

*Michael Dauderstädt**

El éxito de la manufactura: lecciones ambiguas de Alemania

SUMARIO: I. Introducción. II. Una breve historia del modelo de crecimiento alemán de post guerra. III. El impacto económico de la unificación y la unión monetaria. IV. Reformando el capitalismo alemán: la Agenda 2010. V. Alemania y la crisis global. VI. La otra cara del éxito: el incremento de la desigualdad. VII. El papel de la industria manufacturera y las exportaciones en el crecimiento. VIII. Bibliografía.

I. Introducción

Durante los últimos diez años, el modelo de crecimiento alemán se ha convertido en un modelo dirigido cada vez más por las exportaciones. Sin embargo, este aparente desarrollo reciente refleja una continuidad de largo plazo que solo ha sido interrumpida brevemente por la unificación con Alemania Oriental. La fuerza de la industria manufacturera alemana esconde una tendencia fundamental hacia la terciarización en la economía del país (por ejemplo, un creciente peso del sector terciario-servicios). Por otra parte, algunos observadores consideran la relativa debilidad del sector de servicios en Alemania como una de las causas principales del lento crecimiento de su economía entre 1998 y 2006. Durante esta prolongada recesión, después de la adopción del euro, se introdujeron reformas importantes, las cuales para muchos son consideradas como la clave del reciente éxito alemán (al menos en relación a otras economías de la OCDE); aunque para algunos otros son las culpables

* Director de la División para Economía y Políticas Sociales de la Friedrich-Ebert Foundation.

de aumentar la desigualdad en Alemania. Sin embargo, sería erróneo dar el crédito por este éxito ambiguo primeramente a la industria manufacturera.

II. Una breve historia del modelo de crecimiento alemán de post guerra

La República Federal de Alemania (RFA; Alemania Occidental), emergió en 1949 de tres zonas de la Alemania ocupada por los tres aliados occidentales, Estado Unidos, Francia y Reino Unido. Incluso antes de la fundación de la RFA, las autoridades de los países aliados llevaron a cabo una reforma monetaria en 1948, la cual estableció al marco alemán (DM) como la moneda nacional. Dentro del sistema del Bretton Woods, la tasa de cambio del DM estaba vinculada al dólar, a 4.20 DM/USD, y más tarde a 4.00 DM/USD (hasta 1972). La subvaluación real del DM dentro del régimen de la tasa fija de cambio facilitó los excedentes comerciales, mientras que la baja tasa de inflación y la creciente productividad no fueron compensadas por la apreciación de la moneda. Las exportaciones como porcentaje del producto interno neto aumentaron de 8.6% en 1950 a 18.5% en 1970 (Abelshauser, 2011, p. 217).

Hasta mediados de los años sesenta la economía alemana creció rápidamente. El fuerte crecimiento se dio debido a la reconstrucción de la postguerra y al deseo de la población alemana de disfrutar los nuevos bienes de consumo que formaban la base del crecimiento Fordista (automóviles, refrigeradores, lavadoras, televisiones, etc.). El cambio estructural le dio fuerza al crecimiento de la productividad que a su vez permitió un cambio sustancial en los patrones de consumo y gasto. La participación de la agricultura como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) decreció rápidamente, como lo hizo también (aún más rápido) la participación del empleo. Mientras que la mano de obra en agricultura (y silvicultura) representaba 22.1% del total de empleos en 1950, este porcentaje decreció a 8.9% en 1970 (y aún más en 2008, quedando en 2.1%). El hecho de que la producción de productos agrícolas requiera cada vez menos mano de obra se ve reflejado en la disminución del porcentaje del gasto en alimentos dentro del gasto total de los hogares. Mientras que en 1950 los alemanes utilizaban 43% del gasto del hogar en alimentos, este porcentaje decreció a 30.6% en 1970 (y a 14.4% en 2007). Al mismo tiempo, el trabajo en la manufactura continuó creciendo, pasando de 44.7% del total del empleo a 48.6% en 1970 (Abelshauser, 2011).

La política fiscal durante los primeros años de la RFA mostró superávits presupuestarios. Los salarios reales crecieron también rápidamente, mientras que la productividad aumentó fuertemente y la fuerza laboral permaneció

completamente empleada. De hecho, para 1955 la falta de fuerza laboral fue tan crítica que Alemania tuvo que empezar a importar trabajadores migrantes que originalmente debían permanecer en el país solo temporalmente. Para algunos observadores (como Abelshauser) el cambio resultante en la fuerza laboral alemana, con una participación mayor de trabajadores poco calificados (y, por razones culturales y de lenguaje, discutiblemente difíciles de capacitar), fue la causa principal del largo periodo de persistente desempleo que se dio más tarde, después de 1975, cuando la producción en masa del régimen fordista entró en declive.

El desempleo comenzó a aumentar a raíz de la primera crisis del petróleo y la subsiguiente recesión mundial de 1974/5. La rápida apreciación del DM, después de la desaparición del sistema de tipos de cambio fijos del Bretton Woods, redujo la competitividad de los precios de las exportaciones alemanas. El modelo Bundesbank liderado por la gobernanza económica, que se enfocaba en la estabilidad de los precios, produjo relativamente buenos resultados (en comparación con otros países de la OCDE). El crecimiento de los salarios permaneció estable, aunque un poco más débil que en otros países de la OCDE, asegurando la demanda interna. A pesar de que el desempleo fue más elevado que en el periodo de pleno empleo, que se dio entre 1953 y 1973, aún se encontraba por debajo del 5%. Sin embargo, esto se consiguió a través de frecuentes déficits internos y un aumento del nivel de la deuda pública.

Para 1982, las preocupaciones en relación a la competencia internacional y la resistencia en contra del aumento de la deuda gubernamental se volvieron demasiado fuertes para el Partido Socialdemócrata de Alemania (SDP, por sus siglas en inglés). El Bundesbank se negó a tolerar un gasto deficitario adicional y el canciller de aquel momento, Helmut Schmidt (SDP), fue remplazado por el conservador Helmut Kohl, del partido Unión Demócrata Cristiana de Alemania (CDU, por sus siglas en inglés), cuando la coalición liberal minoritaria, el Partido Democrático Liberal (FDP, por sus siglas en inglés), se cambió de bando. El cambio prometido (*Wende*) se dio débilmente y el papel dominante del Bundesbank (estabilidad de precios a través de una política monetaria restrictiva) fue reforzado. A pesar de que algunas políticas sociales fueron reformadas y el crecimiento de los salarios fue restringido, el modelo básico del *capitalismo renano* alemán permaneció sin cambios. Sin embargo, para finales de la década, Alemania tuvo un superávit considerable en cuenta corriente debido a una menor demanda interna, y la carga de la deuda pública (deuda/PIB) se redujo a pesar de que la cantidad nominal de la deuda gubernamental nunca decreció.

El cambio estructural continuó. Sin embargo, a partir de 1970 no solo disminuyó la agricultura, sino también la manufactura. El porcentaje de participación de la agricultura del total del empleo bajó de 8.9% en 1970, a

3.5% en 1990; la participación industrial de 48.6% a 39.7%; mientras que el sector de servicios aumentó de 25.3% a 38.1%. La caída del empleo manufacturero debe en parte al aumento de la productividad y en parte al decaimiento de ciertas industrias. La industria textil, de confección, zapatería y otros sectores de mano de obra intensiva sencilla no sobrevivieron al crecimiento de los competidores de los mercados emergentes y a la liberalización del comercio internacional. La fortaleza de otras industrias alemanas, especialmente automotriz y de construcción de maquinaria, apoyaron a un DM fuerte, lo que minó la competitividad de las industrias que carecen de ventajas comparativas. La pérdida de dichas industrias y los trabajos poco calificados han alimentado las preocupaciones, mencionadas anteriormente, sobre la competitividad alemana.

Estas preocupaciones tienen poco fundamento en el desempeño de las exportaciones alemanas actuales, las cuales continúan aumentando, mientras que el crecimiento de las importaciones permanece constreñido por las políticas de austeridad adoptadas por el gobierno conservador – liberal. Al final, Alemania ha resuelto sus problemas (imaginarios) de competitividad a expensas de sus socios comerciales. La demanda no se aseguró a base de aumento de salarios de acorde con la productividad, sino por medio de una subvaluación real y una acumulación de excedentes comerciales.

III. El impacto económico de la unificación y la unión monetaria

Esta situación proporcionó una base favorable para hacer frente a los desafíos de la reunificación alemana en 1990. Básicamente, Alemania Oriental adoptó de Alemania Occidental el sistema de derecho, las normas, las regulaciones y las instituciones. Aun peor, adoptó el DM a una tasa altamente sobrevaluada de 1:1 (las tasas de mercado se encontraban entre 1:3 y 1:7). Este sistema y tasa de cambio se aplicaron forzosamente a una economía que no era competitiva bajo un esquema global de libre mercado debido a sus bajos niveles de productividad. Alemania Occidental prácticamente no intentó salvar los trabajos que estaban en juego, por el contrario, prefirió substituir la antigua producción oriental por la producción occidental. Al mismo tiempo (o poco después) los sindicatos alemanes comenzaron a dirigir los todavía relativamente bajos, aunque sobrevalorados, salarios de Alemania Oriental hacia niveles de Alemania Occidental, amenazando los puestos de trabajo en esa parte del país que a menudo eran poco productivos. Al final, la mayoría de las industrias de Alemania Oriental desaparecieron, y con ellas una gran cantidad de emisiones, lo que provocó que

Alemania unificada contara con un buen registró de disminución de emisiones de CO-2. La caída de la manufactura de Alemania Oriental disminuyó la participación de este sector en la economía alemana (unificada) de 30% en 1991 a 25% en 1995, y redujo el empleo manufacturero en un 14% entre 1991 y 1995.

La brecha que se generó entre la producción y la absorción (políticamente deseada y necesaria) en Alemania Oriental tuvo que ser cerrada a través de transferencias de Alemania Occidental. Alemania Oriental consumía bienes y servicios importados de su contraparte occidental y del extranjero. Con la absorción interna creciendo rápidamente, el superávit comercial de Alemania Occidental de 1989 se disparó, sin embargo, el colapso del comunismo tuvo otros efectos en el comercio exterior de Alemania. En su punto más bajo, en 1993, la proporción se encontraba un poco por encima del 20% del PIB. Para 2008, había alcanzado alrededor del 50%. La causa principal detrás de este desarrollo fue la internacionalización del proceso de producción de la industria del país, utilizando ubicaciones de baja remuneración en la antigua Europa Central y Oriental, las cuales se habían abierto a la inversión extranjera en el curso de la transformación del comunismo al capitalismo. Mientras que en Alemania Oriental los costos laborales unitarios eran más altos en comparación a los países vecinos postcomunistas, sus monedas habían sido devaluadas substancialmente y, por lo tanto, los salarios eran menores en comparación con el DM o el euro. La productividad era también menor, pero podía mejorarse utilizando equipo y técnicas de administración alemanas. Al final, muchas empresas manufactureras pudieron reducir sus costos generales y volverse aún más competitivas, mientras mantenían trabajadores relativamente bien pagados dentro de Alemania.

En términos monetarios, Alemania Occidental aportó 50% del PIB de Alemania Oriental. Gran parte de estas transferencias fueron financiadas a través del sistema de seguro social. Los desempleados y retirados (a menudo a temprana edad) de la parte oriental recibían beneficios sin haber pagado al sistema y sin una fuerte base de contribuciones por parte de Alemania Oriental. De esta manera, las tasas de contribución tuvieron que incrementarse de 17.7 a 20.3% para seguros de vejez y de 4.3 a 6.8% para seguros de desempleo. En total, los costos laborales no salariales subieron más de 5 puntos porcentuales. Cuando el desempleo aumentó en Alemania durante los años noventa muchos economistas culparon a los altos costos laborales no salariales, los cuales se suponía harían el trabajo demasiado caro.

Además del sistema de seguridad social, la nueva deuda gubernamental fue una fuente principal de la unificación financiera. Aumentó de apenas 40% en 1991 a 60% del PIB en 1999. El Bundesbank toleró esta situación hasta cierto punto, pero terminó con el *boom unificador* en 1992 cuando la inflación amenazó

con incrementarse. De esta manera, elevó la tasa de descuento de menos del 3% en 1988 a 8.2% en 1992, destruyendo con ello el Sistema Monetario Europeo. Al mismo tiempo, los Estados miembros de la Unión Europea firmaron el Tratado de Maastricht, el cual establecía la unión monetaria y la introducción del euro como moneda común. Alemania aceptó el final de su hegemonía macroeconómica en Europa como el precio político para la reunificación.

Cuando se introdujo el euro en 1999, hubo cierto debate sobre si el país había entrado a la unión monetaria a una tasa de cambio sobrevaluada. De hecho, y a pesar de los miedos ampliamente esparcidos, Alemania se mantuvo competitiva. Al menos nunca tuvo un déficit comercial y el déficit por cuenta corriente después de la unificación se conservó manejable. El problema principal en los años noventa fue el desempleo y, como resultado parcial de esto, las débiles finanzas públicas. Ambos temas dominaron el debate público y dieron origen eventualmente a las reformas de la llamada Agenda 2010, llevadas a cabo por la coalición gubernamental creada por el SPD y el Partido Verde.

La idea detrás de la Agenda 2010 fue influenciada no solo por economistas conservadores (como Hans-Werner Sinn), quienes (de manera errónea) supusieron que Alemania carecía de competitividad internacional, sino también por economistas progresistas (como Fritz W. Scharpf y Wolfgan Streeck), quienes culparon al persistente alto nivel de desempleo, en particular de largo plazo, sobre el lento crecimiento del sector de servicios. Una explicación importante para ese pausado crecimiento fue la diferencia entre los altos costos laborales (alta brecha fiscal) y la baja productividad en el sector de servicios, dando como resultado un pequeño sector de baja remuneración, por comparación internacional. Una explicación alternativa (por Abelshauser) ve la causa del desempleo en la falta de correspondencia entre la estructura de la oferta laboral alemana y la demanda de una economía que exige un nivel cada vez más alto de habilidad. La fuerza laboral alemana consiste, gracias a años de inmigración masiva, en muchos trabajadores poco calificados de origen extranjero. Estos trabajadores y frecuentemente sus hijos, tienen problemas con el idioma y pocas oportunidades de adquirir las habilidades y los logros educativos (diplomas, etc.) para triunfar en el mercado laboral. Un punto de vista keynesiano, que por supuesto no informó a las reformas de la Agenda, culpa a la restrictiva política monetaria del Bundesbank del persistente desempleo (Schettkat & Sun, 2008).

IV. Reformando el capitalismo alemán: la Agenda 2010

Los años entre 1998 y 2005 estuvieron caracterizados por un lento crecimiento —con la excepción del corto boom del *puntocom* en el 2000— lle-

vando a un alto y persistente desempleo de aproximadamente 10% y a un déficit presupuestario de alrededor del 3%. La inflación se mantuvo baja y, debido al débil crecimiento y a la limitación salarial, mucho menor que en otros países de la Eurozona. Las exportaciones netas fueron el principal motor del crecimiento, mientras que la demanda interna –particularmente la inversión, pero también el consumo privado– se estancó. El Gobierno quería reducir su déficit al menos con el fin de cumplir con los llamados criterios de Maastricht, del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Europeo, que requerían un déficit público menor al 4% del PIB y una deuda pública menor al 60% del PIB. La política de austeridad adoptada durante la recesión posiblemente prolongó el débil crecimiento y el alto desempleo.

Durante esta fase (y hasta 2005), Alemania fue considerada ampliamente como el hombre enfermo de Europa, un país rezagado económicamente. Recibía poca inversión extranjera directa (con excepción de la enorme adquisición de Mannesman por Vodafone). Estas percepciones fueron incluso más dominantes dentro de Alemania que en el extranjero. La línea principal de los economistas alemanes, de los medios de comunicación y de la mayoría de los centros de pensamiento, en particular de aquellos cercanos a los negocios, abogaban por una reforma importante del mercado laboral alemán y del estado de bienestar, o bien Alemania se convertiría en un caso perdido de falta de competitividad. Aunque muchos de los argumentos presentados eran dudosos –el país presentaba un superávit comercial a pesar de la supuesta débil competitividad internacional– los políticos eventualmente siguieron la retórica dominante.

Entre 2002 y 2004, el Gobierno (SPD/Verde) introdujo diferentes reformas, incluyendo algunas reformas al mercado laboral (Hartz IV), seguidas un poco después (2007) por un aumento a la edad de jubilación, de 65 años a 67 años. Las reformas allanaron el camino hacia una fuerte expansión del sector de baja remuneración que se elevó de alrededor de 13% en los años noventa a 22% en 2005, un incremento de un 50%. La dispersión salarial se exacerbó: no solo los salarios bajos ya no aumentaron, sino que la cuota de alta de asalariados creció del 21.8% al 26.3%, mientras que la clase media se redujo de 63.2% en 1995 a 51.6% en 2006.

Las reformas no estuvieron limitadas al mercado laboral. Los mercados de capital también fueron liberalizados, desregulando los mercados financieros y facilitando la venta de acciones. Antes del año 2000, las ganancias habían sido tributables. La liberalización llevó a una ruptura masiva de la estructura de la tenencia accionaria cruzada dentro de la economía alemana. La mayoría de los bancos y compañías de seguros solían poseer una gran parte de las compañías industriales. Los consejos de supervisión se superpo-

nían con los miembros que ocupaban puestos en varios consejos creando así la estructura interrelacionada de una gran Alemania, Inc.

En doce años, el paisaje accionario de Alemania había cambiado drásticamente. Las empresas alemanas se volvieron más a menudo blanco de las adquisiciones de los fondos de cobertura y de otras compañías. La influencia de los miembros del consejo de supervisión de los sindicatos disminuyó un poco, mientras que el valor de las acciones se convirtió en un objetivo más importante y el papel del *capital paciente* retrocedió. Discutiblemente, con estas reformas el famoso *capitalismo renano* llegó a su fin y fue remplazado por un modelo de mercado más liberal.

Las reformas encontraron una fuerte oposición, en particular por parte de los sindicatos, pero siguieron adelante. Sin embargo, los votantes castigaron al SPD, quien perdió la mayoría en 2005, recibiendo solo el 23% del voto en 2009 (abajo del 40.5% que obtuvo en 1998). Las reformas al mercado laboral contribuyeron a cambios sustanciales en Alemania. El sector de baja remuneración y la dispersión salarial aumentaron masivamente y la participación de los salarios en el PIB, ya en declive, disminuyó todavía más. Aun así, los efectos esperados de la caída del desempleo y un mayor crecimiento no se materializaron en el corto plazo. El Cuadro 1 compara los ocho años anteriores a las reformas con los ocho años posteriores a las mismas.

El efecto positivo principal fue un aumento substancial en la competitividad de los precios alemanes. El superávit comercial se incrementó en un 5% del PIB, a pesar de que el crecimiento de las exportaciones había sido de hecho más fuerte antes de las reformas. Se puede interpretar a la política económica alemana como devaluación real interna con un aumento de salarios y precios mucho más lento que el resto de los países de la Unión Monetaria Europea. Tras un largo periodo de escasa inversión, las empresas privadas comenzaron a invertir de nuevo en 2005, aunque moderadamente. Junto con el incremento de la demanda de exportaciones se condujo a un mayor crecimiento y a una lenta disminución del desempleo. Al final, para 2007/2008, Alemania se encontraba, desde un punto de vista macroeconómico, en buen estado: el crecimiento se recuperaba, el desempleo estaba disminuyendo, la inflación era menor al 2% y el presupuesto se estaba acercando al equilibrio.

Las reformas de la Agenda alcanzaron en cierta medida lo que algunos analistas piensan que fue su principal meta: abrir los mercados laborales para crear más empleos en el sector de servicios, incluso si estos son de salario bajo. Mientras que el empleo en la manufactura continuó decreciendo (de 7.1 millones en 2003 a 6.8 en 2011), el sector de servicios se expandió por más de 2 millones de trabajos (de 24.7 millones en 2003 a 26.9 millones en 2011).

Cuadro 1
El desempeño económico de Alemania, antes y después de las reformas

Indicadores	Dimensión	Antes de las reformas 1995-2003	Después de las reformas 2003-2011
Crecimiento	Tasa media anual de crecimiento	1.95%	2.34%
Inversión	Tasa media (en % del PIB)	21%	18%
Productividad	Tasa media anual de crecimiento	0.97%	0.72%
Crecimiento del salario real	Tasa media anual de crecimiento	>0 ^a	-0.8% ^b
Costos laborales unitarios	Tasa media anual de crecimiento	0.29%	0.45%
Desempleo	Tasa media	10.3%	9.1%
Participación salarial	Tasa media	54%	51% ^c
Flexibilidad del mercado laboral	Tasa media de las entradas y salidas del empleo	36.4 ^d	40.6^e
Distribución del ingreso	Coefficiente de Gini	0.27 (1998)	0.31 (2005)
Empleo	Nuevos empleos adicionales	1,754,000	831,000
Horas trabajadas (billones)	Cantidad promedio anual	57,068	56,581
Crecimiento de las exportaciones	Tasa media anual de crecimiento	9%	7%
Superávit Comercial (Cuenta corriente en porcentaje del PIB)	Tasa media	-1%	5%^e
Déficit presupuestario (en porcentaje del PIB)	Tasa media	2.1%	1.9%
Deuda Pública (en porcentaje del PIB)	Tasa media	59%	69% ^e

Fuente: SVR.

a. DIW 1991-2000: +0.9%; 2000-2008: 0.0%; b. 2004-2008; c. 2003-2010.

d. BA (2000-2003); e. BA (2004-2009).

Las negritas indica un mejor desarrollo en el periodo correspondiente.

El principal inconveniente fue el aumento de la desigualdad, combinado con una alta tasa de ahorro. Sin embargo, puesto que estos ahorros fueron solo parcialmente invertidos en el país, una gran parte de ellos se fue al extranjero. La salida de capitales reflejó los excedentes comerciales, siendo ambos resultado básicamente de la misma causa: una distribución desigual del valor agregado entre el empleo y el capital. Mientras que los trabajadores y aquellos que dependen de los beneficios sociales (pensiones, etc.) enfrentan estancamiento o disminución de sus ingresos reales, las empresas y los ricos disfrutaron de ingresos que se incrementan más rápido que su intención de invertir o consumir. Los bajos salarios y la creciente productividad originó menores costos laborales unitarios. La salida de capital y el superávit comercial resultante construyó la posición de inversión extranjera neta de Alemania.

En balance, los efectos negativos superaron los positivos. En el Cuadro 1, los desarrollos que son positivos en comparación a otros periodos se encuentran sombreados. En el periodo previo a la reforma hay diez indicadores con un mejor desarrollo, comparados con solo cinco de la etapa posterior. Es importante señalar que la inversión, la productividad, el empleo y el crecimiento de las exportaciones se desempeñaron mejor antes que después, aunque el mito sigue siendo que las reformas fueron positivas en estos aspectos.

V. Alemania y la crisis global

El modelo de crecimiento alemán contribuyó a través de su desigualdad y de sus políticas de empobrecer al vecino a la crisis financiera global y a la subsecuente euro-crisis. Alemania (junto con otros países con superávit) creó los desequilibrios que impulsaron a los mercados de capitales con ahorros en búsqueda de mayores retornos (*exceso de ahorro*). Mientras que sus propios mercados de activos (particularmente el mercado de la vivienda) permanecieron relativamente estancados, sus ahorradores y bancos quisieron beneficiarse del aumento de los precios de los activos en el extranjero. Cuando golpeó la crisis en septiembre de 2008, Alemania se consideró en principio solo marginalmente afectada. Sin embargo, la realidad resultó ser diferente.

A su debido tiempo y un poco a regañadientes, Alemania se unió a los otros Gobiernos para adoptar las políticas anti-crisis con el fin de rescatar los bancos y estimular la demanda. Dos programas fueron particularmente exitosos: una reducción del tiempo de trabajo con compensación salarial en las in-

dustrias y empresas afectadas por la crisis; y un subsidio por desguace de varios billones de euros denominado “efectivo por chatarra”, con el fin de remplazar los vehículos viejos por otros nuevos. Al final, probablemente Alemania salió beneficiada de los esfuerzos hechos por otros países, como Estados Unidos y China, para estimular la demanda a través de políticas monetarias y fiscales, lo que se tradujo en una mayor demanda de las exportaciones alemanas.

El PIB alemán decreció severamente – en más de 5%– en 2009. Esa caída fue mucho mayor que en otros países que han tenido grandes burbujas de activos, ya que la economía alemana fue (y aún es) dependiente de las exportaciones. Con la disminución del comercio mundial también disminuyó la máquina exportadora alemana. Por otra parte, la economía alemana sufrió una contracción del crédito cuando los principales bancos se volvieron básicamente insolventes y se mantuvieron operativos solamente gracias a los rescates gubernamentales.

Aunque el PIB de Alemania se había reducido profundamente, la recuperación en 2010/2011 fue igualmente fuerte, lo que dio como resultado una recesión en forma de V. A finales de 2011, el país estaba más o menos de vuelta en la senda del crecimiento que había seguido desde 2005 y fue la única gran economía donde el desempleo disminuyó en lugar de incrementarse durante la crisis. Este éxito se debió a un manejo del tiempo de trabajo corporativista e ingenioso que involucró al Gobierno, a los sindicatos, a los comités de empresa y a los empleadores. Por otra parte, el Estado pagó prestaciones laborales de jornada reducida a los trabajadores que tuvieron que reducir sus tiempos de trabajo. Así mismo, los trabajadores podían retirar horas de las cuentas de tiempo de trabajo que se habían establecido durante la última década, facilitando una mayor flexibilidad e ingresos más estables. Al igual que con las cuentas de ahorro, los trabajadores podían (y aún pueden) acumular un stock de horas trabajadas durante las temporadas de mucho trabajo, que no son pagadas en el momento, y cobrarlas en tiempos de recesión, recibiendo un pago por dichas horas de manera posterior. Por supuesto, si la crisis hubiera durado más tiempo, ambos sentidos hubieran llevado a problemas financieros. Las empresas hubieran tenido que despedir trabajadores y el Gobierno hubiera tenido problemas para continuar pagando los generosos beneficios laborales de jornada reducida.

La industria manufacturera sufrió mucho más que el sector de servicios por la caída de las exportaciones. En términos de horas trabajadas, estrechamente relacionadas con la producción, la actividad manufacturera se redujo entre 2008 y 2009 en un 10%, pero en términos de puestos de trabajo solo en un 3% (de 2008 a 2009) o en un 5% hasta el 2010 (ver Cuadro 2). Al mismo tiempo, el sector de servicios siguió creciendo en términos de puestos de trabajo y la cantidad de horas trabajadas disminuyó solo brevemente en un 1% (de 2008 a 2009).

Cuadro 2
Empleo en el sector manufacturero y en el sector de servicios
durante la crisis

Año	Sector manufacturero		Sector de servicios	
	Empleos (1000s)	Horas (millones/año)	Empleos (1000s)	Horas (millones/año)
2008	7 639	10 695	26 044	40 687
2009	7 419	9 691	26 275	40 172
2010	7 287	10 026	26 564	41 046
2011	7 420	10 400	26 880	41 573

Fuente: Sachverständigenrat (<http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/>).

Para 2011, Alemania fue considerada un milagro económico, una vez más. Parecía haber superado la crisis relativamente indemne. El PIB se había recuperado y el empleo era boyante. La deuda pública fue significativamente más alta que antes de la crisis (alrededor del 83% del PIB en 2010, en comparación al 64% del 2007), pero se mantiene muy por debajo de los niveles de otros países de la zona euro o de Estados Unidos, así como bajo control, gracias a los crecientes ingresos fiscales. Sin embargo, este desarrollo positivo se debe menos al ingenio y a los esfuerzos alemanes que a los enormes programas de gasto exterior que impulsaron el crecimiento de las exportaciones alemanas.

Los problemas están surgiendo, de esta manera, menos del interior de la economía alemana que del extranjero. El principal desafío es la crisis de la zona euro. La mayoría de los países de la eurozona aumentaron su deuda pública de forma masiva durante la crisis financiera, en parte por el rescate de los bancos (Irlanda), en parte por estimular la economía y compensar el desapalancamiento privado, y en parte debido a los estabilizadores automáticos (reducción de ingresos fiscales, aumento del gasto en prestaciones por desempleo, etc.). Al final, la tasa media de deuda pública sobre el PIB en la eurozona aumentó en alrededor de 20 puntos porcentuales. Cuando Grecia tuvo que admitir en 2010 que había amañado sus cuentas y que su deuda y los déficits eran más altos de lo que se había indicado anteriormente, los acreedores entraron en pánico. Primero Grecia, y luego Irlanda y Portugal necesitaron de apoyo público a través de préstamos de los Gobiernos de la Unión Europea, de la Unión Europea, del FMI y/o del recién creado Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEFF).

Desde 2010 la crisis se ha ampliado y profundizado. Se ha propagado a otros países, como España e Italia, y ahora amenaza incluso la calificación cre-

diticia de Francia y, posiblemente, la deuda pública alemana. Los niveles de deuda han aumentado aún más a pesar de las grandes medidas de austeridad adoptadas por los Gobiernos deudores. Alemania ha sido el principal culpable en relación con este acontecimiento desastroso. Se ha negado a autorizar al Banco Central Europeo (BCE) a intervenir más en el mercado de deuda pública y a compartir la responsabilidad mutua por toda la deuda pública de la Eurozona (por ejemplo, a través de *eurobonos*). La crisis de confianza en los mercados financieros ha afectado a los bancos y también a la economía real. Los bancos ya no confían en otros bancos –como después del colapso de Lehmann– porque están muy expuestos a los bonos públicos de la Eurozona. Algunos países deudores viven con el temor de las caídas bancarias. El BCE y los bancos centrales nacionales están financiando los déficit de cuenta corriente y la fuga de capitales de los países deudores a través de las cuentas TARGET2 (el sistema de compensación de la Unión Económica y Monetaria).

Con la zona euro acercándose rápidamente a la recesión, o incluso a una máxima crisis, si un Gobierno –posiblemente Grecia– va a la quiebra y/o sale de la zona euro, el modelo de crecimiento de Alemania, que se ha mantenido sin cambios, está en peligro. Alemania sigue conservando su ventaja competitiva a través de los salarios y la austeridad fiscal a costa de los países deficitarios. Pero la competitividad no puede garantizar la demanda cuando los compradores se ven obligados a reducir sus ventajas. Los mercados de valores alemanes reaccionaron en consecuencia a cada vuelta del proceso político entre Bruselas, Berlín, París y Atenas. Con cada concesión a regañadientes del Gobierno alemán, el DAX se fue hacia arriba. Con cada prueba de que las concesiones menores y las medidas a medias no pueden pacificar los mercados, el DAX se desplomó.

Las exportaciones de Alemania representan más de un 40% de su PIB. Una gran proporción (aproximadamente 70%) va a Europa y en particular a la zona euro (alrededor del 40%). China absorbe menos del 5% de las exportaciones alemanas, aunque con tasas de crecimiento elevadas. Una recesión en Europa, que posiblemente se extienda a los Estados Unidos y, finalmente, a los mercados emergentes provocaría una recesión también en Alemania. La crisis de 2008 ha puesto de manifiesto lo mucho que depende Alemania del comercio mundial, por lo que debe asumir la responsabilidad de la estabilidad financiera de Europa (y el mundo) conforme a su papel dentro del comercio.

El desarrollo de la economía alemana depende en gran medida del resultado de la crisis del euro. Si Europa y Alemania pueden superar la crisis, la economía de esta última podría continuar con su modelo de crecimiento impulsado por las exportaciones. Sin embargo, este escenario implica una disposición a financiar los déficits de los países deudores de una manera sostenible,

transformando a la UE en una unión fiscal y de transferencia. Hasta ahora, el Gobierno alemán de Angela Merkel se ha opuesto a esta solución, que en cualquier caso no goza de un gran apoyo entre los votantes alemanes.

Por otro lado, el colapso de la zona euro, posiblemente acompañado de una crisis financiera mundial, impulsaría a Alemania a una nueva recesión que probablemente sería más grave que la de 2009, ya que tres de los procesos relevantes de amortiguación son mucho más difíciles de alcanzar: en primer lugar, el gasto keynesiano en déficit público tendría que empezar desde un nivel alto de deuda pública; en segundo lugar, las tasas de interés no pueden caer mucho más; y tercero, la jornada reducida no puede volver a confiar en la reducción de las cuentas de las horas extraordinarias acumuladas, sino que necesitaría mucho más apoyo de los ingresos públicos. Una nueva crisis financiera provocada por la deuda soberana también perjudicará el valor de los ahorros alemanes. Alemania ha confundido a la prosperidad con la riqueza financiera. Los ahorros acumulados en forma de inversión extranjera representan riqueza real solo en la medida en que los deudores extranjeros son capaces y están dispuestos a cumplir con sus obligaciones.

La estabilidad a largo plazo y el crecimiento de la economía europea y mundial (en el que se basa la prosperidad de Alemania) serían mejor utilizados si el país adoptara un nuevo modelo de crecimiento basado en la demanda interna y no en los excedentes comerciales. Una expansión del consumo interno de este tipo requeriría un mayor crecimiento de los salarios, una distribución más equitativa del ingreso y más gasto público, en particular en servicios sociales, como la educación y la salud. Un mejor sistema educativo que corrija el sesgo de clase del sistema actual y aumente la productividad y la empleabilidad.

VI. La otra cara del éxito: el incremento de la desigualdad

El resultado más evidente del modelo alemán caracterizado por las reformas de la Agenda 2010 es un fuerte aumento de la desigualdad en el país. Alemania Occidental solía ser (en 1985) una de las sociedades capitalistas más igualitarias, con un coeficiente de Gini de 0.25. Para 2007, este valor había aumentado a 0.3. Para ilustrar este cambio, la distribución del ingreso actual en Alemania se asemeja a la de Italia en 1985, mientras que en 1985 era similar a la que hoy día vive Noruega. Detrás de este panorama general hay que observar la evolución en el oeste y el este de Alemania. Gracias a su pasado socialista, la desigualdad de ingresos en el este del país era relativamente baja en 1991, pero aumentó rápidamente después de eso. En 1995, la distribución primaria —es decir, los ingresos del mercado antes de la redistribución

por impuestos y pagos de transferencia— se ha vuelto más desigual que en el oeste de Alemania. Mientras que el ingreso promedio per cápita en el este alemán se acercó lentamente al nivel de la parte occidental, la desigualdad aumentó en ambos lados del país.

La distribución funcional entre el capital y el trabajo ha cambiado radicalmente: la participación de los salarios se redujo de 73% en 1993 al 64% del PIB en 2006. Se recuperó ligeramente y temporalmente durante la profunda recesión cuando las ganancias se derrumbaron más rápido de lo que los salarios cayeron. Pero en 2010 la vieja tendencia volvió a aparecer. Las diferencias de ingresos entre los asalariados aumentaron considerablemente, de 0.41 a 0.46 (coeficiente de Gini) reflejando el auge del sector de baja remuneración y los aumentos por encima del promedio de los ingresos entre los que ya eran ricos (por ejemplo, los directores generales). Este sector aumentó del 15% en 1995 al 22.2% en 2006, con salarios que se definían como menos de dos tercios del salario promedio. Las mujeres siguen siendo discriminadas en el mercado laboral y ganan 22% menos en promedio que los hombres. Dado que los trabajadores son en general más pobres que los trabajadores por cuenta propia o los empleadores, la cambiante distribución funcional ha dado lugar a una distribución personal menos igualitaria.

A fin de cuentas, Alemania ha mostrado en la última década uno de los mayores incrementos en desigualdad entre los países de la OCDE. Las causas son tanto políticas como económicas. Las causas políticas son las reformas del mercado de trabajo y la presión general sobre los salarios, bajo la égida de la competitividad. Pero estas tendencias políticas, actitudes y decisiones reflejan otras tendencias más fundamentales, de las cuales citaremos solo tres:

- La globalización, que expuso el sector comercial alemán a la competencia de los lugares con baja remuneración. Esta tendencia se hizo sentir en forma de competencia por lugares de inversión y no en términos de importaciones. Los empresarios alemanes cambiaron o amenazaron con cambiar ciertas etapas de la producción a lugares de bajo costo. Un ejemplo típico fue el cierre de una fábrica de Nokia en Bochum que se trasladó a Rumania (que ahora también ha sido cerrada allí).
- La tecnología que sustituyó la mano de obra no calificada en cierta medida (o también sirvió como una amenaza para sofocar las demandas salariales de los empleados).
- Disminución de la densidad sindical, que ha sido particularmente rápida y amplia en el este de Alemania debido a su desindustrialización y al alto desempleo.

La pobreza también ha aumentado. En Alemania, la pobreza se mide por la tasa de riesgo de pobreza, que presenta el porcentaje de hogares en 60% o menos de la mediana de la renta neta equivalente (una renta ficticia ajustada por el tamaño del hogar. Estos valores se han incrementado (indicando un mayor riesgo de pobreza) de aproximadamente un 10% durante la década de 1990 a casi un 15% en los últimos años. El aumento fue particularmente fuerte en el este de Alemania, donde pasó de 13% en 1998 (el valor más bajo entre 1992 y 2009) hasta un máximo de 23% en 2006 (disminuyendo a aproximadamente 20% en adelante).

La otra cara de todo esto es la distribución de la riqueza. El decil más rico (10%) de la población poseía el 57.9% de los activos netos en 2002; para 2007 su participación había aumentado a 61.1%. La riqueza media en este grupo aumentó de 208,483 euros a 222,295 euros. El decil más pobre solo tenía deudas. La riqueza monetaria (sin incluir las propiedades, planta, equipo, etc.) aumentó mucho más rápido que el PIB, pasando de 70 a 125% del PIB. Esto conduce casi inevitablemente a una mayor participación de ingresos para los propietarios de la riqueza que esperan un *decente* retorno de sus inversiones. Sin embargo, esas inversiones son cada vez menos realizadas en el sector empresarial privado. Su deuda aumentó más lentamente, de alrededor de 50% del PIB a cerca de 60%. El Estado reemplazó al sector empresarial como el principal receptor del ahorro de los hogares, aumentando su participación de 10% a 50% del PIB. En última instancia, los ricos esperan que el Estado extraiga sus ingresos por intereses de la población y no del sector empresarial.

¿El aumento de la desigualdad cura los problemas alemanes de los años noventa y principios de 2000? Si uno está de acuerdo con el análisis de Scharpf y de otros que señalan que el lento crecimiento del sector de servicios fue la causa raíz de los males de Alemania, entonces esta causa ha sido eliminada o al menos mitigada. El sector de baja remuneración se expandió y absorbió parte de la mano de obra poco calificada. Si uno sigue a Abelshauser (demasiadas personas poco calificadas) el veredicto es más variado: por un lado, la estructura de las calificaciones de la demanda laboral se ha ajustado por la expansión del sector de servicios con baja remuneración; por otra parte, el sistema educativo sigue siendo incapaz de corregir el sesgo de clases que deja a muchos jóvenes de familias migrantes con pocas posibilidades de adquirir las habilidades necesarias para enfrentar el mercado de trabajo.

La disminución del desempleo y las tasas de crecimiento relativamente decentes de los años 2006-2007 y 2010-2011 (los últimos, básicamente, pero compensando la caída del 2009) obviamente se debía en menor manera a las reformas de la Agenda 2010 que a otros factores. Como muestra el Cuadro 1, ni la inversión ni las exportaciones se desempeñaron mejor después de 2003 que antes de este año. La demanda interna ha sido crónicamente débil durante las últimas décadas. El factor positivo más importante fue el enorme

superávit comercial alemán que proporcionó un estímulo de la demanda de aproximadamente 4-6% del PIB anual. Los bajos costos laborales unitarios sin duda contribuyeron a su aparición y persistencia, pero, en última instancia, dependía de la voluntad de los clientes extranjeros para mantener un superávit comercial y endeudarse, así como de la preparación de los ahorradores alemanes (o de sus banqueros) para invertir sus ahorros en el extranjero.

La demanda externa de las exportaciones alemanas ha sido fuerte, no solo debido a los precios relativamente estables, sino también por su alta calidad. Cuando nos referimos a la calidad hablamos en un sentido amplio, refiriéndonos no solo a la calidad específica de muchos bienes o servicios exportados (tecnología moderna, fiabilidad, diseño agradable, entrega oportuna, buen servicio de back-up, etc.), sino también a la estructura general regional y sectorial de las exportaciones alemanas.

- Regionalmente. Alemania ha mantenido una buena posición dentro de los mercados en crecimiento, especialmente en China y algunos países exportadores de petróleo que constituyen una parte cada vez mayor de las exportaciones alemanas a costa de los países deficitarios ahora estancados, como los de la periferia europea.
- Sectorialmente. Alemania se ha beneficiado del crecimiento mundial desigual. El crecimiento significa una fuerte demanda de bienes de inversión (maquinaria, equipo) dentro de los cuales la industria alemana se destaca. El aumento de la desigualdad ha incrementado el número de personas ricas en todo el mundo y por lo tanto ha impulsado la demanda de bienes de lujo, como los automóviles alemanes de alta categoría.

El crecimiento alemán se ha apoyado en gran medida en la demanda exterior basada en la competitividad de los precios y la calidad. Ahora sugiere a los países deficitarios a adoptar la misma estrategia, aunque sin ofrecerles incrementar la demanda alemana para absorber sus exportaciones, dejando a un lado que Alemania esté dispuesta a aceptar déficits en cuenta corriente.

VII. El papel de la industria manufacturera y las exportaciones en el crecimiento

Durante la crisis del mercado financiero, Alemania se congratulaba por tener un fuerte sector manufacturero. Si bien durante el período de lento crecimiento, que se dio entre 1998 y 2006, se suponía que el país sufría de un tercer sec-

tor débil, ahora Alemania esperaba obtener un mejor desempeño que países como los Estados Unidos o el Reino Unido, que habían confiado en el sector de servicios, en particular en los servicios financieros, con el fin de crecer con más fuerza que Alemania. En realidad, el PIB de los EE.UU. fue 66.3% mayor en 2011 que en 1992, y el del Reino Unido creció un 56.9%. Durante ese mismo período, el PIB alemán solo aumentó en un 30.5%. Una comparación más general entre las tasas de crecimiento y la participación de las manufacturas en países de la OCDE no muestra ninguna correlación clara.

La industria manufacturera puede haber decrecido de manera más lenta en Alemania en comparación con otros países de la OCDE, sin embargo, al menos en términos de empleo, ha decrecido también. En el sector manufacturero alemán se han perdido cuatro millones de puestos de trabajo, de un total de 13.4 millones, desde 1991. El número de horas trabajadas se ha reducido en un 32%. En prácticamente ningún momento se incrementó el número de empleados en el sector manufacturero, mientras que el sector de servicios ha creado 5.6 millones de nuevos empleos durante los últimos 20 años. Las manufacturas solo han contribuido en un 19% (167 mil millones de euros) a la producción adicional total de 902 mil millones de euros (a precios corrientes) creados entre 1991 y 2011, mientras que los servicios lo hicieron en un 79% (714 mil millones de euros). Sin embargo, debido al aumento de productividad, la participación del sector manufacturero en el valor agregado de la economía alemana se mantuvo en aproximadamente el 25% (con pequeñas oscilaciones cíclicas).

Una perspectiva más a largo plazo pone de manifiesto las similitudes entre el desarrollo de la manufactura y la agricultura, que empleaba el 22% de la fuerza laboral alemana en 1950 (actualmente solo emplea el 2%). La manufactura empleaba al 48% del total de trabajadores en 1960, frente al 18% de 2011. El aumento de la productividad en ambos sectores permite satisfacer la demanda de su producción con menos y menos trabajo, lo que ha permitido el crecimiento de las industrias en expansión (primero, la manufactura y, luego, los servicios).

El desempeño de las exportaciones alemanas es la envidia de muchos países que sufren de déficits crónicos en cuenta corriente y de los consiguientes problemas de deuda, que comúnmente se atribuyen al decrecimiento del sector manufacturero (desindustrialización). Ciertamente, el excedente de exportación de Alemania se debe a la competitividad de su industria manufacturera. Pero, dependiente de las exportaciones, esta industria ha sido extremadamente vulnerable a los shocks externos (véase el Cuadro 2). Las exportaciones se redujeron en un 16% en 2009. Alemania es, además, un fuerte exportador de servicios. De hecho, en la liga mundial de exportadores, obtiene la misma segunda posición tanto en la exportación de bienes (después

de China), como en la de servicios (después de EE.UU.) y sus exportaciones de servicios crecen más rápido que las de los bienes. La exportación de servicios creció un 97.5% entre 1991 y 2011, mientras que la de bienes lo hizo en un 87.5%, esto es, diez puntos porcentuales más lento. Esto no debe generar ninguna sorpresa, puesto que el comercio mundial de servicios se expande más rápido que el comercio de mercancías.

Una desaceleración del crecimiento mundial podría perjudicar a las exportaciones alemanas y a su sector industrial. El pasado muestra que no es evidente que una gran participación de la industria manufacturera garantice un crecimiento fuerte. En una economía mundial globalizada, un país puede especializarse en ciertas actividades y lograr crecimiento y bienestar. Estas actividades no tienen por qué incluir a la manufactura. Un país como Arabia Saudita es competitivo como exportador de petróleo, mientras que otros países todavía dependen de las exportaciones agrícolas y algunos pueden ser, fundamentalmente, exportadores de servicios. Si encuentran demanda suficiente para sus exportaciones, con el fin de obtener las divisas necesarias para comprar e importar los productos manufacturados que necesiten o quieran, su bienestar está asegurado. A medida que los servicios incrementan su participación en el comercio global, los países no tienen por qué limitarse a la exportación de manufacturas para evitar déficits en cuenta corriente.

La fijación alemana en la industria manufacturera como la única actividad que realmente proporciona valor agregado es miope. Con respecto a las exportaciones, un país está mejor posicionado si ofrece aquello que encuentre una fuerte demanda de clientes con alto y creciente poder adquisitivo. Alemania cumple esta condición con sus coches de gama alta y de bienes de inversión (equipo) que están bien situados en mercados emergentes de alto crecimiento basados en la demanda de una clase alta creciente, debido al aumento de la desigualdad. El crecimiento necesita inversión y maquinaria, mientras que los nuevos ricos adoran los vehículos de lujo. Pero a los alemanes de la industria financiera les encanta tanto injuriar como abastecer a una misma clientela. Manejan una riqueza total de unos 70 billones de dólares. Apenas el uno por ciento de retorno sobre estos activos superaría el valor añadido de la industria manufacturera alemana. Ambos sectores son vulnerables a crisis de sobreacumulación.

Alemania está muy orgullosa del comportamiento de sus exportaciones y, en particular, de sus excedentes comerciales. En el debate interno alemán a menudo se argumenta que la creación de valor solo es posible a través de estos canales y que todos los demás gastos en servicios y gasto público dependen de los ingresos generados por el sector exportador. Pero, en realidad, el crecimiento no depende de las exportaciones, ni de sus excedentes. Si realmente dependiera de éstos, la economía mundial no sería capaz de crecer, ya

que ésta no tiene exportaciones ni superávits en cuenta corriente. Por el lado de la oferta, el crecimiento depende del aumento de mano de obra y/o de su productividad. Por el lado de la demanda, depende del gasto realizado por los hogares (directamente o a través de los impuestos y el gasto público), esto es, de los ingresos derivados de la producción. Si el sector doméstico es ahorrador y no gasta sus ingresos, los hogares de otros países tienen que gastar más para absorber las exportaciones del país ahorrador. En este sentido, y contrariamente a la opinión pública alemana, son los países deficitarios los que permiten el éxito de Alemania y no solo la fuerza industrial alemana.

Es útil analizar la contribución del sector manufacturero al crecimiento, considerando tanto la mano de obra como la productividad. La tasa de crecimiento de una economía depende de las tasas de crecimiento de ambos componentes. También hay una compensación entre ambos componentes y su crecimiento. Cuando la productividad aumenta rápidamente la producción también aumenta, siempre y cuando el empleo no disminuya. Pero, en algún punto, la demanda para esta producción estará satisfecha y no crecerá más. Si la productividad sigue aumentando, el empleo (o el factor de trabajo) en este sector disminuirá. Eso es lo que sucedió con la agricultura. El fuerte crecimiento de la productividad en la agricultura permitió alimentar a la población con menos personas empleadas en esta actividad, como se puede observar en el caso de Alemania durante las décadas de los años 1950 y 1960 (véase más arriba).

Esto habría ocasionado un desempleo masivo si el trabajo desprendido de la agricultura no hubiera sido empleado por la industria. En el siglo XVIII, una escuela de economistas franceses, los llamados fisiócratas, cuyo líder preeminente fue François Quesnay (1694-1774), sostuvo que solo la agricultura era productiva (creadora de valor), mientras que la industria manufacturera simplemente empleaba el excedente agrícola para satisfacer las necesidades de la nobleza y de la iglesia. Actualmente, de manera similar e igualmente errónea, muchos economistas alemanes piensan que el sector de servicios (en particular los servicios públicos) no es productivo, sino que se limita a utilizar el valor y el excedente de producción del sector manufacturero.

Otra de las preocupaciones sobre el desarrollo del sector de servicios es que el crecimiento de su productividad suele ser lento. Entre los ejemplos típicos se encuentran los peluqueros o los músicos, quienes no son capaces de realizar su servicio (como cortar el pelo o tocar una sinfonía) más rápido mediante el uso de más capital. El economista estadounidense Baumol denomina a esto la *enfermedad de costos*, debido a que los servicios son propensos a encarecerse ante aumentos de demanda sin incremento de productividad. En realidad, los estudios empíricos muestran que el crecimiento de la productividad ha sido más lento en los productos no comerciables (Spence & Hlatshwayo, 2011) o

Cuadro 3
Escenarios de posibles reacciones a un crecimiento de la productividad desigual

	1	2	3	4	5	6	7	8
			Escenario básico	Aumento de la productividad	Ocio o desempleo	Igualdad a través de transferencias	Igualdad a través de ajuste de salarios/precios	Patrón de consumo constante, más movilidad laboral
Sector manufacturero	Mano de obra		3,000	3,000	1,500	3,000	3,000	2,000
	Productividad		2	4	4	4	4	4
	Producción real		6,000	12,000	6,000	12,000	12,000	8,000
	Valor de producción		6,000	12,000	6,000	12,000	9,000	8,000
	Valor de productividad		2	4	4	4	3	4
Sector de servicios	Ingreso bruto		6,000	12,000	6,000	12,000	9,000	8,000
	Ingreso neto		6,000	12,000	6,000	9,000	9,000	8,000
	Mano de obra		3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	4,000
	Productividad		2	2	2	2	2	2
	Producción real		6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	8,000
Economía total	Valor de producción		6,000	6,000	6,000	6,000	9,000	8,000
	Valor de productividad		2	2	2	2	3	2
	Ingreso bruto		6,000	6,000	6,000	6,000	9,000	8,000
	Ingreso neto		6,000	6,000	6,000	9,000	9,000	8,000
	PIB real = consumo		12,000	18,000	12,000	18,000	18,000	16,000
PIB nominal		12,000	18,000	12,000	18,000	18,000	18,000	16,000

Fuente: Dauderstädt, 2012.

INDUSTRIA

en el sector de servicios (Ark, 2009), en comparación a los bienes comerciables o al sector industrial. En la medida en que esto sea cierto, un país con un sector industrial más grande puede crecer más rápidamente, debido a que puede disfrutar de un mayor aumento en la productividad de su economía, siempre y cuando sea capaz de vender su producción industrial creciente.

En una economía cerrada (como la economía global) el crecimiento depende de ajustes estructurales entre sectores con distinto crecimiento de su productividad. El Cuadro 3 muestra algunos escenarios alternativos básicos que resultan de crecimientos desiguales de la productividad.

Es posible encontrar diferentes escenarios de ajuste (columnas 5-8 del Cuadro 3):

- Traslación de un mayor crecimiento de la productividad a la disminución de la contratación de mano de obra (columna 5): el empleo manufacturero y la producción se redujeron a la mitad. Con el mantenimiento de la producción a su nivel original, el patrón de consumo volvería a su combinación óptima (1:1). La mano de obra se podría disminuir a la mitad mediante la reducción del tiempo de trabajo o a través del despido de la mitad de los trabajadores. En el primer caso, los salarios por hora seguirían siendo más altos (en un 100%) en el sector manufacturero, en comparación a los del sector terciario, lo cual no es una solución estable.
- Transferencia parcial de las ganancias de productividad a los perdedores (columna 6): la mitad de las ganancias del sector manufacturero se grava y se reparte a los trabajadores del sector de servicios, igualando los ingresos netos, lo cual sería suficiente para comprar toda la producción, cuya composición, sin embargo, continuaría siendo subóptima. No obstante, el bienestar total sería más alto, dado que la utilidad de consumir más bienes manufacturados sería mayor para los trabajadores de los servicios que la pérdida de utilidad para los trabajadores del sector manufacturero (suponiendo una utilidad marginal decreciente).
- Traslación de las ganancias de productividad a una disminución de precios (columna 7): los precios de los bienes manufacturados disminuirían (de 1 a $\frac{3}{4}$) y aumentarían los de servicios (de 1 a $\frac{3}{2}$), lo que resultaría en una razón de intercambio de 1:2 en vez de 1:1. Se debe esperar este ajuste, dado el exceso de oferta de bienes manufacturados. La productividad nominal y los salarios reales se igualarían de nuevo. Sin embargo, el patrón de consumo continuaría siendo subóptimo. Básicamente, este escenario es similar al anterior con el ajuste realizado a través del mercado (precios), en contraposición al realizado por el Estado (impuestos).

- Igualar el bienestar a través de la reasignación de mano de obra (columna 8): cuando una tercera parte de la mano de obra manufacturera se traslada a los servicios, la producción y el empleo en el sector de servicios aumentará de modo que la composición de la producción total cumple con la estructura de preferencias (1:1). La producción total podría ser menor que en los escenarios anteriores, pero el bienestar probablemente sería mayor que los beneficios (utilidad) derivados del consumo de los 8,000 bienes manufacturados y los 8,000 servicios, en comparación al consumo de 12,000 bienes manufacturados y 6,000 servicios.

Los escenarios anteriores podrían ser empleados para describir el proceso de industrialización impulsado por el aumento de la productividad agrícola de los siglos XVIII, XIX y comienzos del XX. La diferencia con el proceso de terciarización ocurrido desde 1950 es el aumento más rápido de la productividad en el, entonces emergente, sector manufacturero en comparación al, ahora creciente, sector de los servicios. Un sector de servicios creciente, cuyo aumento de la productividad es más lento que el de otros sectores, no es una carga inasequible para la sociedad. Aunque puede existir una *enfermedad de costos* el crecimiento de la productividad total permite el crecimiento de los ingresos reales y el bienestar para todos (Baumol, 2012; Dauderstädt, 2012).

Pero, de hecho, la productividad en el sector de servicios no está obligada a estancarse como lo ha hecho en Alemania entre 2000 y 2005 (Ark, 2009). Este bajo crecimiento de la productividad probablemente refleja los bajos salarios que se pagan en el sector. En otros países como Suecia o Estados Unidos, la productividad del sector terciario ha crecido mucho más rápido que en Alemania (Ark, 2009). La productividad, además, es un concepto ambiguo. Originalmente estaba destinado a indicar el volumen de la producción en relación a los factores productivos empleados, esencialmente el trabajo. Con el fin de obtener el crecimiento del volumen del crecimiento del valor, se tienen que aplicar deflatores para controlar el efecto de la inflación. Sin embargo, las estadísticas oficiales de los EE.UU. han utilizado deflatores *hedónicos* para contabilizar el aumento de calidad en el caso de las computadoras, lo que ha resultado en un crecimiento mayor para los EE.UU. en comparación a los países europeos, en los cuales no se aplicaban estos deflatores hedónicos. A medida de que una mayor calidad determina el valor de producción, más bienes intangibles (capital humano, software, marcas) se vuelven cruciales. La inversión en estos activos, entre otros, aumentando el gasto en educación y formación, incrementará el valor y la productividad. El crecimiento basado en la expansión de servicios en lugar de la industria no está, por lo tanto, tan limitada por la enfermedad de los costos como se podría suponer.

En el caso de Alemania, esto implica que en lugar de acumular excedentes comerciales, mediante la expansión de la producción industrial no demandada en Alemania, este ahorro podría haber sido redireccionado al uso doméstico. La mejor manera habría sido invertir en educación, salud, cuidados y energías renovables, donde existen necesidades importantes no satisfechas. La ampliación de la educación, en particular, tendría el doble efecto de proporcionar puestos de trabajo en el sector educativo (desde la guardería hasta la universidad) y la mejora del nivel de cualificación de la mano de obra, aumentando así su productividad y empleabilidad. Los trabajadores más cualificados podrían transformar la baja remuneración de un sector de servicios de baja calidad en un sector con una producción diversificada, de alta calidad y empleos decentes.

VIII. Bibliografía

- Abelshauer, W. (2011). *Deutsche Wirtschaftsgeschichte. Von 1945 bis zur Gegenwart*. Bonn.
- Ark, B. Van, et al. (2009). *Productivity, performance, and progress: Germany in international comparative perspective*, (WISO-Diskurs). Recuperado de: (<http://library.fes.de/pdf-files/wiso/06289.pdf>). Bonn: FES
- Baumol, W. J. (2012). *The Cost Disease. Why Computers Get Cheaper and Health Care Doesn't*. New Haven and London: Yale University Press.
- Dauderstädt, M. (2012). Produktivität im Dienstleistungssektor. Eine Grenze des Wachstums? *Wirtschaftsdienst*, 41-45.
- Hall, P. & Soskice, D. (eds.) (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Scharpf, F. W. & Schmidt, V. A. (eds.) (2000). *Welfare and Work in the open economy*, Oxford: Oxford University Press.
- Schettkat, R. & Sun, R. (2008). *Monetary Policy and European Unemployment*. Artículo preparado para LOWER Conferenz on Institution and Labor Market Outcomes, 18/19 de abril de 2008. Recuperado de: http://schettkat.wiwi.uni-wuppertal.de/fileadmin/schettkat/Monetary_Policy_and_European_Unemployment-May.pdf
- Spence, M. & Hlatshwayo, S. (2011). *The Evolving Structure of the American Economy and the Employment Challenge*. Estados Unidos: Council on Foreign Relations.
- Streeck, W. (2009). *Re-Forming Capitalism. Institutional Change in the German Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.