, por exemplo, a redução das indenizações por rescisão contratual. Em um primeiro momento, esta indenização possuía um caráter que ia além da mera compensação por rescisão de contrato²⁹: eram consideradas uma garantia ao trabalhador, tranquilidade para empresa e um benefício social. O questionamento do alto ônus suportado pelas empresas em pagar esse montante gerou instabilidade nas relações trabalhistas e afetou o desempenho dos empregados e, conseqüentemente, das empresas – muitas rescisões contratuais por iniciativa patronal e trocas constantes de trabalhadores fizeram com que a eficiência da prática se perdesse.³⁰

Um segundo ponto significativo para que a Espanha se aprofundasse ainda mais profundamente na crise e que constituiu um óbice a sua recuperação são os problemas enfrentados pelo sistema educacional.

Segundo Juan Rosell e Joaquín Trigo, “la universidad registra, junto a visibles avances, problemas, carencias y dificultades que lastran la calidad de la enseñanza universitaria y reducen su adecuación a las exigencias y demandas del mundo profesional y productivo”.³¹

Em 2009, com os primeiros efeitos da crise sendo sentidos, a Espanha não aumentou seus investimentos em educação, mantendo o percentual do ano anterior, algo que não ocorria desde 1980. Nos anos seguintes, o orçamento diminuiu, caindo 4,2% (quatro vírgula dois por cento) em 2010; 7,38% (sete vírgula trinta e oito por cento) em 2011 e 8,65% (oito vírgula sessenta e cinco por cento) em 2012, sempre considerando o ano imediatamente anterior.³³

O avanço tecnológico permitiu o aperfeiçoamento da pesquisa acadêmica e das experiências dela decorrentes, como os intercâmbios culturais que possibilitaram diversos conhecimentos acerca de línguas, turismo e paisagismo.³⁴ O problema econômico, entretanto, rompeu com essa possibilidade, e mais: existe uma tendência atual de que muitos estudantes deixem a Espanha, não dando o retorno que o país necessita.

²⁹ LÓPEZ, María Fernanda Fernández. La reforma del régimen del despido por la vía de la reucción de sus costes. In: GRAU, Antonio Baylos (Coord.). **Políticas de austeridad y crisis em las relaciones laborales**: la reforma del 2012. Albacete: Bomarzo, 2012. p. 332.

³⁰ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?:** claves para um nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 108-109.

³¹ *Ibidem*, p. 112.

³² Tradução livre: A universidade registra, juntamente com o visível progresso, problemas, necessidades e dificuldades que prejudicam a qualidade do ensino universitário e reduzem a sua adequação aos requisitos e exigências do mundo profissional e produtivo.

³³ GONZALES, Marina. Na Espanha, a crise desmonta universidade e sistema de pesquisa. **Revista Adusp**, São Paulo, n. 53, p. 95-99, out. 2012. p. 96.

³⁴ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?:** claves para um nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 112.

E se os investimentos começam a escassear, as possibilidades de permanecer na carreira científica e acadêmica se tornam também cada vez mais reduzidas. A recém-criada Plataforma Pesquisa Digna, que reúne as duas maiores confederações sindicais do país e as associações de pesquisadores e sociedades científicas, fala em “fuga de cérebros multigeracional”. Querem dizer que tanto os jovens que começam agora suas teses de doutorado como aquelas pessoas que têm entre 40 e 45 anos e que já passaram por mais de um contrato pós-doutoral temporário não vislumbram um futuro promissor no país – e possivelmente se vejam obrigados a emigrar, se quiserem seguir dedicando-se ao ensino acadêmico ou à pesquisa.³⁵

Outra prática que encontrou obstáculos para sua aplicação foi o estágio profissional. Na Espanha, somente era possível realizá-lo após o terceiro ano de curso, limitando ao estudante apenas uma experiência prática; ademais, as faculdades entendiam que as empresas deveriam pagá-las para que enviassem os estudantes.³⁶ Prejudicou-se, assim, a capacitação dos estudantes e, conseqüentemente, o país não teve o investimento necessário em pesquisa para superar a crise enfrentada.³⁷

Somente com conhecimento técnico – considerando também o investimento em tecnologia – e estabilidade nas relações de emprego (continuidade e eficiência) é que as sociedades empresárias espanholas conseguirão ter força suficiente para subjugar a crise econômica. Entretanto, diante dos poucos investimentos em pesquisa e educação, aliada à precariedade dos vínculos trabalhistas – temporários e com os problemas apresentados das indenizações por rescisão – não se vislumbra um avanço econômico.³⁸

Por fim, mister analisar o papel dos imigrantes. No período de prosperidade econômica da Espanha, calcado em ampla oportunidade de emprego, estabilidade financeira decorrente do Euro e contexto econômico mundial favorável, muitos imigrantes chegaram ao país.³⁹

Entretanto, inicialmente a produção dos imigrantes não era a mesma que a dos espanhóis, em razão de seu período de adaptação. Além disso, eles não eram ávidos consumidores, posto que enviavam dinheiro para suas famílias em seus países de origem, o que reduzia muito sua capacidade de compra no mercado interno, prejudicando-o. O governo passou, então, a elaborar planos para que esses imigrantes retornassem para casa.⁴⁰

³⁵ GONZALES, Marina. Na Espanha, a crise desmonta universidade e sistema de pesquisa. **Revista Adusp**, São Paulo, n. 53, p. 95-99, out. 2012. p. 96-97.

³⁶ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?:** claves para un nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 113.

³⁷ GONZALES, Marina. Na Espanha, a crise desmonta universidade e sistema de pesquisa. **Revista Adusp**, São Paulo, n. 53, p. 95-99, out. 2012. p. 96.

³⁸ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?:** claves para un nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 113-114.

³⁹ *Ibidem*, p. 115.

⁴⁰ *Ibidem*, p. 116-117.

Outro problema frequente no que tange aos imigrantes é a questão do desemprego, haja vista que eles foram os primeiros a serem despedidos no início da crise.⁴¹ Isso ocasionou também um problema de índole social:

É justamente esta classe que está mais sofrendo com a crise, que muitos não encontram ajuda do governo por serem ilegais no país ou os que estão legalizados e não terem o tempo suficiente de contribuição com a previdência “seguridad Social” em espanhol, não tem direito ao seguro desemprego e conseqüentemente, o aumento da criminalidade e o trabalho informal está aumentando vertiginosamente no país.⁴²

Em outras palavras, além dos imigrantes não consumirem os produtos do mercado interno, eles constituíram uma questão de ordem social, no sentido de serem um custo para o Estado mediante a oferta de serviços públicos e, por estarem à margem da seguridade social e necessitando de amparo, trabalham em condições precárias – por vezes ilegais – ou passam a praticar condutas criminosas com a finalidade de garantir a subsistência.

São estes os principais contornos e conseqüências da crise econômica espanhola.

3. O PRELÚDIO DA CRISE ECONÔMICA ESPANHOLA: UMA COMPARAÇÃO ENTRE ESPANHA E ALEMANHA

Uma vez apresentado o cenário espanhol de crise econômica decorrente da crise norte-americana, passa-se para a última análise do presente estudo, que versa sobre as comparações entre Espanha e Alemanha no período de pré-crise.

O escopo desta análise é compreender de que forma os dois países, localizados no mesmo continente e albergados pela mesma moeda – o Euro – viviam e vivem momentos tão díspares, resultando na profunda crise enfrentada pela Espanha e na estabilidade econômica marcante da Alemanha. Para efetuar essa comparação, serão utilizados os dados apresentados por Juan Rosell e Joaquín Trigo na obra “*¿Y después de la crisis, qué?*”, em que fazem um exame minucioso da crise espanhola, suas origens e perspectivas para o país.

Inicialmente, cumpre observar que serão levados em consideração dois critérios: a posição econômica e a posição financeira. A posição econômica é entendida como a relação entre o lucro bruto, antes do abatimento de impostos, e os recursos próprios, o capital da empresa.

⁴¹ PATUZZO, Genilson Valotto. A realidade da crise espanhola: causas e situação atual. **Revista Urutágua**, Maringá, n. 21, p. 145-159, mai.-ago. 2010. p. 149-150.

⁴² *Ibidem*, p. 150.

A posição financeira, por sua vez, compreende a divisão entre o valor global de todos os ativos circulantes (entendidos como o dinheiro em caixa, materiais em estoque, duplicatas a receber, ou seja, tudo o que pode ser rapidamente transformando em dinheiro para o desenvolvimento dos negócios das empresas) e os passivos exigíveis em curto prazo, como as contas a serem pagas, dívidas com fornecedores, impostos e empréstimos. Seu valor sempre deve ser no mínimo “um”, pois significa que o dinheiro que a empresa tem é suficiente para pagar suas dívidas; caso seja menor que a unidade, então a empresa não tem condições de adimplir com suas obrigações regulares.

Por fim, há que se considerar a posição comercial, resultante da combinação dos valores de margem de vendas e a rotação total de ativos (circulantes, já vistos, e não-circulantes, que constituem os bens duradouros, com maior dificuldade de transformação em dinheiro e destinados ao funcionamento regular da empresa).

Isso posto, parte-se para o estudo comparativo. De plano, deve-se considerar que o resultado médio das análises não é desejado, eis que pode mascarar uma série de oscilações importantes das empresas, o que dificulta um planejamento para melhor tomadas de decisão e a obtenção de investimentos financeiros.⁴³

Nesse sentido, a Espanha apresentou uma série de oscilações, ao passo que a Alemanha se manteve sem variações:

Puede apreciarse que el conjunto de la industria alemana no presenta ningún punto negativo, que implicaría pérdidas para el conjunto de su industria, mientras que en España esa situación se da en cinco ocasiones: em los años 1983-1985 y en 1992-1993.⁴⁴

Para fins de investimento em longo prazo, nota-se que a Alemanha apresentava um cenário muito mais atraente para potenciais investidores do que a Espanha. É por isso que as indústrias germânicas receberam muito mais aportes em inovação tecnológica, pesquisa e internacionalização das marcas do que a Espanha.

Ainda, considera-se que na Espanha a rentabilidade da dívida pública excedeu, e muito, à rentabilidade das empresas privadas.⁴⁶ Com isso, os investidores compraram muito

⁴³ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?:** claves para un nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 58.

⁴⁴ *Ibidem*, p. 58.

⁴⁵ Tradução livre: Pode ser visto que o conjunto da indústria alemã não mostra qualquer ponto negativo, o que implicaria perdas para toda a sua indústria, enquanto na Espanha a situação ocorre cinco vezes: nos anos 1983-1985 e 1992-1993.

⁴⁶ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?:** claves para un nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 58-59.

mais títulos da dívida pública do que destinaram seu capital para as empresas privadas, fortalecendo o caixa público e desfalcando o mercado.

As empresas possuíam menor lucro bruto, uma vez que o índice de preços de consumo era elevado, e menos capital e ativos circulantes, eis que as empresas não eram o foco dos investimentos e as mesmas obrigações a pagar – impostos e o passivo exigível a curto prazo. Exatamente por isso é que as empresas espanholas receberam menos investimento estrangeiro.

Na Alemanha, por sua vez,

El año de mayor caída se explica por las dificultades sobrevenidas tras la reunificación del país, circunstancia que también afectó al conjunto de la EU. Ambas líneas evidencian una gran distancia entre los mejores y peores resultados, com la importante diferencia de que los resultados de las empresas alemanas – además – no han mostrado resultados negativos en ningún ejercicio, y el conjunto español sí.⁴⁷⁴⁸

Ainda que no período da reunificação alemã (em 1990) o país tenha passado por um momento de instabilidade, seus resultados sempre foram positivos atraindo mais investidores, ao contrário do que ocorreu na Espanha que, como visto, apresentou oscilações. Portanto, a posição financeira alemã era melhor que a da espanhola.

No que tange à posição comercial, evidencia-se que as empresas espanholas sentiram muito mais os efeitos das oscilações econômicas, pois a Espanha teve cinco grandes variações num período de dez anos atingindo picos negativos, enquanto que a Alemanha sempre apresentou resultados positivos ainda que tenha passado por momentos de instabilidade. Isso se deve em função da melhor posição comercial das empresas alemãs, capitaneadas por uma maior capacidade de inovação, qualidade de seus produtos e a imagem que a marca e o próprio país apresenta.⁴⁹

Evidentemente, pelos atrativos que as empresas alemãs apresentam aos investidores estrangeiros, era de se esperar que seus produtos fossem melhores e mais interessantes para o mercado externo e para os consumidores devido ao investimento em tecnologia e pesquisa.

⁴⁷ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?:** claves para um nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 59.

⁴⁸ Tradução livre: O ano da maior queda se explica pelas dificuldades decorrentes da reunificação do país, fato que também afetou o conjunto da União Europeia. Ambas as linhas evidenciam uma grande diferença entre os melhores e piores resultados, com a importante diferença de que os resultados de empresas alemãs não têm apresentado resultados negativos em nenhum exercício, enquanto que o conjunto espanhol sim.

⁴⁹ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?:** claves para um nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 59-60.

De igual modo, a estabilidade econômica do estado germânico também contribuiu para a credibilidade de suas empresas.

Um último ponto comparado pelos autores espanhóis se trata do giro de ativos nas realidades alemãs e espanholas. O giro de ativos corresponde ao total de vendas que foram produzidas a partir dos ativos, o quanto a empresa recuperou o seu ativo através das vendas de seus produtos: quanto maior o valor deste índice, mais a empresa está vendendo. Sua aferição se dá mediante a razão entre receita líquida e o total de ativos de uma empresa.

Segundo os estudos realizados, a Alemanha apresentou uma maior rotatividade de ativos que a Espanha. Isso se deve muito em função da dificuldade de acesso ao crédito que as empresas tinham nos anos 2000, bem como a sua taxa de juros, que dificultava o acúmulo de ativos por parte das empresas e conseqüentemente prejudicava a produção e a venda de seus produtos.⁵⁰

Diante deste cenário apresentado, Juan Rosell e Joaquín Trigo entendem que a Alemanha se caracteriza por uma situação financeira melhor que a Espanha, pautada por juros mais baixos e maior facilidade de acesso ao crédito. Por tal motivo, o país germânico era mais atraente e recebia maiores investimentos ante à rentabilidade dos recursos aportados.⁵¹

Outro fator importante a ser considerado é que a Alemanha possuía mecanismos de controle dos gastos públicos muito mais rigorosos que a Espanha, além da dificuldade da oferta de produtos espanhóis nos mercados estrangeiros, derivada da própria política espanhola de exportação, da alta carga tributária que acometiam a esses produtos.⁵²

Por fim, os autores concluem que:

Puede decirse que hay un continuo de resultados macroeconómicos que se correlacionan con los resultados empresariales. Así, a mayor control de la inflación, del déficit y de la deuda pública, mejores son la posición competitiva, el saldo del comercio exterior, las inversiones en innovación, los resultados empresariales, el crecimiento y la sostenibilidad del empleo.^{53 54}

Nessa senda, a macroeconomia influencia diretamente na atividade empresarial, razão pela qual é importante um cenário econômico estável para que não se prejudique o

⁵⁰ ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?:** claves para um nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010. p. 60.

⁵¹ *Ibidem*, p. 62.

⁵² *Ibidem*, p. 62.

⁵³ *Ibidem*, p. 62.

⁵⁴ Tradução livre: Pode-se dizer que há um *continuum* de resultados macroeconômicos que se correlacionam com os resultados empresariais. Assim, quanto maior o controle da inflação, do déficit e da dívida pública, melhores serão a posição competitiva, o saldo do comércio exterior, os investimento em inovação, os resultados empresariais, o crescimento e a sustentabilidade do emprego.

desempenho empresarial privado no país. Caso se mantenha esta realidade, então o país poderá receber investimentos estrangeiros, exportar produtos, investimento e manter uma alta taxa de empregos, benefícios imensuráveis para a sociedade.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo em perspectiva os cenários apresentados da Espanha e da Alemanha, entende-se a disparidade econômica entre os dois países. Enquanto o segundo apresentava uma realidade favorável para as empresas e para investimentos em tecnologia, inovação e exportação, o primeiro deixou a desejar nesse quesito, estagnando a sua economia interna.

Nessa senda, rapidamente a Espanha mergulhou na crise alavancada pelos Estados Unidos a partir dos créditos *subprime*, ao passo que o povo germânico conseguiu se manter quase que inabalável diante de uma crise que não poupou o mundo.

A crise econômica espanhola, influenciada por fatores oriundos da macroeconomia, impactou diretamente na sociedade, uma vez que as empresas deixaram de inovar, de investir em tecnologia, seus produtos permaneceram na própria fronteira e com preços caros para o mercado interno, as taxas de desemprego aumentou consideravelmente e imigrantes passaram a ser indesejados devendo voltar para os seus países, dentre outras importantes características.

Diante disso, a Espanha se encontra em um período de grave recessão, eis que não consegue encontrar forças – leia-se forças financeiras – para escapar da crise, tendo em vista a escassez de investimentos necessários na indústria e na educação, tanto para a geração de novos empregos quanto para a capacitação da força de trabalho já existente.

Infere-se, portanto, que desde muito antes da crise norte-americana e da sua própria crise, a Espanha já apresentava características que a colocavam em situação de risco, as quais, de certa forma, contribuíram para o seu desenvolvimento e posterior agravamento, o que não ocorreu na Alemanha, uma vez que este país se apresentava estável economicamente.

Nesse sentido, um país que consegue suportar uma crise possui, há muito tempo, condições que a mantenham afastada ou, na pior das hipóteses, minimize os seus efeitos. Logo, não é possível atribuir a crise espanhola exclusivamente a uma consequência da crise norte-americana, mas a conjuntura econômica do país é também de suma importância para sua compreensão.

REFERÊNCIAS

BORÇA JUNIOR, Gilberto Rodrigues; TORRES FILHO, Ernani Teixeira. Analisando a crise do *subprime*. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 30, p. 129-159, dez. 2008.

BOSKOVIC, Alessandra Barichello. **A crise econômica de 2008**: impactos na sociedade laboral brasileira. 2011. 144 f. Dissertação (Mestrado em Direito)-Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Curitiba, 2011. p. 34.

GALLE, Juliano Moraes; CAVALLI, Roberto; SANTOS, Elaine de Oliveira. Crise norte-americana: um modelo explicativo de sua causa. **Saber acadêmico**, Presidente Prudente, n. 7, p. 170-175, jun. 2009.

GONZALES, Marina. Na Espanha, a crise desmonta universidade e sistema de pesquisa. **Revista Adusp**, São Paulo, n. 53, p. 95-99, out. 2012.

GONÇALEZ, Ramiro. **Que crise é essa?** Curitiba: Juruá, 2009.

LÓPEZ, María Fernanda Fernández. La reforma del régimen del despido por la vía de la reucción de sus costes. *In*: GRAU, Antonio Baylos (Coord.). **Políticas de austeridad y crisis em las relaciones laborales**: la reforma del 2012. Albacete: Bomarzo, 2012. p. 329-340.

OREIRO, José Luis. A crise na Europa e os dilemas da Espanha. *In*: ASSOCIAÇÃO KEYNESIANA BRASILEIRA. **Dossiê da crise II**. Disponível em: <<http://www.pppe.ufrgs.br/akb/dossie-crise-II.pdf>>. Acesso em: 11. dez. 2013. p. 43-47.

PATUZZO, Genilson Valotto. A realidade da crise espanhola: causas e situação atual. **Revista Urutágua**, Maringá, n. 21, p. 145-159, mai.-ago. 2010.

ROSELL, Juan; TRIGO, Joaquín. **¿Y después de la crisis, qué?**: claves para um nuevo rumbo económico en España. Barcelona: Deusto, 2010.

SADDI, Jairo. Prefácio à obra de Ramiro González. *In*: GONÇALEZ, Ramiro. **Que crise é essa?** Curitiba: Juruá, 2009.

SOROS, George. **O novo paradigma para os mercados financeiros**: a crise atual e o que ela significa. Rio de Janeiro: Agir, 2008.

VILLATORE, Marco Antônio César; BOSKOVIC, Alessandra Barichello. Crise econômica: aspectos econômicos e sociais. *In*: AZEVEDO, André Jobim de; VILLATORE, Marco Antônio César (Coord.) **Direito do Trabalho**: XIV Jornada Luso-Hispano-Brasileira. Curitiba: Juruá, 2010. p. 49-78.