

EL MODELO ECONOMICO ALEMAN

Antonio Argandoña

La finalidad de los IESE Occasional Papers es presentar temas de interés general a un amplio público.

IESE Business School – Universidad de Navarra

Avda. Pearson, 21 – 08034 Barcelona, España. Tel.: (+34) 93 253 42 00 Fax: (+34) 93 253 43 43

Camino del Cerro del Águila, 3 (Ctra. de Castilla, km 5,180) – 28023 Madrid, España. Tel.: (+34) 91 357 08 09 Fax: (+34) 91 357 29 13

Copyright © 2012 IESE Business School.

EL MODELO ECONOMICO ALEMAN

Antonio Argandoña¹

Resumen

El papel de Alemania en Europa ha sido siempre importante, pero ha adquirido más relevancia en los últimos años, con motivo de la crisis financiera, que ha golpeado fuertemente a los países periféricos, pero que ha sido relativamente suave en ella. Este resultado tiene que ver, sin duda, con su «modelo económico», el conjunto de instituciones, prácticas, políticas y culturas que dan a ese país un sello distintivo. Conocer ese modelo puede ser relevante para los países periféricos como referencia a la hora de elaborar sus políticas, pero también porque las condiciones que impone Alemania a la hora de ayudar a otras economías de la zona euro a superar sus crisis financieras y de deuda soberana tienen mucho que ver con aquel modelo. Este trabajo pretende explicar los caracteres del modelo económico alemán, su desarrollo a través del tiempo, su impacto en las políticas para hacer frente a la crisis y los retos que esto supone para Alemania y para sus socios europeos.

Palabras clave: Alemania, crisis de deuda soberana, crisis financiera, euro, modelo económico.

¹ Profesor Ordinario de Economía, Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo, IESE

EL MODELO ECONOMICO ALEMAN

Introducción

A lo largo de la crisis financiera, económica, política y social que se inició en torno a 2007 en las economías desarrolladas, Alemania ha ocupado un lugar cada vez más destacado como árbitro de las decisiones tomadas por los Gobiernos y las instituciones europeas. Las actitudes y las acciones de la Comisión Europea, el Consejo Europeo y el Banco Central Europeo (BCE), entre otras instituciones, se han visto condicionadas por cómo los políticos alemanes, sus Gobiernos, sus instituciones, sus medios de comunicación y sus ciudadanos han entendido la naturaleza de la crisis, sus causas y sus remedios. Se ha puesto así de manifiesto el enfrentamiento de esa cultura económica, social y política con la de los Gobiernos y los ciudadanos de algunos países periféricos de la eurozona o con los puntos de vista de sus expertos.

El objeto de este documento no es explicar cómo parece entender Alemania la crisis reciente, sus consecuencias y los medios para superarla, sino más bien cuáles son los fundamentos de esa cultura, lo que podemos llamar el «modelo alemán», entendido como el conjunto de instituciones, políticas y culturas que se desarrollaron primero en la República Federal de Alemania, y luego en la Alemania reunificada, y que han dado lugar a unos resultados que contrastan con los de otros países, principalmente los anglosajones, pero también con algunos miembros de la Unión Económica y Monetaria europea o eurozona. De alguna manera, los planteamientos teóricos y prácticos de las propuestas para superar la crisis, y los fundamentos de lo que podría ser el modelo futuro de la Unión Europea (EU) y de la eurozona dentro de ella, se pueden resumir en una comparación entre el modelo alemán y las otras maneras de entender qué es una economía europea estable, sostenible y próspera.

El modelo alemán

Los principales rasgos del modelo alemán se remontan al primer Gobierno elegido después de la segunda guerra mundial, en 1948, y se inspiran en la economía social de mercado (ESM). Esta fue la obra intelectual de la llamada escuela de Friburgo de los años treinta, y se basaba en el libre mercado interior (ausencia de regulaciones) y exterior (economía abierta), pero también incluía el reconocimiento de un papel activo para el Estado como guardián del sistema (por

ejemplo, mediante una activa política de competencia), como responsable de las infraestructuras y, sobre todo, en la vertiente social, como corrector de los posibles fallos del mercado, principalmente en la distribución de la renta y en el sistema de seguridad social.

Del mismo modo, algunos rasgos macroeconómicos del modelo alemán que han llegado a nuestros días se basan en las teorías de la ESM: énfasis en una inflación moderada, gestionada por un banco central independiente del Gobierno, el Bundesbank; una política fiscal que persigue un presupuesto equilibrado y un bajo nivel de deuda pública, y una balanza por cuenta corriente sin desequilibrios importantes, con un tipo de cambio estable.

La ESM ya no es hoy el modelo teórico de la política económica alemana, pero algunas de sus características se han mantenido, no sin periodos de inflación, desequilibrio de las cuentas exteriores y públicas y conflictos sociales y, sobre todo, con el gran cambio que supuso la reunificación con la República Democrática Alemana (RDA). Lo que aquí presentamos como el modelo alemán es, pues, el resultado de un modelo teórico diseñado en los años cuarenta y cincuenta del siglo pasado, sobre una estructura industrial levantada en las décadas anteriores y una sociedad severamente golpeada por la guerra, además de todos los cambios que ha ido experimentando desde entonces.

Lo relevante para nosotros es que, en la actualidad, el país presenta un conjunto de características bastante coherentes, aceptadas en gran medida por sus ciudadanos, políticos, expertos, empresas, sindicatos y medios de comunicación (con excepciones, como es lógico), y que se presenta ante los países más afectados por la crisis como un modelo a seguir. A riesgo de simplificar demasiado, podemos resumirlo así:

- Alemania es una economía abierta. La exportación actúa como motor, también por su capacidad de innovación y de arrastre de otros sectores.
- La clave del crecimiento no está en el consumo, sino en la exportación (y en la inversión).
- La capacidad exportadora se basa en la calidad y la tecnología, no en los costes bajos. No obstante, los costes crecen poco gracias al crecimiento de la productividad y a la inflación baja y estable.
- El nivel de vida de su población es alto, porque la productividad por empleado lo es también.
- Un determinante importante de la calidad, el progreso tecnológico y la eficiencia es un sistema educativo de calidad, en sus diversas etapas, sobre todo en la formación profesional (modelo de aprendizaje).
- La industria manufacturera ocupa un lugar central, tanto en el producto interior bruto (PIB) como en el empleo, especialmente la industria de bienes de capital. La política industrial, gestionada a menudo por los Estados federales (los *länder*), ha tendido a favorecer el desarrollo tecnológico y la gran empresa, para fomentar sus economías de escala.
- Las empresas medianas y pequeñas, por su parte, también son muy sólidas y prósperas, gracias al aprovechamiento de la tecnología, la formación del personal y la segmentación del proceso productivo en subprocesos, en los que esas empresas colaboran con las grandes.

- Los salarios son relativamente altos, pero su crecimiento es moderado porque la inflación lo es también, y porque las necesidades sociales están bien atendidas.
- La moderación salarial depende, en gran medida, de una concertación social en la que participan el Gobierno (central y estatal), las empresas y los sindicatos (y, en ocasiones, también los bancos).
- Una característica del modelo alemán es la codeterminación (*mitbestimmung*), introducida en 1952. Esta consiste en la participación de los trabajadores en los procesos de decisión de las empresas mediante comités elegidos por aquellos, con derecho de información y consulta en las decisiones sobre las condiciones de trabajo y su organización, y mediante la representación de los trabajadores en los consejos de supervisión.
- Los sindicatos son fuertes, pero cooperativos, conscientes de que su fuerza estriba en el mantenimiento de la ventaja competitiva, y sobre todo en la exportación. No ejercen un poder político propio y habitualmente han apoyado la reconversión profesional de los trabajadores y el cambio tecnológico como medios para mantener la competitividad y crear empleo.
- El Estado alemán se caracteriza por estar formado por un conjunto de instituciones interrelacionadas pero independientes, en los distintos niveles –federal, estatal y local–, basado en la *Ordnungspolitik*, un concepto hegeliano que atribuye al Estado el papel de asegurar la unidad y el orden en la vida del país.
- El modelo no se basa en la confrontación, sino en la acción concertada (*konzertierte aktion*), para hacer frente a los problemas, moderar las exigencias sociales, conseguir un reparto de las cargas y beneficios que sea aceptable para todos y generar confianza entre todos los actores sociales.
- Empresas y sindicatos son interlocutores regulares del Gobierno. Las asociaciones empresariales son llamadas a consulta ante las grandes decisiones de política económica y participan, de algún modo, en su formulación.
- La financiación de las empresas se basa más en los bancos que en el mercado de capitales. Se trata de una banca universal, no especializada, y que participa no solo en la financiación, sino también en la propiedad e incluso en la dirección o supervisión de no pocas empresas, involucrándose en sus problemas cuando es necesario. El papel del mercado de capitales como dinamizador de las empresas es mucho más limitado que en los países anglosajones.
- La estructura federal ayuda también a que los Estados estén también próximos a las empresas.
- La baja inflación depende, en buena medida, de un banco central independiente, cuyo objetivo es la estabilidad de los precios: el Bundesbank antes, el BCE ahora.
- La política fiscal trata de no ser expansiva. El modelo no funciona a base de estímulos fiscales en las fases de recesión; el aumento del gasto en los años noventa fue una necesidad política, casi patriótica, impuesta por la unificación.

- El estado de bienestar está muy desarrollado, pero no se basa en un aumento continuo de las prestaciones.
- Los impuestos son altos, pero no crecientes.
- El déficit público es reducido, lo que agrada a los mercados financieros. La deuda soberana alemana es, en la actualidad, la deuda europea sin riesgo, por definición.
- Exportaciones fuertes, mantenimiento de la competitividad y políticas internas no expansivas apuntan a un importante superávit en la balanza por cuenta corriente. El ahorro nacional, público y privado, es superior a la inversión (en particular, el ahorro de las empresas, gracias a la moderación salarial y a la elevada productividad).
- El superávit por cuenta corriente implica que el ahorro alemán se coloca fuera, en buena parte, en forma de inversiones en el exterior.

A muchos economistas y políticos, sobre todo norteamericanos, pero también de otros países, el modelo alemán les parece una aberración: el peso del Estado es demasiado grande; la concertación social introduce un factor de rigidez, que frena la innovación; el poder de los sindicatos es excesivo; la ausencia de políticas monetarias activas (más allá de la estabilidad de precios, defendida a ultranza en Alemania) y de estímulos fiscales son un obstáculo para hacer frente a las perturbaciones a corto plazo; el estado de bienestar es demasiado generoso y los impuestos demasiado altos... En fin, todo esto parece ser, para algunos, una receta para el fracaso. Como se decía a veces del abejorro, no puede volar.

Y, sin embargo, vuela. Del mismo modo, el modelo alemán funciona, aunque no hayan faltado dificultades y retrocesos. Por supuesto, con otro modelo, los resultados hubiesen sido distintos. Hubiesen podido reducir el paro en los años noventa, con políticas más expansivas; pero esto habría provocado una mayor inflación y desequilibrios fiscales, y ¿los efectos de esto, a largo plazo, hubiesen sido mejores o peores que los que se han dado? Podrían conseguir rendimientos financieros más altos, pero para ello deberían abrir sus empresas a los mercados de capitales, lo que parece incompatible con la concertación social y la actitud colaborativa de los sindicatos. Podrían añadir presiones competitivas, pero esto quizá reduciría el ahorro de las empresas y animaría a que se produjeran mayores reivindicaciones salariales. En todo caso, parece que la sociedad alemana considera que su situación actual no sería ni mucho menos tan buena si hubiesen seguido, por ejemplo, el esquema anglosajón.

Un ejemplo: el mercado de trabajo y el desempleo

La evolución del mercado de trabajo y, sobre todo, su comportamiento durante la reciente crisis financiera, es un buen ejemplo de cómo funciona, en la práctica, el modelo alemán. En efecto, aunque el PIB cayó un 4,7% en 2009, el nivel de empleo se mantuvo y la tasa de desempleo llegó, a finales de 2010, a niveles inferiores a los de la expansión anterior.

Esto contrasta con la situación del mercado de trabajo en los años noventa, cuando se llegó a llamar a Alemania «el enfermo europeo». Esa situación se atribuyó entonces a los elevados niveles de protección del empleo, los altos costes laborales y la estricta regulación del mercado de trabajo. Para hacer frente a esos problemas se pusieron en marcha reformas profundas, sobre todo en 2003 y 2004, especialmente a través de las llamadas «reformas Hartz», que deben su nombre a haber sido propuestas por un comité presidido por Peter Hartz, entonces Director de

Recursos Humanos de Volkswagen. Los principales objetivos de esas medidas fueron flexibilizar el mercado de trabajo, incentivar a los desempleados a buscar activamente un empleo y reincorporarse pronto al mercado de trabajo, eliminar instrumentos que no habían dado resultados (como los esquemas de fomento de la creación de empleo, por ejemplo) y unificar la protección de los empleados dentro del marco de la seguridad social.

En concreto, las reformas Hartz incluyeron la desregulación del empleo temporal, la reducción de la protección por desempleo, el cambio en los incentivos de los desempleados para que fuesen activos en la búsqueda de una nueva ocupación y el consiguiente endurecimiento de las normas para obtener esos beneficios, la privatización de las agencias de colocación y la reorganización de las oficinas públicas, los cambios en los esquemas de creación de empleos, etc. Fue la reforma Hartz IV, que entró en vigor en enero de 2005, la que supuso especialmente la integración de los beneficios por desempleo y asistencia social en un nuevo esquema de protección de los desempleados que atiende, entre otros criterios, a su renta.

Se estima que, gracias a estas medidas, la tasa de desempleo estructural a largo plazo se redujo hasta el 6,25%, frente al 8% que habría estado vigente antes de llevar a cabo esas acciones. Así mismo, se introdujeron nuevas formas de empleo, tal como muestra la reducción del porcentaje de empleados a tiempo completo, el aumento de los que tienen empleos flexibles y la reducción de la tasa de población inactiva. Y, algo muy importante en el modelo alemán: se recuperó la competitividad internacional, mediante la reducción de los costes laborales unitarios, resultado este en el que la cooperación de todos los agentes sociales fue particularmente importante.

La evolución del empleo y del paro en Alemania desde 2007 muestra el acierto de esas medidas y su consistencia con el modelo. En estos años de recesión internacional y paro elevado en muchos países, Alemania apenas practicó planes de estímulo fiscal, y puso énfasis en lo que se ha llamado la «respuesta alemana» a la crisis: extensión del empleo a tiempo parcial, sobre todo en los sectores industriales, y ajuste del tiempo de trabajo, de modo que se redujesen los costes laborales sin aumentar la tasa de desempleo. Esta flexibilidad se ha conseguido, como ya se dijo anteriormente, con la colaboración de los sindicatos, interesados en salvar los empleos y mantener la competitividad. Pero ese resultado también era buscado activamente por las empresas, preocupadas por la caída del volumen de mano de obra cualificada disponible. El mantenimiento del empleo permitía a las empresas, pues, seguir conservando su plantilla, de modo que, cuando llegase la recuperación, no tuviesen que recurrir a nuevas contrataciones que, dada la oferta de empleo, podían ser difíciles de conseguir.

Estos desarrollos recientes en el mercado de trabajo muestran cómo funciona el modelo alemán en situaciones difíciles, tratando de hacer compatibles la flexibilidad en el empleo con un elevado nivel de protección social y un estado del bienestar desarrollado. Pero esto no garantiza la continuidad futura del modelo. La retención de la mano de obra ha sido una buena solución para las empresas alemanas en la actual coyuntura actual de escasez de mano de obra cualificada, y también para los trabajadores y para la sociedad, al haberse evitado la aparición de un paro masivo. Sin embargo, la continuidad de esas prácticas puede poner en peligro los ajustes estructurales que serán necesarios por los cambios tecnológicos y demográficos y por la creciente competencia internacional. Y aquí entrarán en juego nuevos elementos del modelo, como la formación profesional, que deberá extenderse para incluir también a trabajadores de baja cualificación, especialmente inmigrantes.

¿Es aplicable el modelo alemán en otros países?

A la vista de todo lo anterior, resulta comprensible la actitud que los políticos, empresarios, medios de comunicación y ciudadanos alemanes parecen mostrar acerca de los países de la periferia. Estos dirigen su mirada hacia Alemania, pidiendo comprensión y ayuda para sus problemas de pérdida de competitividad, alto déficit público, elevados niveles de deuda pública y privada, crisis de sus instituciones financieras, altas primas de riesgo y dificultades de acceso a los mercados financieros, malestar social, etc. La receta que Alemania está recomendando es la que se deriva de su modelo: reducir el déficit y el endeudamiento público y privado, aumentar la tasa de ahorro, corregir la pérdida de competitividad, flexibilizar el mercado laboral, recapitalizar los bancos, etc. Y apoyan esto, probablemente, en tres razones.

La primera es que esas recomendaciones coinciden con el modelo alemán, que ha funcionado bien hasta ahora y, por tanto, no hay razones para recomendar otro distinto. En todo caso, este no es un proyecto nuevo: ya estaba en la base del sistema monetario europeo, hasta la crisis de 1993, y luego en la moneda única, desde 1999. Y algunos países, como Francia, se han aproximado bastante al modelo de austeridad fiscal y competitividad exterior.

La segunda razón es que las instituciones financieras alemanas han invertido fuertemente en la deuda pública y privada de los países periféricos, de modo que les interesa que esos países sigan siendo solventes y que cumplan con sus obligaciones financieras, y esto será posible si esos países deudores siguen la receta del modelo alemán.

La tercera razón es paralela a la segunda: en caso de tener que acudir a ayudar a los países periféricos, ya a sus Gobiernos, ya a sus bancos, sea haciéndose cargo de su deuda, u ofreciendo garantías para ella, o aportando fondos para posibles programas de fomento del crecimiento, Alemania tendrá que ser el primer garante y el que aporte la mayor cantidad de fondos.

Todo esto explica que el país germano trate de evitar la quiebra de los países periféricos, pero comprometiendo el mínimo de recursos en ello. De este modo, tratan de evitar el «riesgo moral», es decir, la situación en la que un país fuertemente endeudado, que ha iniciado una política de austeridad para poder hacer frente a sus obligaciones financieras, reduzca sus esfuerzos cuando se le promete ayuda. Y también futuras situaciones de riesgo moral, que pueden producirse si, más adelante, un país incurre en las mismas políticas de los periféricos hoy, con la esperanza de que, como a ellos, se le brindará la ayuda de los acreedores, antes que permitir su quiebra. Y, finalmente, por los agravios comparativos que se puedan crear con otros países en dificultades o con necesidad de ayuda para el crecimiento, que pueden solicitar la colaboración de los países ricos con el argumento de que ellos también tienen derecho a una ayuda similar a la que se ofreció en 2012 a los países endeudados.

Si esto es así, parece lógico que Alemania imponga a los países periféricos y, en general, a todos sus socios de la UE, las condiciones que se derivan de su modelo, a saber: austeridad, competitividad, seriedad y compromiso, llegando incluso a incluirlo en la Constitución de cada país, como figura en el Tratado que se propuso en 2011.

Pero esto presenta algunos problemas. Uno: la austeridad que se está exigiendo a los países deudores agrava la recesión, lo que llevará a más déficit y, por tanto, a la necesidad de más austeridad, en un círculo vicioso. ¿No sería más lógico suavizar esa exigencia? El argumento económico a corto plazo es claro, pero también hay que considerar el argumento del riesgo moral, mencionado antes. Y un argumento político: en su caso, el Gobierno alemán tendría que justificar ante sus ciudadanos que, contradiciendo sus compromisos anteriores, está dispuesto a ayudar a

otros países, en contra de su propio modelo y, por tanto, en contra de la disposición de sus ciudadanos. De ahí que Alemania, probablemente, mantenga sus exigencias sobre los países deudores hasta que la cuerda esté a punto de romperse, pero, probablemente, no más allá.

Otro problema: ¿le conviene a Alemania que sus socios compartan su modelo? En el pasado, las exportaciones alemanas se beneficiaron del exceso de gasto de los países periféricos; si estos moderan sus importaciones, ello perjudicará a la industria germana. Pero esta no es una objeción seria, dentro del modelo alemán. Es verdad que el país se ha beneficiado de las expansiones de los países deudores, pero su fortaleza no radica tanto en la demanda de los periféricos cuanto en la calidad, la innovación y los servicios de su industria, de modo que unos años de alta recesión en algunos socios de la Unión Económica y Monetaria (UEM) europea no supondrían la quiebra del modelo alemán. De hecho, se repetirían, de algún modo, sus experiencias en los años que siguieron a la reunificación, cuando el país prefirió mantener y mejorar las características de su modelo, antes que practicar políticas fiscales expansivas. Esto parecería impensable en Estados Unidos, pero Alemania es diferente.

Además, los mercados de referencia para Alemania hoy no son tanto los europeos como los de los países emergentes. Pero esto genera, a su vez, otro problema: ¿será viable el modelo alemán cuando China y otros países emergentes hayan avanzado más todavía en la cadena del progreso tecnológico? Esta pregunta forma parte de lo que dijimos antes sobre la sostenibilidad del modelo alemán en el futuro. No tenemos respuesta hoy, pero no hay motivo para pensar que Alemania deba cambiar por ello su estrategia, al menos mientras sea capaz de conservar sus ventajas competitivas, o sea, mientras mantenga su liderazgo en innovación, tecnología y calidad.

Otra cuestión importante es si el modelo alemán se puede exportar a otros países, y en particular a los periféricos. A menudo se afirma que esto no es posible, por razones relacionadas con la cultura o la mentalidad del país. Es verdad, pero la cultura también se transforma. El modelo alemán no puede trasladarse directamente a España si esta no lleva a cabo un conjunto de reformas que le permitan o, mejor aún, que le obliguen a convertirse en una sociedad más eficiente, más ahorradora y más cuidadosa con sus cuentas públicas. Y a eso se dirigen las reformas que la economía española está llevando a cabo.

¿Debe, pues, convertirse España en una economía de alta eficiencia, especializada en bienes de capital para la exportación? No necesariamente: lo relevante aquí son otros aspectos del modelo, como la flexibilidad laboral (no importa para qué tipo de bienes y para qué mercados), la sostenibilidad del estado de bienestar (que puede ser o no tan bueno como el alemán, pero que será, probablemente, distinto, porque los intereses, necesidades y preferencias de los españoles son otros), la estabilidad de las cuentas públicas, la preferencia por una inflación baja y estable (lo que implica a los sindicatos españoles y exige, como vimos, una mayor flexibilidad laboral), etc. Eso es, en definitiva, lo que pretende el futuro tratado fiscal. Y eso, me parece, es necesario para un país como España, que es, y pretende seguir siendo, un miembro de ese club que es la moneda única.

La última cuestión es el papel que Alemania debe desempeñar en la transición de los países periféricos hacia ese futuro que, como decimos, parece exigir una aproximación al modelo alemán. Cuando un conjunto de países decidió formar en 1999 la UEM europea, se estaban convirtiendo en socios de un proyecto muy ambicioso. En aquel momento se dejaron muchas cosas en el aire, en particular la estrategia fiscal necesaria para que la moneda única funcionase, y en los años siguientes no se hizo nada para solucionar esas carencias, e incluso se agravaron, entre otras razones por la iniciativa de Alemania y Francia, en 2005, de desvirtuar el

Pacto de Estabilidad y Crecimiento, cuando esas naciones no cumplieron las reglas fiscales que ahora están exigiendo a sus socios en dificultades.

Cuando en 2010 estalló la crisis de la deuda soberana, la reacción de Alemania y de otros países centrales fue la de desentenderse del problema. Pero el problema estaba ahí y era de todos: de Grecia, primero, pero también de los bancos alemanes, del euro y de la propia construcción europea. Así que tuvieron que implicarse, a regañadientes, pero cada vez más. Y tendrán que seguir haciéndolo, sobre todo si, como dicen algunos observadores, Europa siempre se ha construido a fuerza de crisis. El problema, me parece, puede radicar en que Alemania, o una parte de los alemanes (empezando por su Tribunal Constitucional), no se consideran plenamente implicados en ese magno proyecto europeo de por vida, sino, simplemente, socios de un club de naciones independientes. Quizá por eso reciben las críticas de sus socios europeos, que aceptan sus imposiciones porque no les queda otro remedio. Pero, ¿es este el mejor procedimiento para empujar la construcción europea?

Expliquemos esto de otro modo: la insolvencia de los deudores es, ante todo, una responsabilidad suya, pero no cabe duda de que los acreedores tienen también alguna culpa. Y Alemania tiene varias responsabilidades, si no culpas, en la situación actual: sus bancos contribuyeron de buena gana a la burbuja inmobiliaria española o al crecimiento de la deuda griega, y no pueden soslayar su parte de responsabilidad en esto; el Gobierno alemán no trabajó lo suficiente por la solución de los problemas institucionales de la eurozona, y esto también les hace corresponsables de las consecuencias de ese abandono; y ahora Alemania es el país líder de Europa, y no puede desentenderse de sus problemas, aunque los alemanes no se sientan culpables. Obviamente, esto no significa que toda la culpa sea de Alemania, pero parece razonable concluir que se tiene que involucrar más en la solución de los problemas de sus socios, más allá de recordarles y exigirles la disciplina a largo plazo.