Lecciones del segundo "milagro económico" alemán

Entre 2003 y 2008 la tasa de desempleo de Alemania superaba la media de la zona euro. Cuatro años después se situaba en un 5,6%.

5 de septiembre de 2013

Se conoce como "milagro económico" el espectacular crecimiento económico experimentado por Alemania a partir de 1948 por la conjunción de las ayudas estadounidenses del Plan Marshall y las medidas de liberalización emprendidas por Ludwig Erhard, responsable de economía en la zona bajo ocupación aliada y después ministro de Economía de la nueva República Federal de Alemania.

Aunque a un nivel mucho más modesto, entre 2002 y 2012 Alemania protagonizó un nuevo milagro, al reducir drásticamente la tasa de paro y situarla cerca del pleno empleo.

En 2002 todavía no se había conseguido gestionar laboralmente la reunificación de las dos Alemanias tras la caída del Muro de Berlín en 1989, que comportó el colapso de las empresas estatales de la antigua República Democrática.

De golpe, estas empresas perdieron como clientes a otros países comunistas y, al enfrentarse al libre mercado, mostraron su falta de competitividad.

En el proceso de privatización subsiguiente se perdieron muchos puestos de trabajo. La ex RDA, que antes aparentaba tener pleno empleo, alcanzó una tasa de paro del 19,5% en 1999, en parte debido al aumento de los costes salariales.

©IESE Business School

De "enfermo" a motor de Europa

El canciller Gerhard Schröder nombró una comisión de expertos presidida por Peter Hartz, director de RR. HH. de Volkswagen. De las recomendaciones de esta comisión surgieron cuatro leyes.

Según el estudio "Reforma Laboral en Alemania 2002-2005", del profesor del IESE Sandalio Gómez, el objetivo subyacente a estas leyes era que el desempleado tomara conciencia de que parte de la responsabilidad de su situación residía en él y era él quien debía poner todo lo que estuviera en su mano para salir de esa situación.

A partir del año 2005, el subsidio por desempleo estuvo condicionado a las necesidades reales de cada persona y ligado a servicios de información y asesoramiento en los que estaban implicados la Agencia Federal de Empleo, municipios, sindicatos, organizaciones benéficas y entidades privadas colaboradoras. El importe máximo de la prestación era de 359 euros mensuales en 2010 y de 375 euros en 2012.

Esta ayuda era compatible con percepciones salariales inferiores a 100 euros. Quien percibía entre 100 y 800 euros solo podía recibir el 20% de la ayuda; el que ingresaba más de 800 euros, el 10%. De este modo siempre salía más rentable trabajar que quedarse sin empleo.

En parte gracias a estas reformas, el país que en 2002 era considerado "el enfermo de Europa" volvía a ser el motor económico de la UE diez años después.

Desincentivar el paro y crear nuevos puestos

Para incentivar a los desempleados a salir de su situación, estos estaban obligados a aceptar las ofertas de trabajo, aunque con algunas excepciones.

Si quería seguir percibiendo esa prestación, un parado debía acogerse al empleo que le ofrecía la agencia de colocación aunque el sueldo fuera considerablemente inferior al que recibía antes: un 20% en los tres primeros meses y un 30% menos entre el cuarto y el séptimo mes.

A partir del séptimo mes, solo podía rechazarse el empleo si los ingresos netos eran iguales o inferiores a la prestación por desempleo. Y los solteros estaban obligados a hacerlo aunque el puesto de trabajo supusiera más de dos horas y media de desplazamiento.

La legislación estableció nuevos contratos de trabajo para crear modalidades de empleo con

©IESE Business School

salarios que iban de los 400 euros al mes ("miniempleos") y los 800 ("midiempleos").

Según el autor, los "midiempleos" fueron muy útiles para acceder a puestos de trabajo normales. Si un trabajador tenía más de un "miniempleo", se sumaban los dos sueldos; si no superaban los 800 euros mensuales, estaban sujetos a cuotas reducidas de la Seguridad Social (entre un 4 y un 21%). Estas fórmulas crearon muchos empleos en sanidad y servicios.

También se crearon nuevas figuras para los desempleados de larga duración en lo que se llamó "empleos de un euro la hora". La modalidad denominada "de compensación" suponía el 96% de los puestos de trabajo creados en 2005. El empleador pagaba el 30% del total al Estado (15%, seguro de pensiones; 13%, enfermedad, y 2%, impuestos).

El contrato "de compensación" no obligaba al trabajador a pagar ninguna cuota de la Seguridad Social ni impuestos, pero si no quería perder sus derechos de pensiones debía abonar el 4,5% del salario a dicho seguro.

Más tarde se comprobó que esta modalidad no había servido para acceder a contratos permanentes a jornada completa: actuaba como sustituto de un empleo normal, rebajando las oportunidades de los empleados y su calidad de vida.

Subvenciones a grupos especiales

Las subvenciones fueron otra vía utilizada para fomentar el empleo. En particular, el Gobierno alemán se decantó por favorecer los siguientes tipos:

- **Formación profesional permanente.** El desempleado recibía un vale con el que podía acudir a hacer prácticas a una empresa que se beneficiaba de importantes bonificaciones fiscales.
- **Integración laboral.** Para empresas que contrataban a personas con especiales dificultades para acceder al mercado laboral, incluyendo a los mayores de 55 años.
- **Autoempleo.** Fue una medida muy popular, sobre todo entre las mujeres, y ayudó a crear nuevas empresas. Consistía en una ayuda equivalente a la última prestación por desempleo percibida y a un importe equivalente a las cuotas a la Seguridad Social durante un periodo máximo de tres años.

La complementariedad de todas estas reformas tuvo como resultado el "segundo milagro económico" alemán. Algunas ideas pueden ser útiles para España en un momento en el que tiene el récord europeo de paro.

©IESE Business School

©IESE Business School