

# La política salarial alemana: La no Europa

Fernando Luengo  
Profesor de economía aplicada de la Universidad Complutense de Madrid  
Miembro del círculo de Podemos Chamberí  
<https://fernandoluengo.wordpress.com>  
Twitter: @fluengoe

El discurso económico dominante está plagado de lugares comunes, con un marcado perfil ideológico, que se presentan como verdades incontrovertibles, respaldadas por la lógica y la evidencia empírica.

Uno de esos lugares comunes es el que sostiene que el aumento de los costes laborales unitarios nominales (CLUn) registrados en la economía española desde que se creó la zona euro hasta el crack financiero explica la pérdida de competitividad externa, los desequilibrios en la balanza comercial, el continuo crecimiento de la deuda externa y, como colofón de todo ello, la crisis económica. El contrapunto de esos excesos se encuentra en la virtuosa Alemania, austera por tradición y por convicción, donde los CLUn han seguido una senda de moderación.

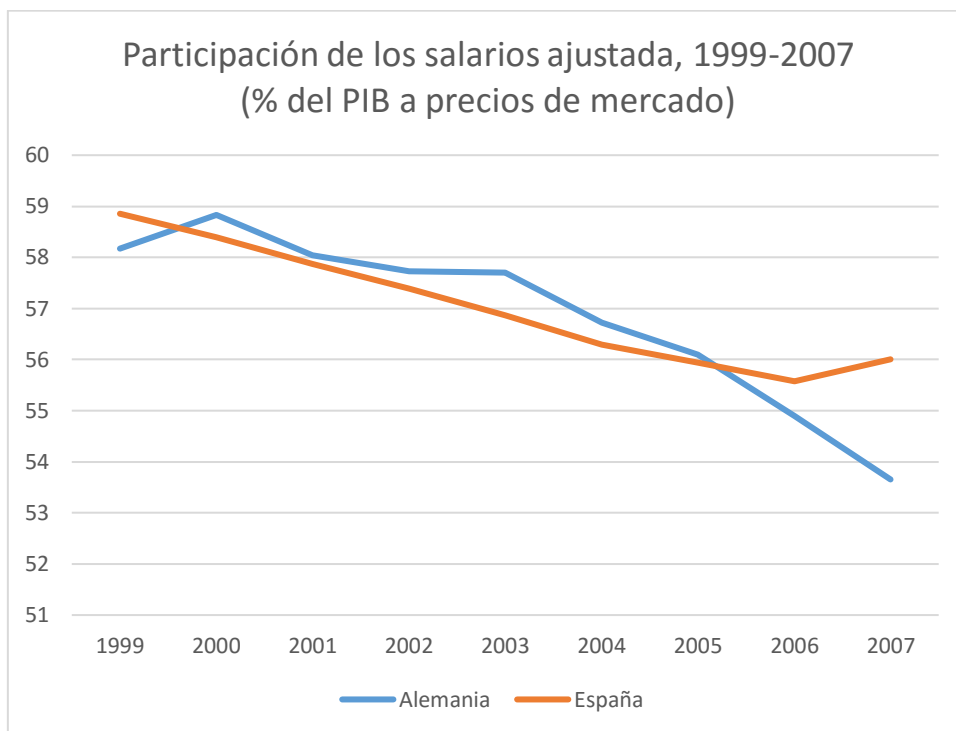
En las líneas que siguen nos detendremos en una de las variables que integra los CLUn, los salarios, convertidos en la piedra angular del relato dominante, a los que se culpa de haber seguido una tendencia alcista en la economía española. ¿Cuál ha sido su evolución, entre nosotros y en Alemania y qué consecuencias ha tenido?

Según Eurostat, la Oficina Estadística de la Unión Europea, en el caso de nuestra economía la compensación nominal por empleado aumentó entre 1999 y 2007 un 33,2%, lo que supuso un 1,8% en términos reales (utilizando el deflactor del consumo privado). Un comportamiento ciertamente moderado -teniendo en cuenta que en ese mismo periodo el Producto Interior Bruto real creció un 34,5%- , que en modo alguno justifica la pretensión de situar los salarios como factor desencadenante de la crisis. En esos años, el peso de los salarios en la renta nacional se contrajo en 2,9 puntos porcentuales, pasando desde el 58,9% en 1999 hasta el 56% en 2007, y, como contrapartida, lo ganaron los beneficios (gráfico).

La economía española tenía y tiene un problema de competitividad, nuestra posición externa ha sido cada vez más frágil y la deuda externa ha seguido una escalada insostenible... es verdad, pero esa problemática nada tiene que ver con el excesivo aumento de los costes laborales, que, simplemente, no se ha producido. Sólo una precisión al respecto: las retribuciones de las elites empresariales (una parte de las cuales está formada por salarios) sí han

aumentado sin control, antes y durante la crisis económica, en España y en Alemania.

¿Qué comportamiento han seguido los salarios en la economía alemana? En ese mismo periodo, 1999-2007, el aumento de la compensación nominal por empleado tan sólo fue del 8,7%, lo que traducido a términos reales significó un retroceso acumulado del 2,5%; es decir, los trabajadores en este país perdieron capacidad adquisitiva. La distribución de la renta nacional entre salarios y beneficios les perjudicó claramente, en mayor medida todavía que en la economía española; la participación de los salarios en el PIB pasó del 58,2% al 53,7%, esto es, se redujo en 4,5 puntos porcentuales.



En Alemania, que a menudo se presenta como el modelo a seguir, la política de represión salarial -de la que, por cierto, fue artífice el canciller y dirigente del Partido Socialdemócrata, *Gerald Schroeder*- fue de la mano de un sustancial aumento de la inequidad y la pobreza. El índice de gini de la renta disponible -habitualmente utilizado por los economistas para medir la desigualdad- experimentó un sustancial aumento (el mayor de los países comunitarios de los que Eurostat ofrece información estadística); y también lo hizo el porcentaje de los trabajadores pobres y el número de personas en situación de pobreza o exclusión social.

Política injusta, que, además, acentuó la orientación mercantilista de la economía alemana. La inevitable contracción del mercado interno -los

salarios son el principal impulso del consumo- y la mejora de la competitividad coste, todo ello, fruto de la deriva salarial, tuvieron el doble efecto de limitar la demanda de importaciones y reforzar el potencial exportador de la economía alemana, que, no lo olvidemos, contaba con una sofisticada estructura industrial y un indudable potencial competitivo. El resultado de este proceso fue una mejora sustancial del superávit de la balanza comercial de bienes en las transacciones intra comunitarias (pilar del obtenido en la balanza por cuenta corriente): si en 1999 representaba el 2% del PIB, en 2007 ya alcanzaba el 5,1%.

Un escenario claramente adverso para España y las otras economías de la periferia europea, que necesitaban del mercado alemán para colocar sus exportaciones y que contaban con un potencial competitivo muy inferior al germano. Adicionalmente, los excedentes comerciales y por cuenta corriente de Alemania, convertidos en préstamos -canalizados en buena medida a las economías meridionales europeas- fueron uno de los principales motores de la economía basada en la deuda, que culminó en el crack financiero y que abrió las puertas a la Gran Recesión.

Tres ideas a modo de resumen.

- ✓ La primera, el crecimiento de los salarios no está en el origen de la crisis, sino su tendencia al estancamiento, en el norte y en el sur de Europa; más concretamente, la política laboral seguida en Alemania es un ejemplo de manual de una Europa no cooperativa y se ha convertido en un importante factor de perturbación macroeconómica.
- ✓ La segunda, poner el acento en los desequilibrios acumulados por las economías periféricas, ignorando que estas no son sino la otra cara de la moneda de la deriva mercantilista e insolidaria de las del norte, es un grave error de enfoque, que se traduce en una política económica sesgada.
- ✓ La tercera, perseverar en las estrategias de represión salarial y centrar el peso de los ajustes en la periferia europea, ignorando la responsabilidad de Alemania, constituye una seria amenaza no sólo para el buen funcionamiento sino también para la supervivencia de la Unión Económica y Monetaria.

