

Maastricht e l'eccezionalismo tedesco

L'impossibile nesso tra disuguaglianza e crescita

Se c'è una lezione che può essere tratta dall'esperienza dei paesi capitalisti avanzati nel corso dell'ultimo quarantennio, è che un processo di crescita sostenuta non può verificarsi se a goderne non è la grande maggioranza della popolazione. Guardando il quadro nel suo insieme, vediamo infatti che il mutamento distributivo che a partire dai primi anni Ottanta ha spostato reddito dai salari ai profitti e alle rendite ha effettivamente agito come un vincolo alla crescita in tutti i paesi sviluppati. Ha trovato così conferma la «conclusione che nelle condizioni contemporanee, la crescita della ricchezza, invece che dipendere dall'astinenza dei ricchi, come comunemente si suppone, è più probabile che sia impedita da essa»¹. In effetti, nonostante il calo della quota salario, la riduzione del disavanzo pubblico e l'esenzione quasi totale dei redditi da capitale da tassazione, gli investimenti non sono aumentati; si sono al contrario ridotti.

L'interesse per il caso della Germania deriva proprio dal presentarsi come eccezione all'evidente impossibili-

1. J.M. Keynes, *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta* (1936), Utet, Torino 2005, p. 567.

tà di stabilire un nesso tra disuguaglianza e crescita. Eccezione «virtuosa» e, pertanto, esempio da seguire per i paesi in cui l'incremento della disuguaglianza si è nei fatti tradotto con più evidenza nel rallentamento – o addirittura nell'arresto – della crescita. Il capitolo si propone di discutere criticamente l'eccezionalismo tedesco e di argomentare che la crescita trainata dalle esportazioni è una strategia mirante non alla crescita, quanto piuttosto a consentire e preservare il mutamento distributivo avverso ai salariati. Si tratta, in altre parole, di una delle manifestazioni del fatto che per i capitalisti è preferibile avere crescita frenata e una posizione di forza sul piano della distribuzione, piuttosto che avere crescita alta e accettare un più basso tasso di profitto.

Consumi delle famiglie a debito

In un paese industrialmente avanzato, un processo di crescita sostenuta è semplicemente inconcepibile se non trainato dai consumi delle famiglie. La quota dei consumi delle famiglie è pari a circa due terzi del pil. Un dato tasso di crescita dei consumi delle famiglie determina quindi un tasso di crescita del prodotto nel suo complesso di poco inferiore. Componenti quantitativamente meno importanti della domanda aggregata, come le esportazioni nette – la cui quota sul pil supera raramente un decimo di quella dei consumi delle famiglie – dovrebbero avere un tasso di crescita molto maggiore per dare lo stesso contributo alla crescita della produzione. Un secondo fattore da considerare è la stabilità della crescita dei consumi delle famiglie. Standard di vita più elevati diventano un'abitudine: le famiglie si sforzano di mantenerli invariati. Quando la crescita rallenta perché

le altre componenti della domanda aggregata si indeboliscono, i consumi delle famiglie tendono ad essere sostenuti per un certo periodo di tempo dalla loro stessa inerzia, sostenendo così la crescita del prodotto. Nella misura in cui le famiglie non sono vincolate finanziariamente, sarà il loro risparmio piuttosto che il loro consumo a diminuire. L'opposto accade per gli investimenti, che tendono ad adeguarsi al prolungato andamento positivo di altre e più stabili componenti di domanda, per mutarsi rapidamente in fattore di contrazione quando quest'andamento diventa negativo.

Il tentativo fatto negli Stati Uniti prima della crisi finanziaria di sostenere la crescita dei consumi delle famiglie nonostante i salari fossero stagnanti, deve essere visto alla luce delle considerazioni appena sviluppate. Questo tentativo era in un certo senso necessario perché derivava dalla consapevolezza che il mutamento distributivo avrebbe rallentato il processo di crescita (in effetti, la relativamente più elevata crescita dei consumi delle famiglie americane ha permesso agli Usa di crescere a un tasso doppio di quello dei principali paesi europei); allo stesso tempo era insensato, proprio perché cercava di stabilire un nesso stabile tra diseguaglianza e crescita attraverso l'indebitamento. L'insostenibilità del debito delle famiglie americane ha provocato la crisi debitoria e l'intervento della banca centrale per evitare il collasso del sistema finanziario². Nei fatti, la crescita dei consumi delle famiglie degli Stati Uniti è stata finanziata stampando moneta, tortuoso tentativo di sostenere la

2. V. al riguardo A. Barba – M. Pivetti, *Rising Household Debt. Its Causes and Macroeconomic Implications: A Long-Period Analysis*, 33 «Cambridge Journal of Economics», 2009, p. 113 ss.

domanda aggregata senza passare attraverso il governo e il bilancio pubblico.

In effetti, se la preclusione nei confronti della spesa pubblica finanziata in disavanzo non cade, non v'è altro modo di dare un orientamento espansionistico alla politica economica. I bassi tassi di interesse non hanno stimolato l'investimento e il boom del mercato azionario, una circostanza che lo stesso Keynes aveva elencato tra i principali fattori oggettivi in grado di provocare cambiamenti di breve periodo nella propensione al consumo³, ha garantito un sostegno limitato ai consumi.

Dal 2009 l'indice S&P 500 ha più che raddoppiato il suo valore, ma l'effetto ricchezza non si è manifestato. La ricchezza è più concentrata dei redditi, e nel periodo in esame essa ha teso ancor più dei redditi a distribuirsi inegualmente⁴. Alla base delle dinamiche che hanno sostenuto i consumi degli americani sino al 2008 non vi era la crescita dei valori azionari, ma una combinazione tra crescita dei valori immobiliari (la ricchezza immobiliare è meno concentrata di quella mobiliare) e dell'indebitamento delle famiglie garantito da ipoteca immobiliare. A partire dal 2008 ad oggi, non solo la ricchezza immobiliare è cresciuta molto meno della ricchezza mobiliare, ma soprattutto non è cresciuto affatto il credito garantito da ipoteca immobiliare. Il debito delle famiglie in rapporto al pil è costantemente diminuito e il loro tasso di risparmio si è nuovamente innalzato in

3. Cfr. Keynes, *Teoria generale dell'occupazione*, cit., p. 278 s.

4. Si consideri, come indicatore della concentrazione di reddito e ricchezza, il divario tra valore mediano e valore medio: per i redditi, il valore mediano era nel 1989 inferiore del 60% al valore medio; nel 2013 era inferiore del 90%; per la ricchezza, il divario tra valore medio e mediano è passato dal 400% al 660%.

quanto il risparmio negativo delle famiglie più povere ha smesso di compensare il risparmio positivo delle famiglie più ricche. I fattori più evidenti di instabilità finanziaria non sono più all'opera⁵. Ma allo stesso tempo non è più all'opera nessun significativo meccanismo di sostegno alla domanda aggregata. L'accresciuta disparità nella distribuzione dei redditi ha compresso i consumi e il tenore di vita dei meno abbienti, senza che il debito agisse come fattore di attenuazione. La crescita si è dimezzata rispetto ai livelli pre-crisi.

La favola delle api

Escludendo la possibilità di sostenere i consumi delle famiglie nel lungo periodo attraverso mezzi puramente finanziari, rimangono tre fattori che possono alleviare gli effetti negativi sulla domanda aggregata del divario crescente tra andamento della produttività e dei salari: (1) una quota salario più piccola può essere distribuita più equamente tra i lavoratori; (2) il sistema di tasse e trasferimenti può redistribuire reddito verso il fondo della distribuzione (eventualmente attingendo alla quota dei profitti); (3) la crescita del consumo dei più ricchi può compensare il ridotto consumo dei più poveri.

Ora, in tutti i paesi industrialmente avanzati, solo il terzo di questi tre fattori ha esercitato un'influenza positiva. In ogni caso, nessuno di essi è in grado di giocare un ruolo significativo nel più lungo periodo.

Per quanto riguarda il fattore (1), è sufficiente ricor-

5. Per una sintetica analisi del processo di ribilanciamento della posizione debitoria delle famiglie americane nel corso degli ultimi anni, v. J. Furman, *Rebalancing the U.S. Economy*, «The International Economy», Spring 2015, p. 52 ss.

dare che la concentrazione del reddito è stata alimentata sia da una riduzione della quota salario, che da un aumento della dispersione salariale. La quota del salario non dirigenziale sul pil è in calo ancor più della quota del salario totale.

Per quanto riguarda il fattore (2), le principali linee di sviluppo del sistema tasse-trasferimenti sono state avverse ai salariati. Per quanto riguarda le entrate, la base imponibile delle imposte dirette, indirette e dei contributi sociali ha teso a coincidere sempre di più con la massa del salario non dirigenziale. Per quanto riguarda i trasferimenti, vi è una tendenza a condizionare la concessione dei sussidi di disoccupazione alla disponibilità dei lavoratori ad accettare livelli retributivi calanti. I cambiamenti del sistema impositivo tendono a far gravare il finanziamento dei trasferimenti sempre più sul salario; i cambiamenti del sistema dei trasferimenti operano nella stessa direzione, essendo sempre più orientati a subordinare interventi tampone sul piano della distribuzione secondaria a ulteriori arretramenti su quello della distribuzione primaria. L'effetto positivo sul consumo di queste «politiche attive per il lavoro» e per l'«inclusione sociale» è compensato dall'essere finanziate in misura crescente dai salari, e dall'accompagnarsi in ogni caso a una riduzione del salario totale (diretto, indiretto e differito). Inoltre, questo effetto positivo potrebbe in ogni caso essere assicurato solo per un breve periodo di tempo. Per sostenere in modo permanente la crescita dei consumi, tali trasferimenti dovrebbero aumentare con la produttività del lavoro. Ma dal momento che sono finanziati dai salari e i salari crescono meno di produttività del lavoro, ciò implicherebbe una crescita continua del peso dei sussidi e dei trasferimenti sul salario.

Per quanto riguarda il fattore (3), in base alla teoria delle scelte di consumo intertemporali, i ricchi e i poveri risparmiano la stessa proporzione del proprio reddito. Il concetto appare implausibile ad ogni persona di buon senso, e in effetti gli studi empirici hanno confermato che i ricchi risparmiano di più⁶. Questa evidenza è ulteriormente rafforzata se si considerano famiglie e imprese come un unico settore: molte grandi aziende hanno cominciato a «risparmiare», trasformandosi da prenditori a prestatori di fondi, e le grandi aziende sono di proprietà dei ricchi.

Detto questo, non c'è dubbio che l'enorme incremento registrato nella concentrazione del reddito ha portato a un aumento del consumo di beni di lusso. Il consumo di beni di lusso rappresenta il più primitivo e rudimentale nesso diseguaglianza-crescita. Grazie ad esso, Mandeville trovò un ruolo sociale anche per parassiti, mezzani e ladri⁷. I ricchi sono pochi, ma consumano tanto, e questo consumo non è determinato soltanto dal loro godimento: il consumo cospicuo è l'espressione principale dello status del capitalista ed è quindi un mezzo attraverso il quale egli afferma e consolida la sua presa sulla società. A causa dell'aumento della concentrazione del reddito, il consumo dei beni di lusso è cresciuto più del consumo dei beni di prima necessità, e,

6. Per le difficoltà incontrate dalla teoria economica neoclassica nel fronteggiare l'evidente tendenza dei ricchi a risparmiare di più, v. K. Dynan *et al.*, *Do the Rich Save More?*, 112 «*Journal of Political Economy*», 2004, p. 397 ss. V. pure C.D. Carroll, *Why Do the Rich Save So Much?*, in J.B. Slemrod, a cura di, *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*, Harvard University Press, Harvard 2000, p. 465 ss.

7. B. Mandeville, *The Fable of the Bees or Private Vices, Public Benefits* (1724), 2 voll., Clarendon Press, Oxford 1924, p. 86 s.

nonostante la crisi economica, il mercato del lusso è in espansione e gli investimenti nel settore sono in crescita. Ad esempio, nel 2012, le vendite mondiali delle principali 75 compagnie del lusso sono cresciute del 12,5%, a fronte di una crescita del 5,1% delle 250 più grandi compagnie che producono beni di consumo (il margine di profitto delle prime è stato pari al 12%, contro l'8% delle seconde)⁸. Tuttavia, resta vero che i ricchi risparmiano di più e pertanto il consumo di lusso può solo attenuare gli effetti negativi che la diminuzione della quota dei salari esercita sulla domanda aggregata. La triste fine della favola delle api di Mandeville non derivò dall'aver combattuto il vizio, ma dal non aver posto in discussione l'assetto distributivo dell'alveare.

A ispirare l'assurdità dei consumi cospicui come fattore in grado di sostenere la crescita è la seguente contraddizione: i salari sono costo per le imprese ma anche domanda. Non è possibile ridurre i costi senza ridurre la domanda. Il consumo dei ricchi rappresenta un'apparente soluzione a questa contraddizione in quanto ciò che non sarebbe consumato dai salariati sarebbe consumato dagli stessi capitalisti, che avrebbero in tal modo la possibilità di realizzare i profitti generati dai bassi salari facendosi consumatori di una quota maggiore del sovrappiù. Ma il problema è proprio questo: se il consumo, per dirla con Keynes, è «l'unico fine dell'attività economica», esso non è affatto il fine dei capitalisti, che mi-

8. Cfr. Deloitte, *Global Powers of Luxury Goods 2014*, www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Consumer-Business/gx-cb-global-power-luxury-goods-2014.pdf, pp.19-29, come pure Bain & Company, 2015, *Luxury Goods Worldwide Market Study*, Fall-Winter 2015, www.bain.com/Images/BAIN_REPORT_Global_Luxury_2015.pdf.

rano al profitto e all'accumulazione. Per loro a contare è il consumo degli altri. L'unica spesa peculiare al capitalista è l'investimento, sempre in vista del profitto, ovvero di un maggior consumo degli altri.

Sull'investimento come fonte di domanda alternativa al consumo in un contesto di salari stagnanti mi soffermerò più avanti. Vorrei ora concentrare l'attenzione sulle esportazioni nette come fattore suscettibile di consentire il taglio dei salari senza compromettere la possibilità di smerciare il prodotto, realizzando così i maggiori profitti generati dalla riduzione del salario senza che ad assorbirli siano gli stessi capitalisti.

La crescita può essere trainata solo dalla domanda interna

Con l'espressione «crescita trainata dalle esportazioni» ci si riferisce oggi a una situazione in cui le esportazioni nette sono chiamate a garantire un sostegno permanente alla crescita in un contesto caratterizzato dalla compressione della domanda interna: un nesso disuguaglianza-crescita da stabilirsi quindi spostando il problema della realizzazione all'esterno.

In passato quest'espressione aveva un significato diverso. Nei paesi industrialmente meno avanzati, dove la matrice input-output era largamente incompleta, l'unico modo per avviare un processo di «sviluppo strutturale» era quello di realizzare avanzi commerciali nei settori in cui l'economia era in grado di utilizzare al meglio forze di lavoro che sarebbero state utilizzate in modo meno efficiente – o non utilizzate affatto – in altri settori. Le esportazioni di un settore forte avrebbero così pagato le importazioni di un settore debole, ma al solo scopo di

garantire il più rapido processo di sviluppo dei consumi interni e degli investimenti e di ridurre, nei limiti del possibile, la dipendenza dalle importazioni. La strategia della «crescita trainata dalle esportazioni» equivaleva quindi a ricorrere alle esportazioni al fine di creare uno spazio di politica economica da utilizzare per completare la matrice produttiva e gettare le basi per un processo di sviluppo basato sulla domanda interna.

In altre parole, si trattava di una strategia finalizzata all'industrializzazione e alla riduzione della dipendenza dall'estero (sia per gli sbocchi che per i fabbisogni). Il primo passo da compiere per avviare una politica di sostituzione delle importazioni con produzione interna⁹. Naturalmente, anche in passato non mancavano esempi di paesi con un tessuto produttivo sviluppato che ricorrevano alla domanda esterna per espiare peccati distributivi interni (il caso italiano è emblematico in tal senso). Tuttavia, era allora molto più diffusa la consapevolezza che gli avanzi commerciali fossero non una forza ma la manifestazione dell'incapacità di assorbire all'interno la produzione, proprio perché gli sviluppi nella distribuzione del reddito non avevano tenuto il passo degli sviluppi della capacità produttiva. Oggi le cose sono cambiate: il peccato è diventato virtù.

È stato da molti sottolineato come il motivo principale per cui sia irragionevole basare il sostegno alla domanda finale sulla sua componente esterna è che questa modalità non è «generalizzabile». Si tratta di una fallacia di composizione non diversa da quella che spinge gli imprenditori a desiderare salari più bassi nella propria impresa o nel proprio settore, ma non nelle impre-

9. V. W. Leontief, *La struttura dello sviluppo* (1964) in Id., *Teoria delle interdipendenze settoriali*, Etas Kompass, Milano 1968, part. p. 78 ss.

se e nei settori degli altri. I propri salari sono un costo; i salari degli altri sono invece domanda. Il punto è che come non è possibile avere domanda crescente se tutte le imprese tagliano i salari, tutti i paesi non possono avere contemporaneamente esportazioni nette positive. La domanda esterna di un paese è evidentemente la domanda interna di un altro paese. Se consideriamo questi paesi complessivamente «integrando» i loro conti nazionali, esportazioni e importazioni scompaiono. L'economia mondiale è un sistema economico chiuso. L'unica domanda che residua è quella interna. Un consenso internazionale espansionistico basato sul far leva sulle esportazioni nette non può esistere: avanzi commerciali permanenti devono trovare i corrispondenti disavanzi permanenti. Lo squilibrio dei conti con l'estero è il presupposto di questa concezione della crescita.

Squilibri anche prolungati nei conti con l'estero nei fatti si verificano, e alcuni paesi vengono sistematicamente a trovarsi in avanzo e altri in disavanzo. È in questo contesto che il caso tedesco acquista rilievo, prendendo il posto del caso americano dei «ruggenti anni Novanta», ormai screditato dalla crisi e dallo svelarsi delle instabili dinamiche finanziarie che lo sostenevano. Ciò nonostante, anche per un paese che come la Germania riesca a realizzare persistentemente avanzi commerciali «beneficiando» dei disavanzi commerciali di altri paesi, le esportazioni nette non costituiscono un veicolo di crescita stabile e duratura.

Le ragioni che rendono fragile questa modalità di sostegno alla crescita sono svariate. La prima è legata strettamente al problema della non «generalizzabilità» della crescita trainata dalle esportazioni e attiene agli erratici quanto incontrollabili andamenti della domanda

esterna: è assurdo che un paese industrialmente avanzato di taglia significativa affidi il suo destino economico a una componente della domanda fuori dal suo diretto controllo. La seconda riguarda l'irragionevolezza «mercantilistica» di accumulare i titoli che rappresentano i diritti verso l'estero generati dagli avanzi commerciali. Le oscillazioni del valore di investimenti finanziari avventati possono vanificare il credito verso l'estero e mettere in pericolo il sistema finanziario del paese esportatore, rendendo necessari interventi riparatori dell'autorità di politica economica (si pensi alle perdite registrate dalle banche tedesche negli anni 2007-09 in seguito alla crisi finanziaria negli Usa e alla posizione nella quale sono venuti a trovarsi istituti del calibro della Deutsche Bank). Più in generale, è necessario non perdere di vista il fatto che per i capitalisti, in fin dei conti, la crescita dei crediti verso il resto del mondo è un risultato ambiguo, a meno che tali crediti non diventino uno strumento di una strategia egemonica, vale a dire un veicolo di allargamento oltre i confini nazionali del controllo da essi esercitato sul processo di accumulazione¹⁰.

Il terzo aspetto sul quale intendo soffermarmi in maggior dettaglio è che gli effetti degli avanzi commerciali sulla crescita sono in realtà modesti. La crescita trainata dalle esportazioni, infatti, è una strategia mirante non tanto alla crescita quanto piuttosto al mutamento distributivo.

10. V. in merito A. Barba – G. De Vivo, *Flawed Currency Areas and Viable Currency Areas: External Imbalances and Public Finance in the Time of the Euro*, 32 «Contributions to Political Economy», 2013, p. 73 ss.

Le eccezionali importazioni della Germania

La formidabile capacità della Germania di esportare è ben nota. Nel 2014 le esportazioni tedesche sono state pari a circa 1.400 miliardi di dollari a fronte di un analogo flusso di esportazioni statunitensi e esportazioni cinesi pari a 2.400 miliardi dollari: una nazione con circa 80 milioni di abitanti genera le stesse esportazioni di una nazione con 300 milioni di abitanti, e oltre 2/3 delle esportazioni di una nazione con 1300 milioni di abitanti. Tuttavia, se si considerano gli effetti di una domanda esterna così dinamica sul tasso di crescita del pil tedesco, i risultati non sono così brillanti. Durante gli anni Novanta, la Germania è cresciuta dell'1,6%, mentre gli Stati Uniti sono cresciuti del 3,4%. A livelli più bassi, i dati non cambiano nel periodo che va dal 2001 ad oggi. In Germania e Francia la crescita è stata in media dell'1%; negli Stati Uniti dell'1,7%. Quando valutato in una prospettiva di più lungo periodo, il sentiero di crescita della Germania non appare quindi deviare dal calo generale registrato da tutti i principali paesi industrializzati a partire dalla fine degli anni Settanta.

Per capire perché questo accade, è indispensabile guardare alla Germania non soltanto come un eccezionale esportatore, ma pure come un eccezionale importatore. In effetti, uno dei tratti fondamentali della politica economica perseguita dai tedeschi nel corso degli ultimi due decenni è la forte sostituzione di produzione nazionale con importazioni. A partire dalla «fase Maastricht», il contenuto medio di importazioni della domanda finale è aumentato in tutti i principali paesi eu-

ropei. Ma mentre in Italia e in Francia esso è cresciuto di circa 6 punti percentuali, in Germania si è registrato un incremento di 10 punti percentuali. La Germania, nazione con 80 milioni di abitanti, importa poco meno della Cina, nazione con 1300 milioni di abitanti. Completamente diverso è il caso di Stati Uniti e Giappone, soprattutto per quanto riguarda il livello del contenuto di importazioni della domanda finale, pari alla metà di quello dei principali paesi europei.

Dal momento che l'elevata crescita delle esportazioni ha implicato una forte crescita delle importazioni, gli effetti della domanda esterna sulla crescita sono stati depotenziati, determinando un tasso di crescita dell'economia tedesca che è rimasto molto indietro a quello degli Stati Uniti. Si consideri il contributo che il tasso di crescita della domanda interna, della domanda esterna e delle importazioni hanno dato alla crescita complessiva del pil tedesco dal 1970 ad oggi. In Germania, il contributo alla crescita della domanda complessiva (interna ed esterna) non è mutato nel corso degli ultimi 40 anni, sebbene a partire dagli anni Novanta la domanda esterna abbia in misura crescente preso il posto di quella interna. Ma quando il contributo della domanda esterna è stato molto basso la crescita è stata in media superiore ai decenni successivi; al contrario, quando nei decenni successivi il contributo della domanda esterna è stato elevato, la crescita del pil si è ridotta.

Questa più bassa crescita del pil è dovuta alla crescita del contenuto di importazioni della domanda finale. In altre parole, per avere tassi di crescita non stentati come quelli registrati, la Germania avrebbe dovuto registrare esportazioni nette molto più alte di quelle conseguite, le quali già stanno creando non pochi problemi

proprio a causa della precarietà e non «generalizzabilità» di questa modalità di sostegno alla domanda¹¹.

È forse utile ricordare che in termini di contributo alla crescita del prodotto non conta tanto la grandezza dell'avanzo commerciale ma il suo tasso di crescita. Se si considera poi che gli avanzi commerciali della Germania degli ultimi anni, per quanto enormi, rappresentano meno del 10% del pil, ogni punto di crescita delle esportazioni nette genera meno di un decimo di punto di crescita del pil. È necessario cioè non solo che gli avanzi commerciali siano elevati ma che sia elevato anche il loro tasso di crescita.

Il punto è ben esemplificato dai dati tedeschi relativi al 2015. L'avanzo commerciale ha raggiunto un nuovo valore record in termini assoluti, ma essendo cresciuto di poco rispetto al 2014 il suo contributo alla crescita del pil è stato soltanto dello 0,2%. L'1,5% è dovuto alla crescita dei consumi privati e pubblici, i soli che per peso nel prodotto possono sostenere un processo di crescita solido e duraturo¹².

Crescita delle esportazioni nette e mutamento distributivo

Ciò che i dati relativi alla Germania mettono in luce è che la crescita delle esportazioni nette non si è sommata ma si è invece sostituita a quella dei consumi nazionali (privati e pubblici) e degli investimenti, e che questa sostituzione ha operato uno spiazzamento maggio-

11. Cfr. A. Barba, *Crescita trainata dall'esportazioni in Germania e sue conseguenze in Europa*, «Critica Marxista», 2016, 1, p. 41 ss.

12. Per tutti i dati relativi alla Germania si veda Istituto di Statistica Federale (Statistisches Bundesamt), www.destatis.de.

re del 100%, tale cioè da contrarre il tasso di crescita del prodotto interno rispetto ai livelli registrati quando le esportazioni nette rivestivano un ruolo marginale. Soffermiamoci sui motivi per cui questo spiazzamento è avvenuto e i canali attraverso i quali si è determinato.

Il libero commercio garantisce ai capitalisti uno sbocco sempre più ampio alla produzione emancipandoli dalla necessità di trovare nel mercato interno la soluzione al problema della realizzazione. Nella misura in cui ciò accade, la pressione che essi esercitano sul salario (e su tutte le componenti del circuito tasse e trasferimenti che sul piano della distribuzione secondaria muovono reddito verso i salariati) si accresce. Se in un'economia trainata dalla componente interna della domanda la riduzione dei salari implica un'analoga riduzione degli sbocchi, operando pertanto da freno agli appetiti dei capitalisti, la domanda esterna trasforma la contrazione salariale in fattore di apparente accrescimento degli sbocchi: i salariati perdono così un potente alleato nel conflitto distributivo.

Abbiamo detto «apparente accrescimento» in quanto l'effetto positivo sulle esportazioni nette di un andamento dei salari inferiore a quello della produttività deve essere in ogni caso valutato considerando l'effetto negativo della stagnazione salariale sulla domanda interna. Il secondo non può che essere maggiore del primo in quanto il contenimento salariale è il presupposto della crescita delle esportazioni e il contenimento salariale è favorito dalla creazione di manodopera eccedentaria. Se pure la domanda del resto del mondo fosse tale da assicurare esportazioni nette in grado di generare tassi di crescita maggiori della crescita della produttività del lavoro, la riduzione della disoccupazione in tal

modo generatasi finirebbe prima o poi per modificare l'assetto distributivo sfavorevole al salario e minare le basi della crescita trainata dalla domanda esterna.

Si noti che questo problema non si pone nel caso di crescita sostenuta dalla domanda interna. In quella circostanza l'effetto della crescita sull'occupazione e sui salari opera in senso virtuoso. Maggiori salari sono allo stesso tempo l'effetto e la causa della crescita. Non è così nel caso delle esportazioni nette, dove la maggior crescita entra in conflitto con i bassi salari¹³.

Non più vincolati dalla necessità di preservare il mercato interno, i capitalisti hanno inasprito il conflitto distributivo e orientato la politica economica alla deflazione. La ricerca di guadagni di competitività e sbocchi nel mercato mondiale li ha spinti inoltre a delocalizzare fasi della produzione nei paesi a più bassi salari e acquistare all'estero beni intermedi prodotti a più buon mercato. Delocalizzazione e importazione di beni intermedi hanno rafforzato la distensione sul mercato del lavoro. La domanda esterna si è sostituita a quella interna, ma al contempo sono aumentate le importazioni: la crescita delle esportazioni nette ha determinato uno spiazzamento del 100% e più. L'aumento del contenuto di importazione della domanda finale ha favorito il cambiamento distributivo avverso ai lavoratori; al contempo, ha impedito alla produzione interna di raggiungere i più elevati tassi di crescita conseguibili se la componente più dinamica della domanda fosse stata quella interna anziché quella esterna.

13. Cfr. A. Barba – G. De Vivo, *Squilibri commerciali tra paesi e tra regioni dell'area euro: trasferimento e debito come mezzi alternativi di regolamento*, in U. Marani – G. Guarino, a cura di, *Istituzioni europee, politica economica e ordinamento giuridico italiano*, Satura Editrice, Napoli 2013, p. 149 ss.

Il punto centrale da cogliere è che, anche se le esportazioni sono maggiori delle importazioni e quindi i posti di lavoro creati dalle prime sono maggiori di quelli distrutti dalle seconde (cosa peraltro non necessariamente vera se la produttività del lavoro è più elevata nei settori domestici in espansione rispetto a quelli che si contraggono a causa della delocalizzazione), l'effetto complessivo di un orientamento *export led* della politica economica sull'occupazione, sulla quota del salario, sulla distribuzione secondaria e quindi sui consumi nazionali, è negativo. L'effetto sugli investimenti è incerto. È certamente negativo nei settori (o fasi della produzione) che si restringono per il ricorso alla produzione straniera. È positivo nei settori in espansione (nel caso tedesco quelli posti a valle della catena di creazione del valore aggiunto). Ad ogni modo, questo effetto netto riguarda solo una modifica nella composizione settoriale e può essere solo temporaneo. A più lungo termine, solo il tasso di crescita delle esportazioni nette potrà esercitare un'influenza stabile sugli investimenti, e quest'influenza deve essere valutata tenendo conto degli effetti della crescita delle esportazioni nette sul tasso di crescita del consumo interno, che è negativo.

Ora, va notato che, anche con crescita in rallentamento o stagnante, maggiore è la quota di domanda esterna netta nella domanda finale, maggiori saranno i profitti che è possibile realizzare per ogni dato livello di produzione. Si cresce meno di quanto si potrebbe con la domanda interna, ma si rendono sostenibili assetti distributivi non consentiti da una crescita basata sulla domanda interna. Come stiamo sottolineando, non è affatto vero che vi è un *trade off* tra equità e crescita; maggiore equità si accompagna a maggior crescita. Il *trade*

offè tra equità e saggio di profitto: maggiori salari tendono a ridurre il saggio di profitto, sebbene, favorendo la crescita e un utilizzo pieno o più che pieno degli impianti, tendano per altri versi a sostenerlo e in ogni caso ad accrescere la massa dei profitti.

L'idea che la crescita debba essere trainata dalle esportazioni nette, quindi, non è altro che una delle manifestazioni del fatto che per i capitalisti è preferibile avere crescita frenata e una posizione di forza sul piano della distribuzione, piuttosto che avere crescita alta e accettare un più basso tasso di profitto.

La distribuzione geografica dell'avanzo commerciale

Nel 2014 il saldo commerciale della Germania è stato di 196 miliardi di euro, pari al 6,7% del suo pil. La funzione che questo avanzo commerciale ha svolto è stata in primo luogo quella di scaricare all'esterno, in pari misura, il problema della realizzazione e accrescere così il tasso di profitto. Quali sono i paesi che hanno consentito ciò, e quali sono quelli che invece hanno beneficiato della domanda netta proveniente dalla Germania?

Consideriamo la distribuzione geografica del saldo del commercio dei soli beni (118,71 miliardi)¹⁴. I paesi che ricevono domanda netta dalla Germania sono i Bric, il gruppo Visegrad (Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Ungheria), e quello dei paesi satelliti del sistema tedesco (Austria, Belgio, Paesi Bassi e Danimarca). Tra il 2000 e il 2014 i satelliti si sono trasformati da contributori a ricettori. L'inverso è accaduto per Giappone e

14. Tutti i dati del paragrafo sono tratti da United Nations Comtrade database, <http://viz.ged-project.de>.

Corea, che registrano oggi un saldo del commercio di beni deficitario nei confronti della Germania. L'avanzo netto più consistente è quello registrato nei confronti di Usa e Regno Unito, 75 miliardi, pari a circa il 65% dell'avanzo totale. Vi è poi quello di Francia e Italia (23,6 miliardi), di Portogallo, Irlanda, Grecia e Spagna, dei restanti paesi Ue. La domanda esterna netta della Germania proviene quindi dai paesi anglosassoni e dai paesi europei non integrati nel sistema tedesco (con un peso crescente dei paesi anglosassoni a partire dal 2010).

Si tratta di un'indicazione di massima che non tiene conto degli effetti indiretti indotti dalle esportazioni nette, ma tuttavia in grado di indicare una direzione: nei Bric l'espansionismo commerciale tedesco ha avuto l'effetto di contrarre il disavanzo della Germania, ma è soprattutto negli Usa e nel Regno Unito – i paesi che hanno dato l'orientamento espansionistico più marcato alla politica economica dopo la crisi – che le merci tedesche trovano uno sbocco. Troviamo così l'inevitabile conferma al fatto che un paese può assumere un orientamento basato sulla domanda esterna solo se un altro stimola la domanda interna.

Quest'atteggiamento parassitario della Germania nei confronti della domanda effettiva altrui porta naturalmente beneficio ai paesi che dalla Germania sono a loro volta facilitati nel risolvere il problema degli sbocchi, ma tra questi non vi sono Francia e Italia, troppo grandi – e con una matrice produttiva che presenta non soltanto elementi di complementarità ma pure, e soprattutto, elementi di sostituibilità con quella tedesca – per «integrarsi» nel sistema tedesco.

Disoccupazione in calo e sottoccupazione in crescita

Nel 1997, i disoccupati in Germania erano 4,4 milioni, pari al 12,7% del totale delle forze di lavoro civili non impiegate in forme autonome; alla fine del 2015, si erano ridotti a 2,8 milioni, portando il tasso di disoccupazione al 7,1% (6,5% in percentuale del totale delle forze di lavoro civili). Nel 1997, vi erano 38 milioni di persone occupate in Germania; nel 2015 gli occupati erano 43 milioni, con un incremento di circa 3 milioni a partire dal 2007. Tutti i dati indicano una tendenza positiva che dura da circa un decennio, rafforzatasi a partire dal 2009¹⁵.

Questi risultati sono oggi presentati in Germania con toni trionfalistici, e numerose sono le voci che lanciano l'allarme del problema della carenza di lavoratori. Il dato sembrerebbe apparentemente andar contro l'idea che l'assetto di politica economica orientato alla domanda esterna abbia creato disoccupazione al fine di promuovere il cambiamento distributivo, indicando invece un favorevole riposizionamento della Germania nella nuova divisione internazionale del lavoro, dove proprio grazie all'espansione delle esportazioni si sono creati più posti di lavoro di quanti ne abbia distrutti l'incremento del contenuto di importazioni e la contrazione dei consumi nazionali. Questo saldo sarebbe divenuto costantemente positivo a partire dal 2005, consentendo di sostituire lavori cattivi con lavori buoni, connessi a fasi di creazioni di valore aggiunto a più elevato prodotto per addetto e meno inquinanti.

Tuttavia, lo stato di salute di fondo di un'economia si manifesta non soltanto in un numero crescente di oc-

15. Cfr. Dstatis, *Continued increase in employment in 2014*, «Press release» 001 del 5 gennaio 2015.

cupati, ma anche nel fatto che lavorano più produttivamente. Questo in Germania non accade, la produttività del lavoro ristagna, e i contenuti del «miracolo occupazionale» tedesco restano avvolti in una nebbia di ambiguità. A partire dalla recessione del 2009, l'occupazione è cresciuta più della produzione e si sono generate perdite di produttività. Ora, se è ragionevole pensare che durante la crisi le imprese tedesche abbiano trovato conveniente non ridurre il numero degli occupati nonostante il calo della produzione (il *labour hoarding* si verifica comunemente nelle prime fasi di una contrazione dell'attività economica), è molto difficile credere che per più di cinque anni esse abbiano «accumulato» lavoratori in eccesso.

La spiegazione di questa crescita dell'occupazione così scollegata dalla crescita del prodotto deve essere cercata altrove. Dei 3 milioni di nuovi occupati creati tra il 2007 e il 2015, quelli della produzione sono solo 240.000. Quasi tutti i nuovi occupati sono nel settore dei servizi, e in particolare nei servizi alle imprese (1 milione) e nei servizi pubblici, educazione, salute e altri servizi (circa 1 milione). Quindi, il rafforzamento del quadro occupazionale tedesco è in larga misura legato alla crescita degli occupati nel settore dei servizi alle imprese e nel settore pubblico (e questo è il motivo per cui le posizioni a tempo pieno e meglio retribuite sono in leggero aumento). Il settore dei servizi alle imprese (e dei servizi più in generale) presenta livelli fortemente calanti di prodotto per occupato. Crescono gli occupati e si riduce il tempo di lavoro individuale, visto che la quasi totalità della nuova occupazione creata non è a tempo pieno (tra il 1999 e il 2011 la proporzione del lavoro part-time sul totale è passata dal 18,6% al 25,7%). La dif-

fusione del lavoro breve è stata favorita (in modo particolare negli anni della crisi) dall'intervento pubblico attraverso programmi volti a integrare le riduzioni salariali in una misura compresa tra il 60% e il 67%, e con consistenti sgravi dei contributi sociali a carico del lavoratore. Nel 2009 il programma, inizialmente applicabile per sei mesi, è stato prolungato a 18 e quindi a 24 mesi, con ulteriori riduzioni degli obblighi di contribuzione sociale e rilassamento dei requisiti di accessibilità (i lavoratori coinvolti sono passati da 68 mila nel 2007 ad 1,14 milioni nel 2009)¹⁶. Ma la riduzione del tempo di lavoro individuale non è imputabile esclusivamente a queste forme miste di sussidi di disoccupazione (utilizzate soprattutto dalle imprese più efficienti e di grandi dimensioni). In più grande misura, la crescita di posizioni lavorative part-time è legata all'elevato numero di *working poors* assorbiti nei settori a bassa dotazione di capitale per addetto. Dal 2008 al 2013 i lavoratori tedeschi il cui reddito non raggiunge la soglia di povertà sono passati da 2,5 milioni a 3,1 milioni.

L'impoverimento indotto dalle politiche di contenimento della domanda e dalla deregolamentazione del mercato del lavoro ha spinto un maggior numero di persone ad accettare qualsiasi lavoro a qualsiasi condizione, e un maggior numero di aziende ad adottare tecniche di produzione a più alta intensità di lavoro nel settore dei servizi alle imprese. Una miscela tra trasferimenti pubblici volti a sostenere i bassi salari (di fatto trasferendo

16. Al riguardo S. Fujita – H. Gartner, *A Closer look at the German Labor Market «Miracle»*, «Business Review», 2014, 4, p. 17 ss. Per un più generale confronto tra Germania e Francia v. pure *Part-time work and work-sharing: a comparison between France and Germany*, «Trésor-Economics», 2015, 141.

una quota del salario a carico della fiscalità generale) e maggior disponibilità ad accettare qualsiasi livello retributivo sta operando nel senso di indirizzare verso il basso della distribuzione una quota salario in riduzione ed è alla base della modesta ripresa dei consumi delle famiglie registrata in Germania nell'ultimo biennio.

Ineguaglianza e investimenti in edilizia residenziale

Una distribuzione sperequata potrebbe non generare carenza di domanda interna se quest'ultima fosse sostenuta dal provvedere oggi per il consumo futuro, ovvero dagli investimenti. È il nesso tra disuguaglianza e crescita tradizionalmente postulato dalla teoria economica: una distribuzione del reddito sperequata contrarrebbe i consumi, accrescerebbe il risparmio e quindi l'investimento. Il problema è che se c'è manodopera inutilizzata, per accrescere l'investimento non è necessario ridurre i consumi. È vero il contrario: «il consumo futuro per il quale siamo in grado di attrezzarci in anticipo con profitto non può essere spinto in avanti a tempo indeterminato» (Keynes). In altre parole, anche le determinanti della crescita degli investimenti devono essere ricondotte alla crescita del tenore di vita dei lavoratori. Dopo aver sottolineato questo punto, dobbiamo anche riconoscere che ci possono essere circostanze in cui la crescita degli investimenti può superare la crescita dei consumi interni per periodi di tempo prolungati.

Se facciamo riferimento alla esperienza delle principali economie avanzate, notiamo che mentre fino all'inizio degli anni Novanta la crescita del capitale fisso si verificò in parallelo a quella della produzione, nel corso

di quel decennio questa connessione si perse. Una crescita degli investimenti maggiore della crescita del prodotto (registrata soprattutto negli Stati Uniti) è attribuibile a un miglioramento dello «stato di fiducia» degli investitori causato proprio dal cambiamento distributivo e dal conseguente aumento del tasso di profitto.

In altre parole, si è manifestata una certa influenza positiva sulla domanda aggregata dell'investimento causato dal calo della quota dei salari. Inoltre, i cambiamenti tecnologici e settoriali generati dal processo di globalizzazione hanno operato nella medesima direzione¹⁷. Si è trattato di un'influenza positiva di natura secondaria e temporanea. Nel più lungo periodo, la bassa crescita dei consumi ha agito da freno a un processo stabile di crescita degli investimenti. Non essendo necessario ampliare la capacità produttiva, il clima di fiducia è svanito, dimostrando che nel più lungo periodo un incremento del tasso di profitto non può operare come stimolo agli investimenti.

Gli investimenti possono essere di due tipi, in infrastrutture e abitazioni e in rinnovo e ampliamento della capacità. Nel corso degli ultimi decenni, nelle economie più avanzate lo Stato, dato l'orientamento restrittivo della politica fiscale, non ha effettuato investimenti addizionali in infrastrutture e in Europa sono stati concessi relativamente pochi permessi di costruzione. La rilevanza di questo supporto per la domanda aggregata è quindi molto limitato. Nei paesi in via di sviluppo, al contrario, questa forma di investimento è una componente significativa della domanda aggregata. In secon-

17. A. Barba – M. Pivetti, *Distribution and Accumulation in Post-1980 Advanced Capitalism*, «Review of Keynesian Economics», 2012, p. 126 ss.

do luogo, nei paesi sviluppati, gli effetti del cambiamento settoriale (in particolare dalla produzione ai servizi) sugli investimenti sono modesti in quanto il rapporto capitale/prodotto nel settore dei servizi non è maggiore di quello dell'industria (al contrario, in molti casi è inferiore). La situazione è completamente diversa nei paesi in via di sviluppo: il cambiamento settoriale avviene dall'agricoltura al manifatturiero, un fatto che, nel corso del mutamento settoriale, aumenta il rapporto capitale/prodotto dell'economia nel suo complesso. Ora, per entrambi questi motivi, nei pvs la crescita dell'investimento può essere superiore alla crescita del prodotto per periodi di tempo molto più lunghi rispetto ai paesi sviluppati. La crescita degli investimenti infrastrutturali e degli investimenti in edilizia residenziale e il passaggio da un'economia prevalentemente agricola a un'economia industriale sono la forma meno precaria del nesso disequaglianza-crescita. Le due più grandi economie in rapida crescita (Cina e India) sono economie trainate dagli investimenti. In Cina, nel decennio 2000, l'investimento è cresciuto del 13,3% all'anno in media; in India del 12,5%. La quota degli investimenti sul pil in Cina è del 43%; in India del 35%. In entrambi i paesi, negli ultimi dieci anni, più della metà della crescita è stata determinata dagli investimenti.

Alla luce di quanto stiamo argomentando, l'unico investimento oggi possibile nei paesi capitalisti avanzati è quello in edilizia residenziale. Questa componente della domanda aggregata è a metà strada tra i consumi delle famiglie e gli investimenti (in effetti, si tratta di consumo delle famiglie di beni durevoli). Una forte crescita nel settore immobiliare sostiene il tasso di crescita del pil attraverso l'aumento del valore aggiunto dal settore

delle costruzioni e da tutti i settori (soprattutto domestici) che vengono attivati dal settore delle costruzioni.

Questo tipo di investimento rimane in gran parte scollegato dalla creazione immediata di capacità produttiva. Negli USA fino alla crisi del 2008 ha rappresentato la forma di investimento che ha mostrato più vitalità. Lo stesso sta accadendo oggi in Germania. Il numero dei permessi di costruzione residenziale, in calo tra il 1994 e il 2008, ha superato nel 2015 i 300.000 (nel 2008 erano circa la metà), e nel 2016 si presenta in ulteriore crescita. Il loro numero dovrebbe mantenersi pari a circa 350.000 fino al 2020, rafforzando il peso di un settore che genera il 4% del valore aggiunto complessivo e impiega circa 2,5 milioni di occupati.

Crisi del commercio mondiale e ritorno alla domanda domestica

La crisi del 2008 si è accompagnata a una contrazione del commercio mondiale superiore alla riduzione della crescita del prodotto mondiale. La causa principale di ciò è legata in primo luogo al minor assorbimento di produzione straniera da parte della Cina¹⁸. Il fenomeno in corso pone in evidenza le precarie basi di un processo di crescita legato a vicende che i responsabili della politica economica europea non possono in alcun modo influenzare.

Questa consapevolezza negli ultimi anni ha preso corpo anche nel dibattito economico tedesco, sulla spinta del rallentamento del tasso di crescita delle sue esportazioni verso i paesi emergenti e della conseguente ne-

18. Per un'utile discussione vedi *On the weakness of global trade*, in 68 «Deutsche Bundesbank Monthly Report», 2016, 3.

cessità di consentire un seppur minimo stimolo ai consumi privati per contenere le ripercussioni negative dell'affievolimento della domanda esterna sulla crescita del prodotto. Nel complesso questi sviluppi non sono stati tali da erodere l'avanzo commerciale. Tuttavia, le esportazioni nette hanno contribuito in misura sempre più limitata alla crescita del prodotto nonostante il calo del prezzo del petrolio e la svalutazione dell'euro nei confronti del dollaro. Nel 2013 il pil tedesco è cresciuto dello 0,3%: la domanda interna ha contribuito per lo 0,8% e le esportazioni nette per il -0,5%; nel 2014 il pil è cresciuto dell'1,6%: la domanda interna ha contribuito per l' 1,2% e le esportazioni nette per lo 0,4%; nel 2015 il pil è cresciuto dell'1,7%: la domanda interna ha contribuito per l'1,5% e le esportazioni nette per lo 0,2%.

La natura precaria del sostegno assicurato dalle esportazioni nette alla crescita tedesca si sta quindi già manifestando nell'attuale congiuntura, costringendo le autorità di politica economica a una serie di interventi compensativi consistenti in un minimo supporto ai consumi privati attraverso timidi incrementi salariali (la IG Metall ha siglato un accordo per un incremento scaglionato del 4,8% dei salari di 3,8 milioni di lavoratori dei settori elettrico e metalmeccanico) e moderati incrementi dei consumi e dei trasferimenti pubblici (da destinarsi anche alle spese di accoglienza degli immigrati), affiancato da un tentativo di rilancio degli investimenti in edilizia abitativa. Chiusasi la fase della forte crescita delle esportazioni nette durata dal 2006 al 2012, si tratta in larga misura di una scelta obbligata che pone la Germania in una posizione attendista in cui tassi di crescita programmati intorno all'1,6% dovrebbero essere sostenuti facendo crescere la domanda domesti-

ca nella misura resa necessaria dall'andamento delle esportazioni nette.

Ora, a prescindere da quanto queste due componenti peseranno in futuro, è evidente che non si tratta di un «ribilanciamento», se per ribilanciamento si intende il progressivo passaggio a un regime di crescita sostenuta trainata dalla domanda interna. Come ho argomentato nel capitolo, stabilire una connessione virtuosa tra crescita del prodotto e crescita dei salari equivale nei fatti all'accettazione da parte dei capitalisti di un mutamento distributivo favorevole ai lavoratori.

L'esito più probabile, pertanto, sarà non procedere sulla strada del ribilanciamento, ma continuare a governare attraverso la politica economica la sostituzione di esportazioni nette con domanda interna al fine di impedire sia fasi di contrazione troppo marcate, sia l'innescare di sentieri di crescita elevati, proteggendo l'attuale assetto distributivo da entrambe queste minacce.