

## **LAS CONSECUENCIAS DE LA ALEMANIZACIÓN DE LA UNIÓN**

### **EUROPEA**

**Vicenç Navarro**

Catedrático de Ciencias Políticas y Políticas Públicas. Universidad

Pompeu Fabra, y Profesor de Public Policy. The Johns Hopkins

University

6 de marzo de 2014

Una postura ampliamente generalizada en los círculos económicos de mayor prominencia en la Unión Europea es que para salir de la Gran Recesión hay que adoptar medidas parecidas a las que los gobiernos alemanes han estado aplicando (a partir de las reformas iniciadas por el canciller Schröder y continuadas por las de los gobiernos dirigidos por la Sra. Merkel) en su país. La extensión de esta postura se debe a la gran influencia que el gobierno alemán tiene en las instituciones que gobiernan la Unión Europea, así como en los países miembros de dicha colectividad.

***¿Por qué el modelo alemán se presenta como el modelo?***

La evidencia que se aporta para apoyar la ejemplaridad del modelo alemán es lo ocurrido en Alemania en la primera década del s.XXI, que se atribuye a la aplicación de las medidas conocidas como las reformas Hertz. Se subraya que Alemania pasó de ser el "sick man of Europe" (el enfermo de Europa) a finales de la década de los años noventa y principios de los años dos mil (con una tasa de crecimiento económico de solo un 1,2% del PIB por año y un desempleo de un 11%), a convertirse en la estrella y punto de referencia europeo, con un desempleo del 7,7% en 2010 -habiéndose reducido el desempleo de 5 millones en 2005 a 3 millones en 2008-. Y lo que se considera más exitoso es que durante la Gran Recesión (2008-2009), y a pesar del gran declive de su PIB, el desempleo apenas varió, en contraste con la gran mayoría de los países de la Unión Europea. Ello se interpreta como resultado de la desregulación del mercado de trabajo y la reducción salarial que caracterizaron a las reformas Hertz realizadas durante los gobiernos Schröder y más tarde Merkel, reformas todas ellas encaminadas a incrementar la competitividad de su economía. Alemania se presenta así como el gran éxito que tiene que ser emulado por todos los otros países de la UE.

Alemania, la cuarta potencia económica mundial, atribuye su éxito al elevado nivel de competitividad, que le garantiza unas elevadas exportaciones (el 7,7% de todas las exportaciones del

mundo) basadas en su alta productividad, resultado, en gran parte – según los defensores del modelo alemán-, de su moderación salarial en relación con el nivel de productividad del país, que es la manera amable de definir el estancamiento salarial, cuando no descenso. De esta lectura del milagro alemán se concluye la necesidad de lo que se llama la *devaluación doméstica*, que es, en otras palabras, la necesidad de bajar los salarios para aumentar la productividad, tal como han hecho los alemanes, y poder así competir con Alemania, saliendo así de la crisis. *Hasta aquí el dogma. Y como todo dogma, se reproduce a base de fe en lugar de evidencia científica.*

### ***Los datos no avalan lo que dicen los defensores del modelo alemán***

Hay ya numerosos estudios que muestran la falta de credibilidad de esta postura, estudios, por lo visto, desconocidos en nuestro país, donde el dogma ha alcanzado mayor intensidad, debido, en gran parte, a la gran rechazación de los medios de información y persuasión. Veamos los datos (un artículo especialmente interesante es el de Christian Dustmann, Bernd Fitzenberger, Uta Schönberg y Alexandra Spitz-Oener “From Sick Man of Europe to Economic Superstar: Germany’s Resurgent Economy”. *Journal of Economic Perspectives*. Vol 28. N. 1. Winter 2014, 167-188, del cual extraigo la mayoría de datos).

Y comencemos por aclarar que el sistema de gobernanza –es decir, las reglas, conductas y comportamientos de los agentes sociales, es decir, empresarios y sindicatos- es en Alemania muy, pero que muy diferente, del español. Los sindicatos son mucho, mucho más fuertes y los trabajadores en las empresas tienen mucho más poder de decisión en el gobierno de estas que en España (y en la gran mayoría de países de la UE). El sistema de cogestión –en el que los trabajadores participan en la gestión de las empresas- es un modelo prácticamente desconocido en España (excepto en las empresas del sector cooperativista), profundamente opuesto por la gran patronal. En Alemania, el 92% de todos los empleados y trabajadores en empresas que tienen más de 50 trabajadores están integrados dentro de sistemas de cogestión, es decir, que los representantes directos de los trabajadores participan en la gestión de las empresas (el 18% de las empresas con un número de empleados menor de 50 tienen también cogestión). Esta situación coloca a la clase trabajadora en una posición de gran influencia en las empresas, y es clave para entender el bajo desempleo en Alemania, pues forzaron que en lugar de despidos (la típica solución en España) hubiera una redistribución de las horas trabajadas de manera que cada trabajador trabajara menos horas para así mantener los mismos puestos de trabajo. Esta elevada (forzada) colaboración entre empresario y trabajador explica también la mucho menor

conflictividad laboral. En Alemania hay solo 5 días al año perdidos por cada 1.000 trabajadores en huelgas y otros conflictos, comparados con los 32 días en EEUU, los 30 días en el Reino Unido, los 73 en Francia, los 158 en Italia, y los 164 en Canadá. Esta situación de colaboración y cogestión es impensable en España. Ni que decir tiene que cuando en España se habla de alemanizar el mercado de trabajo, se piensa única y exclusivamente en reducir salarios, y no en aplicar lo cogestión.

### ***Los salarios en el sector exportador son altos***

Lo cual me lleva a la segunda aclaración: en contra de lo que se dice o escribe, los salarios en el sector exportador, el supuesto eje del modelo alemán, no han ni disminuido ni han permanecido estables. Todo lo contrario, han crecido. Ahora bien, han crecido menos de lo que hubieran podido crecer como resultado del aumento de la productividad, lo cual explica que los costes laborales unitarios (los "unit labor costs") hayan permanecido casi constantes. El punto que debe contestarse, pues, es por qué ha crecido tanto la productividad y la competitividad alemana, tanto en términos absolutos como en términos comparados con otros países tanto de dentro de la eurozona (como Francia, Italia o España) como de fuera (como EEUU). Y la respuesta tiene muy, pero que muy poco que ver con las famosas reformas Hertz.

De nuevo, veamos los datos. Y para ello hay que remontarse al inicio de la nueva y unida Alemania, y al establecimiento del euro. Primero la unidad de Alemania, uno de los fenómenos políticos y económicos más importantes de la historia europea reciente. La caída del muro de Berlín significó un cambio muy importante en las relaciones laborales de Alemania, pues permitió la entrada en el mercado laboral de un número ingente de trabajadores altamente formados (los regímenes comunistas del este de Europa, incluida la Alemania del Este, habían priorizado la formación profesional) y con salarios mucho más bajos que los existentes en la Alemania occidental. Es más, la caída del muro de Berlín coincidió con la disgregación de la Unión Soviética y la apertura al Oeste, y muy en particular a Alemania. Ello significó la expansión del comercio alemán al Este y la expansión de la producción también al Este. La manufactura, por ejemplo, se expandió al Este, con la subcontratación de partes de la maquinaria producida en el Oeste a países del este de Europa. En este sentido, la caída de la Unión Soviética significó una gran bonanza para la economía alemana. De esta manera se transformó la manufactura alemana, de modo que el centro de la manufactura permaneció en Alemania (con elevados salarios) pero partes de la producción se trasladaron al este de Europa. Esta deslocalización y descentralización ha jugado un papel clave en el supuesto "milagro alemán" (el 21% de la manufactura

alemana se hace en países del este de Europa). Esta deslocalización no ha impactado primordialmente en el centro de la manufactura (aun cuando ha sido responsable de lo que se define como moderación, es decir, de un crecimiento salarial menor del que correspondería por el crecimiento de la productividad), pero sí que lo ha hecho en la industria subalterna y dependiente de la manufacturera (empresas más pequeñas que producen partes para la manufactura), donde el descenso salarial ha sido masivo, un descenso que ha afectado a todos los sectores de la economía, creando un sector de salarios muy bajos (minijobs), que abarca casi una tercera parte de la fuerza laboral, donde las condiciones de trabajo se han deteriorado enormemente. De ahí la propuesta del Partido Socialdemócrata alemán de establecer un salario mínimo para parar este descenso salarial tan marcado.

Estos hechos explican la enorme polarización del mercado de trabajo alemán, con un considerable deterioro de las condiciones de vida y trabajo de un sector muy importante de la población. Otra consecuencia de esta deslocalización ha sido el debilitamiento de los sindicatos, máximo objetivo de las reformas Hertz, permitiendo y facilitando la descentralización de los convenios colectivos, en la que la negociación se centra menos a nivel nacional y en el sector económico, y más en las propias empresas a través de la cogestión. Y es ahí donde los límites de la cogestión aparecen, pues el peso

negociador del mundo del trabajo, aunque pactado, tiene menos capacidad de influencia.

La exportación a España de este sistema implica la descentralización de los convenios colectivos, con un enorme debilitamiento de los sindicatos, sin que este debilitamiento sea compensado por los sistemas de cogestión que continúan existiendo en Alemania. Es más, el debilitamiento de los sindicatos implica una total ausencia de protección para todos los trabajadores, tanto los que están integrados en los sistemas de cogestión como los que no.

***El modelo alemán se beneficia a costa de la debilidad de los países periféricos de la eurozona***

La disminución de los salarios, punto central de lo que se percibe (erróneamente) en España como la condición para salir de la crisis, es de escaso valor para reavivar la economía. En realidad la empeora, pues contribuye a aumentar la falta de demanda, que es la raíz de la falta de recuperación. Creer que la bajada de salarios es una condición para salir de la crisis es asumir que el problema de la economía española es un inexistente alto nivel salarial. En realidad, los salarios en España están entre los más bajos de la Unión Europea. Es más, España no tiene un problema con las exportaciones, pues estas no solo se han mantenido, sino que han aumentado durante la



Gran Recesión. Es más, el precio de los productos depende, en parte, de los costes de producción, así como de la distribución de las rentas generadas en el proceso de producción, distribución entre el factor capital y el factor trabajo. En otras palabras, el precio depende de la distribución de las rentas entre el propietario y gestor, y el trabajador. En España, el problema es que esta distribución ha beneficiado sistemáticamente a las rentas del capital, lo que ha requerido un descenso de las rentas del trabajo.

El euro actúa como obstáculo a la recuperación económica, pues la competitividad que se desea, mediante la reducción de precios, no puede realizarse a través de una devaluación de la moneda, al compartir todos el euro. Esta situación beneficia considerablemente a Alemania, pues parte de su éxito exportador se basa en su ventaja competitiva, resultado de los factores indicados en el texto. La europeización y alemanización de la Unión Europea ha supuesto la polarización de Europa, estableciéndose una ventaja diferencial centro-periferia que es imposible remontar. De ahí que los que están recomendando que se siga el modelo alemán están, en realidad, contribuyendo a mejorar la situación de la economía alemana a costa de la economía de los demás. Así de claro.