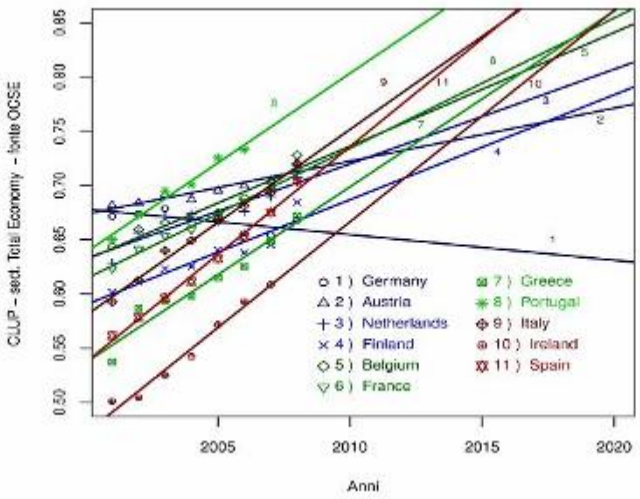
Uno “standard retributivo” per tenere unita l’Europa



/2011 [social and political notes]

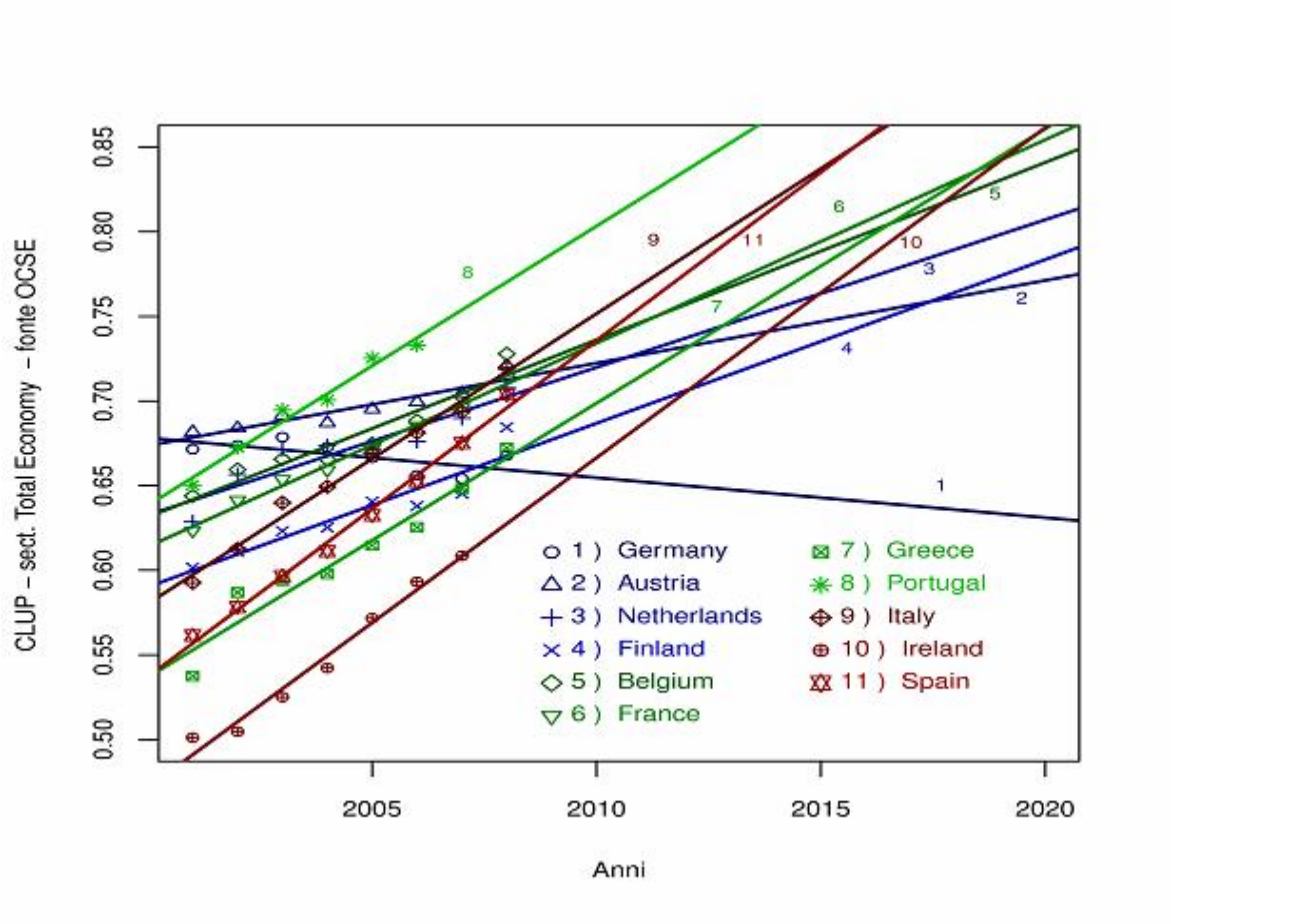
La crisi europea non è finita: la divergenza tra i costi del lavoro per unità prodotta sta alimentando squilibri potenzialmente letali per l’Unione monetaria. Occorre uno “standard retributivo” per ridurre lo sbilanciamento tra paesi in surplus e paesi in deficit commerciale. L’interesse generale all’unità europea coincide con gli interessi dei lavoratori, siano essi tedeschi, italiani o greci.

Sembrano lontani i tempi in cui Olivier Blanchard e Francesco Giavazzi (2002) consideravano l’ampliamento degli squilibri commerciali tra paesi europei un sintomo virtuoso della maggiore integrazione finanziaria della zona euro. Da qualche anno la loro tesi appare superata, e va invece diffondendosi tra gli studiosi una chiave di lettura molto meno rassicurante degli sbilanciamenti nel commercio intra-europeo. Stando a questa interpretazione alternativa la crisi dell’unità europea non può banalmente derivare da finanze pubbliche fuori controllo ma sembra piuttosto essere associata a un problema di indebitamento complessivo, sia pubblico che privato, e in particolare a uno squilibrio nei rapporti di debito e credito tra i paesi membri dell'Unione. Più precisamente si ritiene che la crisi sia alimentata da una profonda asimmetria tra economie forti ed economie deboli dell’area, che determina surplus crescenti soprattutto per la Germania a fronte di deficit commerciali sistematici per i paesi “periferici” dell’Unione. Numerosi analisti iniziano in questo senso a temere che lo squilibrio tra paesi in surplus e paesi in deficit con l’estero possa rivelarsi un grave fattore di instabilità e una potenziale minaccia per la tenuta futura dell’Unione monetaria.**[1]** Persino il Consiglio e la Commissione europea, solitamente riluttanti sul tema, hanno iniziato a riconoscere che uno squilibrio eccessivo nei commerci intra-europei accresce l’instabilità e il rischio di nuove crisi.

Ma quali sono le cause degli squilibri commerciali interni alla zona euro? Per quale motivo la Germania continua ad accumulare surplus mentre Grecia, Irlanda, Italia, Portogallo e Spagna tendono sistematicamente al deficit nei conti con l’estero? Limitarsi ad affermare che i paesi "periferici" spendono troppo mentre la Germania spende troppo poco è tautologico. Più interessante ci sembra la tesi secondo cui gli attuali scompensi commerciali sarebbero almeno in parte da imputare ad una divergenza tra i costi del lavoro per unità prodotta dei vari paesi dell'Unione. E' questa una interpretazione di cui si discute da tempo e che raccoglie il parere favorevole di svariati esperti. Di recente tuttavia Charles Wyplosz (2011) ha respinto con risolutezza questa spiegazione. L’economista del Graduate Institute di Ginevra riconosce che dal 1999 ad oggi in Germania i salari sono cresciuti pochissimo rispetto alla produttività, per cui il costo unitario del lavoro si è ridotto e la competitività è aumentata rispetto agli altri paesi. Egli però aggiunge che il cambiamento relativo dei costi unitari non ha quasi mai superato i dieci punti percentuali. Data la bassa elasticità delle bilance commerciali ai costi unitari, Wyplosz arriva a concludere che le variazioni di questi ultimi sono state troppo modeste per rientrare tra le determinanti principali degli squilibri intra-europei.

Wyplosz è uno dei massimi esperti in tema di unione monetaria. Le sue conclusioni dovrebbero quindi almeno in parte rassicurarci sulla tenuta futura della zona euro. In realtà esse non appaiono convincenti, per almeno due motivi. In primo luogo, se il problema consiste nel verificare la robustezza della zona euro di fronte alla eventualità di nuovi attacchi speculativi, allora si deve tener presente che gli operatori sui mercati finanziari elaborano le loro strategie anche alla luce degli andamenti attesi delle principali variabili economiche. In quest’ottica si dovrebbe quindi tener conto non solo degli squilibri commerciali già registrati ma anche dei fattori che possono concorrere ad accentuarli ulteriormente in futuro. Il grafico seguente offre in tal

senso alcune indicazioni:



Fonte: Brancaccio (2008) su dati OECD

La figura mostra l’andamento effettivo dei costi monetari del lavoro per unità di prodotto dal 1999 al 2007, mentre per gli anni successivi descrive la loro proiezione lineare. Dal grafico si evince che se le linee di tendenza che hanno caratterizzato il primo decennio di vita della zona euro venissero confermate anche in futuro, la divaricazione tra i costi assumerebbe ben presto dimensioni eccezionali. In particolare, il costo unitario del lavoro in Germania diminuirebbe in termini assoluti a fronte di incrementi estremamente accentuati in Irlanda, Spagna, Italia, Grecia e Portogallo. In pochi anni la forbice tra i costi sarebbe dunque tale da generare divari di competitività senza precedenti. Essa potrebbe quindi condurre a quella che Krugman (1995) ha definito una “mezzogiornificazione” delle periferie europee, vale a dire desertificazioni produttive e migrazioni di massa dalle aree più deboli dell’Unione. Vi è chi reputa questa eventualità una conseguenza logica del processo di centralizzazione dei capitali europei in atto da tempo, e della connessa tendenza alla “egemonizzazione tedesca” dell’Europa. Se così fosse si tratterebbe di un processo altamente rischioso, che potrebbe a un certo punto pregiudicare la sopravvivenza stessa dell’attuale Unione monetaria.

Il secondo limite dell’analisi di Wyplosz verte sul fatto che egli esamina le divergenze tra i costi unitari guardando soltanto ai loro effetti sui prezzi relativi e quindi sulla competitività dei paesi della zona euro. Egli cioè trascura il fatto che i mutamenti nei costi monetari unitari possono avere implicazioni anche sui margini di profitto e quindi sulla distribuzione del reddito. Per esempio, se in Germania il costo monetario del lavoro per unità prodotta si riduce può accadere che le imprese tedesche decidano di ridurre i prezzi ma può anche darsi che scelgano di aumentare i margini. Ora, eventuali aumenti del margine di profitto modificano la distribuzione del reddito: la quota salari si riduce e la quota profitti aumenta. Di conseguenza, poiché la propensione al consumo sui salari è in genere molto più alta della propensione al consumo sui profitti,**[2]** lo spostamento

distributivo a favore di questi ultimi provocherà in Germania un calo della domanda e delle importazioni e quindi un ulteriore aumento del surplus commerciale tedesco. Oltre al consueto effetto che passa per i prezzi e per la competitività esiste dunque un secondo effetto squilibrante che passa per la distribuzione e la domanda. Wyplosz e in generale gli economisti mainstream tendono a trascurare questo fenomeno aggiuntivo, eppure esso può risultare più potente di quello tradizionale.

Se dunque la causa degli squilibri intra-europei può essere almeno in parte rintracciata nella divaricazione tra i costi del lavoro per unità prodotta, si pone il problema di individuare un criterio per contrastare questa tendenza. Ma quale meccanismo potrebbe concretamente arrestare l’ampliamento della forbice tra i costi? Nelle trattative in corso sulla riforma del Patto di stabilità, alcune forze in seno al Consiglio europeo insistono affinché si affermi ancora una volta l’idea che il mercato, lasciato a sé stesso, sarebbe in grado di correggere spontaneamente gli squilibri. Nei documenti preparatori della riforma si trovano infatti varie esortazioni, rivolte ai paesi in deficit con l’estero, ad accrescere ulteriormente la flessibilità del mercato del lavoro e ad abolire gli ultimi scampoli di indicizzazione dei salari. In sostanza, si vorrebbe che il Consiglio sollecitasse i paesi tendenti al deficit commerciale ad abolire i residui lacci normativi e contrattuali che disciplinano i rapporti di lavoro e li esortasse per questa via a lanciarsi all’inseguimento della Germania nella corsa al ribasso dei costi. In effetti questa ennesima istigazione al dumping e alla deflazione salariale non costituisce una novità. Si tratta di una politica già ampiamente sperimentata in passato. A conti fatti, essa non sembra aver minimamente contribuito ad attenuare gli squilibri e questa volta potrebbe anche far piombare l’Europa in una nuova recessione.

Un’alternativa alla linea di indirizzo descritta tuttavia esiste. Potremmo definirla “standard salariale” o “standard retributivo europeo”. Lo “standard” opererebbe su due pilastri: 1) Tutti i paesi membri dell’Unione dovrebbero esser tenuti a garantire una crescita delle retribuzioni reali almeno uguale alla crescita della produttività del lavoro (la definizione di “retribuzioni reali” può essere estesa fino a includere beni e servizi collettivi garantiti dallo stato sociale); l’obiettivo è di interrompere la caduta ormai trentennale della quota salari in Europa**[3]** e di eliminare la tendenza recessiva che da essa consegue, vista la maggior propensione al consumo dei salari rispetto ai profitti;**[4]** 2) Al di sopra della crescita minima, lo “standard” legherebbe la crescita delle retribuzioni reali agli andamenti delle bilance commerciali, allo scopo di favorire il riequilibrio tra paesi in surplus e paesi in deficit con l’estero; in particolare, i paesi caratterizzati da surplus commerciale sistematico dovrebbero essere indotti ad accelerare la crescita delle retribuzioni rispetto alla crescita della produttività al fine di contribuire all’assorbimento degli avanzi con l’estero. In sostanza, il primo pilastro dello “standard” opera in chiave di redistribuzione sociale, il secondo pilastro agisce sul riequilibrio commerciale, ma entrambi sono orientati al rilancio complessivo della domanda e del reddito europei.**[5]** Infine, la cogenza: i paesi nei quali gli andamenti del rapporto tra retribuzioni reali e produttività fossero divergenti rispetto allo “standard” dovrebbero essere sottoposti a sanzioni analoghe a quelle previste dai Trattati europei nel caso di deficit pubblici “eccessivi”.

Da un punto di vista concettuale la proposta di “standard retributivo” segue la fondamentale lezione di Keynes secondo cui la crisi può essere scongiurata solo se il peso del riequilibrio commerciale viene spostato dalle spalle dei paesi debitori a quelle dei paesi creditori, attraverso una espansione della domanda da parte di questi ultimi anziché una contrazione da parte dei primi. La proposta dovrebbe inoltre esser concepita come tassello di un piano più generale, che miri finalmente all’attivazione di un motore “interno” dello sviluppo economico e sociale europeo. Infine, un aspetto politicamente interessante dello “standard” è che esso rivela che l’interesse generale alla unità europea coincide con gli interessi dei lavoratori, siano essi tedeschi, italiani o greci.**[6]** Lo “standard” riesce in tal senso a generare una potenziale convergenza di interessi tra lavoratori appartenenti a paesi diversi, nonostante la divergenza tra i rispettivi costi unitari del lavoro. Per questo motivo potremmo definirlo un esempio concreto e non retorico di internazionalismo del lavoro.**[7]**

Naturalmente resta tutta da verificare la possibilità che a breve si riescano a smuovere le istituzioni dell’Unione nella direzione suggerita dallo “standard”. Un buon avvio potrebbe consistere in una ipotesi alternativa di riforma del Patto di Stabilità da parte dei partiti socialisti e delle sinistre europee. Si potrebbero inoltre rimodulare le iniziative sul salario minimo già avviate in seno al Parlamento europeo, al fine di renderle conformi alla logica generale dello “standard retributivo”. Ad ogni modo, quel che più conta, per il momento, è diffondere la consapevolezza che l’unità europea è minacciata anche da forze centrifughe che stanno ampliando a livelli potenzialmente insostenibili la forbice tra i costi unitari del lavoro. La pretesa di contrastare queste forze affidandosi alle consuete ricette liberiste potrebbe generare effetti contrari alle attese e danni irreparabili.**[8]**

Riferimenti bibliografici

Alesina, A., Perotti, R. (2010), Ricette sbagliate: più spesa in Germania,18 giugno.

Banca d’Italia (2010), I bilanci delle famiglie italiane nell’anno 2008, Supplemento al bollettino statistico, n. 8, 10 febbraio.

Blanchard, O., Giavazzi F. (2002), Current Account Deficits in the Euro Area: the End of the Feldstein-Horioka Puzzle?, Brookings Papers on Economic Activity, n. 2.

Brancaccio, E. (2008), Deficit commerciale, crisi di bilancio e politica deflazionista, Studi Economici, n. 96.

Giavazzi, F., Spaventa L. (2010), The European Commission’s proposals: Empty and useless , 14 October.

Brancaccio, E. (2010), L’afflato europeista alla prova dei dati, in Brancaccio E., La crisi del pensiero unico, 2° ed., Franco Angeli, Milano.

Graziani, A. (2002), The Euro: an Italian Perspective, International Review of Applied Economics, 16, 1.

Hein E., Vogel L. (2008), Distribution and growth reconsidered: empirical results for six OECD countries, Cambridge Journal of Economics, 32.

Krugman, P. (1995), Geografia e commercio internazionale, Garzanti (ed. orig. Geography and Trade 1991).

Stockhammer E., Onaran O., Ederer S. (2009), Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area, Cambridge Journal of Economics, 33.

Wyplosz, C. (2011), Happy 2011?, 5 January.

[1] Tra i precursori di questa tesi, cfr. Graziani (2002).

[2] Per una stima delle elasticità dei consumi rispetto ai salari e ai profitti in sei paesi OECD cfr. Hein e Vogel (2008); per una stima delle elasticità in Europa cfr. Stockhammer (2009). Per l’Italia, si veda l’indagine campionaria della Banca d’Italia (2010) sui consumi delle famiglie nell’anno 2008.

[3] Dalla metà degli anni Settanta al 2007 i primi 12 paesi che fanno attualmente parte della Unione monetaria europea hanno visto diminuire complessivamente la quota salari di oltre 11 punti percentuali; nello stesso periodo la quota salari è diminuita in Germania di 16 punti percentuali, in Francia di 12 punti, in Italia di 7 punti (database AMECO).[4] Stockhammer (2009) stima che una riduzione annuale dell1% della quota salari è correlata in Europa con una riduzione dello 0,35% del Pil. Considerato che in un trentennio la quota salari europea è diminuita di oltre 11 punti percentuali, si può ritenere che l’effetto depressivo cumulato sul livello del Pil europea possa essersi avvicinato ai 10 punti percentuali.

[5] Riguardo al primo pilastro, in linea di principio si potrebbe anche fissare una crescita retributiva minima più modesta, consistente ad esempio nell’obiettivo di assicurare la costanza delle retribuzioni reali. In tal modo tuttavia si depotenzierebbe la funzione anti-recessiva dello “standard”, e ciò probabilmente avrebbe anche ripercussioni negative sull’obiettivo di riequilibrare le bilance commerciali.[6] I lavoratori tedeschi potrebbero esser particolarmente interessati allo “standard retributivo”. Questo è un punto di estremo rilievo, che evidenzia l’estrema opinabilità delle riflessioni politiche di Alesina e Perotti (2010), secondo i quali in Germania non vi sarebbe alcun interesse ad assecondare processi di convergenza basati sull’adozione di politiche espansive da parte dei paesi in surplus.

[7] Sulla necessità di individuare criteri per superare la contraddizione tra retorica europeista e fenomeni di divergenza tra le condizioni materiali di lavoratori appartenenti a paesi diversi, cfr. Brancaccio (2010).

[8] Così come rischia di generare effetti contrari alle attese il suggerimento di introdurre vincoli alla espansione del credito interno, recentemente avanzato da Giavazzi e Spaventa (2010). Nel loro intervento i due economisti esaminano due proposte di regolamento avanzate dalla Commissione UE nel settembre scorso. Essi giudicano il tentativo della Commissione di introdurre procedure di sanzionamento degli squilibri commerciali “un esercizio vuoto e inutile”, perché a loro avviso eccessivamente generico e quindi pressoché inapplicabile. Una valutazione così tranchant appare tuttavia infondata. Il problema della definizione di una procedura di correzione degli squilibri commerciali non è di ordine tecnico ma politico. Piuttosto, il vero limite del documento della Commissione verte sul fatto che esso rimane ancorato alla prassi di caricare il peso dell’aggiustamento sui paesi debitori. Ad ogni modo,

sulla base della loro valutazione i due economisti propongono come alternativa l’introduzione di limiti alla espansione del credito interno. Ora, non vi è dubbio che il boom creditizio abbia fortemente accentuato gli squilibri e l’instabilità del quadro europeo. Giavazzi e Spaventa tuttavia non sembrano considerare il fatto che l’imposizione di limiti ai prestiti, presa isolatamente, avrebbe effetti recessivi tutt’altro che stabilizzanti. La loro proposta andrebbe allora quantomeno affiancata a misure espansive in grado di bilanciarla. Ma di questa necessità nel loro articolo non si fa cenno.