

Emiliano Brancaccio

Crisi dell'unità europea e standard retributivo*

SOMMARIO: **1.** Squilibri commerciali e crisi della unità europea. **2.** Costi del lavoro divergenti e crescita degli squilibri commerciali. **3.** Deflazione, dumping e instabilità: il ruolo della Germania. **4.** Una possibile alternativa: lo “standard retributivo” europeo. **5.** Origini e implicazioni dello standard retributivo. **6.** Standard retributivo e politica economica europea.

1. *Squilibri commerciali e crisi della unità europea*

Sembrano lontani i tempi in cui Olivier Blanchard e Francesco Giavazzi consideravano l'ampliamento degli squilibri commerciali tra paesi europei un sintomo virtuoso della maggiore integrazione finanziaria della zona euro¹. Da qualche anno la loro tesi appare superata, e va invece diffondendosi tra gli studiosi una interpretazione meno rassicurante degli sbilanciamenti nel commercio intra-europeo. Stando a questa diversa visione, l'attuale crisi dell'unità europea non può semplicemente 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 crescenti surplus verso l'estero soprattutto per la Germania, a fronte di deficit commerciali sistematici per i cosiddetti paesi “periferici” dell'Unione.

* Una versione preliminare del presente articolo è stata pubblicata su www.economiapolitica.it, il 2 marzo 2011. Ringrazio Mario Altavilla per il contributo alla raccolta ed elaborazione dei dati.

¹ BLANCHARD, GIAVAZZI (2002), *Current Account Deficits in the Euro Area: the End of the Feldstein-Horioka Puzzle?*, Brookings Papers on Economic Activity, n. 2.

In effetti, già ai primordi della Unione monetaria alcune voci isolate avevano avanzato il sospetto che il vero tallone d'Achille dell'euro potesse risiedere non semplicemente nella crescita dei debiti pubblici quanto piuttosto nell'accumulo di debiti sia pubblici che privati verso l'estero da parte di alcuni paesi membri, e di corrispondenti crediti verso l'estero da parte di altri². Le evidenze empiriche sembrano avere più volte confermato questa tesi alternativa. Guardando per esempio all'Italia, è interessante notare che per lungo tempo il differenziale (*spread*) tra i tassi d'interesse sui titoli pubblici nazionali e i tassi sui titoli tedeschi è risultato in genere più sensibile all'andamento del deficit commerciale verso l'estero che all'andamento del deficit pubblico³. Ciò potrebbe indicare che gli operatori finanziari considerano l'indebitamento estero più pericoloso dell'indebitamento statale. Man mano che il primo, più che il secondo, tende a crescere, essi sembrano esigere tassi d'interesse più alti per cautelarsi contro eventuali rischi di insolvenza. Più di recente questa chiave di lettura alternativa ha trovato ulteriori riscontri. Dopo la grande recessione mondiale, infatti, la sensibilità degli *spreads* all'andamento dei disavanzi esteri pare essersi addirittura accentuata. L'attenzione verso gli squilibri nei conti con l'estero è dunque cresciuta, anche tra gli esponenti del cosiddetto *mainstream* di teoria economica. L'economista tedesco Daniel Gros, per esempio, ha fatto notare che tra l'andamento dei conti esteri dei paesi membri dell'Unione nel periodo 2007-2009 e gli *spreads* del febbraio 2011 esiste una correlazione molto elevata⁴. L'esercizio di Gros sembra cogliere nel segno, ma la scelta del periodo di riferimento della rilevazione sugli *spreads* appare limitata e non del tutto convincente. In alternativa, si possono contemplare i differenziali medi di tutto l'anno 2010. L'analisi rimane ovviamente del tutto preliminare, ma il grafico risultante ci pare comunque indicativo (si veda la Figura 1). Sull'asse orizzontale è riportata la misura del saldo dei conti con l'estero rappresentata dalla media delle partite correnti rispetto al Pil degli anni 2007-2009. Sull'asse verticale è riportata la media 2010 degli *spreads* rispetto ai tassi d'interesse sui titoli pubblici tedeschi. Osservando la figura si rileva chiaramente che quanto maggiore è il deficit verso l'estero tanto maggiori

² GRAZIANI (2002), *The Euro: an Italian Perspective*, International Review of Applied Economics, 16, 1.

³ BRANCACCIO, *Deficit commerciale, crisi di bilancio e politica deflazionista*, in *Studi Economici*, 2008, n. 96.

⁴ GROS, *External versus domestic debt in the euro crisis*, www.voxeu.org, 24 maggio 2011.

sono gli *spreads* fra i tassi. Si noti inoltre che la relazione non è lineare. Ciò sembra conforme all'idea che il rischio di default incorporato negli *spreads* aumenti al crescere del deficit commerciale. Anche per questo motivo la crescita dell'indebitamento verso l'estero potrebbe all'improvviso render concreta la minaccia, tante volte evocata, di una crisi di fiducia sulla solvibilità dei paesi debitori e di una conseguente ondata di vendite sui mercati dei titoli che questi hanno emesso.

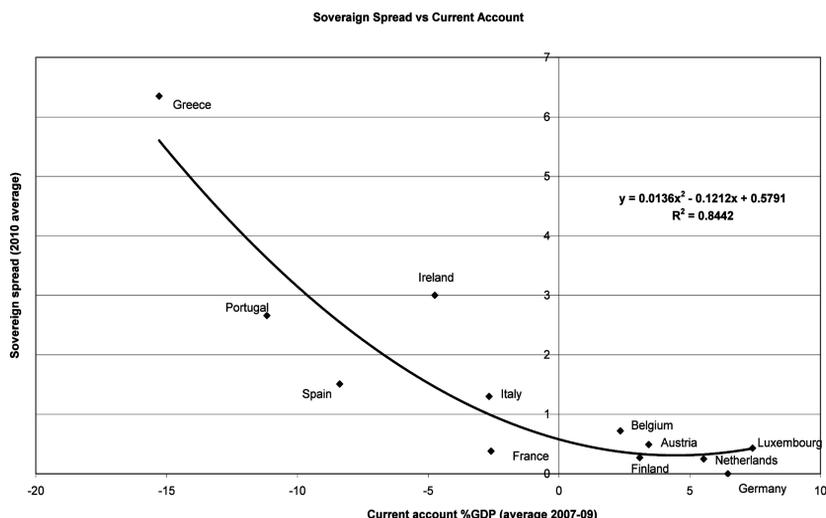


Fig. 1 - Correlazione tra saldi esteri e *spreads* sui tassi d'interesse⁵

Per quanto rudimentale, il test effettuato presenta qualche elemento di interesse anche perché genera un coefficiente di determinazione molto prossimo a quello che si ottiene dalla stima del nesso tra i medesimi *spreads* e i saldi di bilancio pubblico. Ciò è tanto più indicativo se si considera che gli *spreads* rappresentano i differenziali tra i rendimenti dei soli titoli pubblici, i quali evidentemente non coincidono con i titoli espressione dei saldi esteri.

Posto allora che la stima suggerita da Gros trovi ulteriori conferme, come può spiegarsi la sensibilità dei differenziali tra i rendimenti dei titoli pubblici all'andamento dei conti esteri? A tale riguardo, è opportuno tenere

⁵ Dati Eurostat.

in considerazione le varie ragioni per cui il rischio di insolvenza potrebbe essere associato più facilmente all'accumulo di debiti verso l'estero, pubblici e privati, che alla crescita del solo debito pubblico. Gros per esempio fa notare che se il debito pubblico è in prevalenza nelle mani dei residenti di un paese, il governo potrebbe costringerli a pagare una imposta per coprire il pagamento delle cedole che essi si attendono dal possesso dei titoli. Ossia, in quanto contribuenti, i creditori sarebbero di fatto costretti a pagare sé stessi. Applicata anche solo parzialmente, questa ricetta può in effetti tutelare uno Stato dal rischio di insolvenza. Essa tuttavia non è praticabile qualora il debito sia nelle mani di possessori stranieri, i quali non ricadono sotto la giurisdizione fiscale dello Stato di cui sono creditori. Uno Stato indebitato verso l'estero dispone dunque di una possibilità in meno per coprire i pagamenti dovuti, e risulta quindi maggiormente esposto all'eventualità del fallimento. Ma vi sono spiegazioni anche più profonde della maggiore rischiosità dell'indebitamento estero. Ad esempio, è importante notare che un paese tende al deficit commerciale verso l'estero quando vende poco agli altri paesi e compra molto da essi. Il disavanzo con l'estero può quindi esser visto come una spia della scarsa competitività del sistema produttivo nazionale. La crescita dei debiti esteri potrebbe allora a un certo punto indurre le associazioni imprenditoriali del paese in questione ad esigere uno sganciamento dalla moneta unica e una svalutazione del cambio per tentare di recuperare margini di competitività. I creditori esteri del paese in questione saranno allora indotti a chiedere tassi d'interesse più alti per cautelarsi contro il rischio che il deprezzamento della valuta nazionale sia accompagnato da un default, e quindi riduca anche il valore dei titoli di cui sono in possesso. Dunque, ancora una volta, al debito estero si attribuisce la maggiore rischiosità. Ed è importante sottolineare che può trattarsi di debito accumulato non solo dal settore pubblico ma anche dalle imprese e dalle banche che costituiscono il settore privato del paese in questione.

Si potrebbe proseguire a lungo con gli esempi, ma il nucleo di questa argomentazione è uno: il dibattito di politica economica di questi anni, europeo e nazionale, sembra essersi soffermato troppo sui pericoli derivanti dall'indebitamento pubblico mentre pare aver trascurato le minacce provenienti dagli squilibri nei conti esteri, e in particolare nei rapporti di debito e credito tra i paesi membri dell'Unione. Ciò è tanto più grave se si considera che nel corso dell'ultimo decennio gli squilibri commerciali tra i paesi della zona euro hanno raggiunto dimensioni senza precedenti, e non si sono

quasi per nulla attenuati dopo la grande recessione del 2008-2009. In particolare, nel 2010 l'Italia ha fatto registrare un deficit verso l'estero in rapporto al Pil del 4,2%, la Spagna del 4,5%, il Portogallo del 9,8%, la Grecia dell'11,8%. Di contro, la Germania ha conseguito un surplus verso l'estero del 5,1%. Definirla una situazione al limite della insostenibilità potrebbe rivelarsi presto tutt'altro che una esagerazione. Questo forse è il motivo per cui anche 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 crisi⁶.

2. Costi del lavoro divergenti e crescita degli squilibri commerciali

Quali possono essere le cause degli squilibri commerciali interni alla zona euro? Perché 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 una prassi diffusa che però rasenta la tautologia. Più interessante ci sembra la tesi secondo cui gli attuali scompensi commerciali sarebbero almeno in parte da imputare a una divergenza tra i costi del lavoro per unità prodotta dei vari paesi dell'Unione. È questa una interpretazione di cui si discute da tempo e che raccoglie il parere favorevole di svariati esperti. Di recente tuttavia Charles Wyplosz ha respinto con risolutezza questa spiegazione⁷. L'economista del Graduate Institute di Ginevra ha riconosciuto 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 ha aggiunto che il cambiamento relativo dei costi unitari non ha quasi mai superato i dieci punti percentuali. Date le evidenze esistenti sulla bassa sensibilità delle bilance commerciali all'andamento dei costi unitari, Wyplosz ha dunque concluso che le variazioni di questi ultimi sono state troppo modeste per poter essere incluse tra le determinanti principali degli squilibri intra-europei.

⁶ Si vedano, ad esempio: EUROPEAN COMMISSION (2009), *Competitiveness developments within the euro area, Quarterly Report on the Euro Area*, vol. 8, n. 1; e EUROPEAN COMMISSION (2010), *The impact of the global crisis on competitiveness and current accounts divergences in the euro area, Quarterly Report on the Euro Area*, vol. 9, n. 1.

⁷ WYPLOSZ (2011), *Happy 2011?*, www.voxeu.org, 5 January.

Wyplosz è uno dei massimi esperti in tema di unione monetaria, e le sue conclusioni dovrebbero almeno in parte rassicurarci sulla tenuta futura della zona euro. A ben guardare tuttavia esse non appaiono del tutto convincenti, per 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 (Figura 2)⁸:

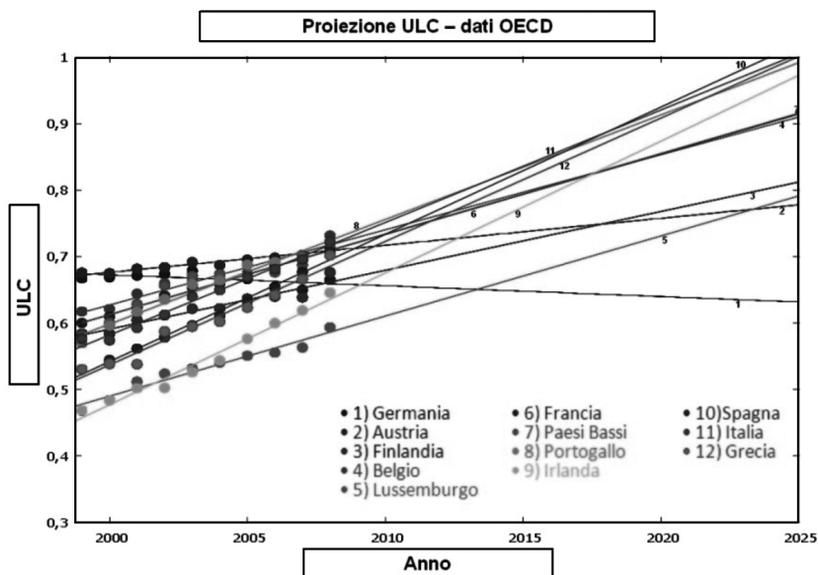


Fig. 2 - *L'andamento passato e atteso dei costi monetari del lavoro per unità di prodotto all'interno della zona Euro 12*

La figura mostra gli andamenti passati e attesi dei costi monetari del lavoro per unità di prodotto dei paesi della zona Euro 12. Per l'arco di tempo che va dal 1999 al 2008 sono riportati gli andamenti effettivi dei co-

⁸ Il grafico costituisce l'aggiornamento di una elaborazione di dati OECD già riportata in BRANCACCIO (2008), *Deficit commerciale*, cit.

sti. L'andamento previsto per gli anni successivi, fino al 2025, si basa invece su una proiezione lineare dei dati registrati in passato. Dalla proiezione 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 Portogallo, Irlanda, Spagna, Italia e Grecia. Se dunque si ammette, anche solo in prima approssimazione, che una proiezione lineare dei costi passati possa costituire una *proxy* degli andamenti futuri, si giunge alla conclusione che in pochi anni la forbice tra i costi potrebbe esser tale da generare divari di competitività senza precedenti. Essa potrebbe quindi condurre a quella che Krugman ha definito una "mezzogiornificazione" delle periferie europee, vale a dire desertificazioni produttive e migrazioni di massa dalle aree più deboli dell'Unione⁹. Questa eventualità può in effetti essere considerata una conseguenza logica del processo di centralizzazione dei capitali europei in atto da tempo, e della connessa tendenza alla "egemonizzazione tedesca" dell'Europa. Ad ogni modo, quali che siano le sue determinanti, la divergenza in atto appare di tale portata da sollevare dubbi sulla tenuta futura della attuale Unione monetaria.

Il secondo limite dell'analisi di Wyplosz verte sul fatto che egli esamina le divergenze tra i costi guardando soltanto ai loro effetti sui prezzi e quindi sui rispettivi livelli di competitività dei paesi della zona euro. Così facendo egli trascura la possibilità che i mutamenti nei costi monetari unitari abbiano 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 lasciare i prezzi inalterati per aumentare i loro 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 profitti¹⁰, lo spostamento distributivo a favore di questi ultimi

⁹ KRUGMAN P. (1995), *Geografia e commercio internazionale*, Garzanti (ed. orig. Geography and Trade 1991).

¹⁰ Per una stima delle elasticità dei consumi rispetto ai salari e ai profitti in sei paesi OECD cfr. HEIN e VOGEL (2008), *Distribution and growth reconsidered: empirical results for six OECD*

provocerà 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 del reddito e la domanda di merci. Wyplosz e in generale gli economisti *mainstream* tendono a trascurare questo canale aggiuntivo, ma tale omissione non appare giustificata dall'analisi teorica e dalle evidenze empiriche.

3. *Deflazione relativa dei salari e instabilità: il ruolo della Germania*

Abbiamo dunque più di un motivo per ritenere che la causa degli squilibri intra-europei possa essere almeno in parte rintracciata nella divaricazione tra i costi monetari del lavoro per unità prodotta. Il problema che si pone, allora, è di individuare una politica in grado di contrastare questa tendenza: in altri termini, quale meccanismo istituzionale potrebbe concretamente arrestare l'ampliamento della forbice tra i costi di produzione dei paesi membri dell'Unione monetaria europea? Nelle recenti trattative per il coordinamento delle politiche economiche dell'Unione, alcune forze in seno al Consiglio europeo hanno insistito affinché si affermasse ancora una volta l'idea che il mercato, lasciato a sé stesso, sarebbe in grado di correggere spontaneamente gli squilibri. In base a questa visione, si ritiene che alcuni paesi tendano sistematicamente al deficit con l'estero poiché in essi permangono quei lacci normativi e contrattuali che si traducono in costi di produzione troppo alti. Nei documenti preparatori della riforma si trovano 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 per lanciarsi all'inseguimento della Germania nella corsa al ribasso dei costi. Il nuovo patto "euro-plus", siglato in occasione del Consiglio europeo del 25 marzo 2011, risulta in larga misura conforme a questo indirizzo politico¹¹.

countries, Cambridge Journal of Economics, 32. Per una stima delle elasticità in Europa cfr. STOCKHAMMER, ONARAN, EDERER (2009), *Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area*, Cambridge Journal of Economics, 33. Per l'Italia, si veda: BANCA D'ITALIA (2010), *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2008*, Supplemento al bollettino statistico, n. 8, 10 febbraio.

¹¹ CONSIGLIO EUROPEO (2010), *Patto "euro-plus" - Coordinamento più stretto delle politiche economiche per la competitività e la convergenza*, Conclusioni del Consiglio Europeo, Allegato 1, 25 marzo 2011.

Questa recente, implicita esortazione alla deflazione salariale non costituisce una novità. Si tratta di una politica che in questi anni è stata ampiamente sperimentata. Il problema, come abbiamo accennato in precedenza, è che tale politica non ha caratterizzato soltanto i paesi in deficit ma anche i paesi in surplus commerciale, a cominciare proprio dalla Germania. La caduta del costo unitario delle merci tedesche non è derivata infatti solo da una marcata crescita della produttività del lavoro, ma anche da una serie di profondi cambiamenti nel sistema tedesco di relazioni industriali, che hanno determinato una dinamica delle retribuzioni estremamente contenuta rispetto agli altri paesi. Il risultato, per certi versi paradossale, è che proprio la Germania, già caratterizzata da una sistematica tendenza al surplus commerciale, tra il 2000 e il 2010 si è contraddistinta per retribuzioni reali pressoché stagnanti e per una caduta della quota salari tra le più elevate in assoluto¹². La tabella seguente descrive il divario tra le dinamiche delle retribuzioni, in Germania e nell'area Euro a 17:

Anni 2000-2010	Variazione % retribuzioni nominali	Variazione % retribuzioni reali	Variazione % quota salari sul Pil
EURO AREA 17	27,2%	5,2%	-0,7%
Germania	11,5%	0,5%	-2,7%

Fonte: *database AMECO Eurostat*

Stando così le cose, non deve sorprendere che le politiche di deflazione competitiva non abbiano minimamente contribuito ad attenuare gli squilibri commerciali intra-europei. Piuttosto, essendo state praticate soprattutto dai paesi in avanzo con l'estero e dalla Germania su tutti, esse sembrano avere accentuato le divergenze. Inoltre, avendo determinato una tendenza allo schiacciamento della quota dei redditi destinati al lavoro, tali politiche potrebbero aver pregiudicato il potenziale di crescita della domanda e del reddito in Europa e in futuro potrebbero anche favorire l'av-

¹² Va notato che queste divaricazioni erano riscontrabili anche prima della nascita dell'euro, sebbene in termini meno accentuati: dalla metà degli anni Settanta al 2007 la quota salari è diminuita in Germania di 16 punti percentuali; nei paesi della Unione monetaria europea di 11 punti, in Italia di 7 punti (database AMECO Eurostat).

vio di una nuova recessione¹³. Dopo innumerevoli allarmi sui pericoli del dumping cinese, può risultare alquanto sorprendente scoprire che il principale motore della deflazione salariale si trova in seno all'Europa, per giunta proprio nel paese leader dell'Unione.

4. *Una possibile alternativa: lo "standard retributivo" europeo*

Per i motivi suddetti si fatica oggi a confidare nella capacità delle attuali politiche europee di correggere i profondi squilibri interni alla zona euro. Anzi, sembra lecito supporre che la tenuta futura dell'Unione necessiti di una svolta negli indirizzi finora prevalenti. A questo riguardo, dalla letteratura economica e dagli stessi lavori preparatori dei Trattati dell'Unione è possibile trarre alcune indicazioni riguardo a numerosi strumenti alternativi di coordinamento delle politiche economiche. Alle proposte già avanzate in sede accademica e politica ne aggiungiamo qui una ulteriore, definibile "standard salariale" o "standard retributivo europeo". Qui di seguito ci soffermeremo sui soli obiettivi di politica economica dello strumento, augurandoci che il contributo dei giuristi possa consentire in seguito di approfondire gli aspetti più specificamente normativi del problema.

La peculiarità dello standard retributivo è che esso mira a intervenire direttamente sugli squilibri tra i costi dei paesi membri. Lo standard opererebbe infatti 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 e di eliminare la tendenza recessiva che da essa consegue, vista la maggior propensione al consumo dei salari rispetto ai profitti; 2) Al di sopra della crescita minima, lo standard leghebbe la crescita delle retribuzioni reali agli andamenti delle bilance commerciali, allo scopo di favorire il riequilibrio tra paesi in surplus e paesi in

¹³ STOCKHAMMER et AL., cit., stimano che in Europa una riduzione annuale dell'1% della quota salari è correlata a una riduzione dello 0,35% del Pil. Considerato che in un trentennio la quota salari europea è diminuita di oltre 11 punti percentuali, sembra lecito ritenere che l'effetto depressivo cumulato sul livello del Pil europeo possa essersi avvicinato ai 7 punti percentuali. Sul nesso tra sperequazione e crisi economica, si rinvia al volume a cura di BRANCACCIO e FONTANA (2011), *The global economic crisis - New perspectives on the critique of economic theory and policy*, Routledge, London.

deficit con l'estero; in particolare, i paesi caratterizzati da surplus commerciale sistematico dovrebbero esser tenuti ad accelerare la crescita delle retribuzioni rispetto alla crescita della produttività al fine di contribuire all'assorbimento degli avanzi con l'estero¹⁴. 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. Infine, la coerenza: 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"¹⁵.

È opportuno notare che lo standard retributivo assume piena coerenza nella misura in cui la dinamica dei salari reali in rapporto alla produttività del lavoro sia guidata dalla contrattazione collettiva su retribuzioni e condizioni di lavoro¹⁶. Un rafforzamento dei contratti collettivi nazionali e un loro coordinamento a livello europeo appaiono dunque condizioni neces-

¹⁴ Una crescita dei salari reali maggiore della crescita della produttività implica un aumento della quota salari sul Prodotto interno lordo. Tale aumento può contribuire al riassorbimento del surplus commerciale in due modi. In primo luogo, se si accetta l'ipotesi che la crescita della quota salari sia accompagnata da un incremento dell'inflazione, il paese in questione tenderà a perdere competitività. In secondo luogo, come abbiamo accennato in precedenza, la crescita della quota salari accresce la propensione media al consumo, e quindi comporta un aumento della domanda e delle importazioni. Riguardo al primo canale di riassorbimento dei surplus, si potrebbe obiettare che la crescita della quota salari possa non essere accompagnata dalla crescita dei prezzi monetari necessaria al riequilibrio, ma possa al contrario esser correlata a una loro diminuzione. In teoria questa critica è plausibile, ma le verifiche empiriche sembrano confermare l'esistenza di una relazione positiva tra variazioni della quota salari e variazioni dei prezzi (cfr. STOCKHAMMER ET AL., cit. ed HEIN e VOGEL, cit.). Nulla esclude ovviamente che, laddove necessario, si possa affinare ulteriormente il meccanismo dello standard introducendo un criterio che incida direttamente sulla dinamica dei prezzi monetari. Ad ogni modo, è importante notare che l'obbligo di accrescere i salari reali oltre la produttività non è l'unico mezzo attraverso il quale il paese considerato potrà riassorbire il suo surplus commerciale. Quel che conta, nella logica dello standard, è che fino a quando non provvederà al riassorbimento il paese in questione dovrà lasciar correre le retribuzioni oltre la produttività. E questo già di per sé costituisce un disincentivo al dumping e una esortazione a contribuire al riequilibrio commerciale.

¹⁵ Il riferimento è al ben noto art. 104 del Trattato sull'Unione Europea e al relativo protocollo sui disavanzi pubblici eccessivi.

¹⁶ Il fatto che la determinazione degli andamenti dei salari reali in rapporto alla produttività sia affidata alla contrattazione dovrebbe anche rafforzare il nesso tra le quote salari e i prezzi, di cui si è discusso in nota 12.

sarie per la determinazione di un assetto delle relazioni industriali conforme alla logica dello standard.

5. *Origini e implicazioni dello standard retributivo*

L'idea di standard retributivo non nasce dal nulla. Essa può esser considerata una sintesi tra la cosiddetta “clausola della valuta scarsa” – originariamente avanzata da Keynes e in seguito immessa, sia pure depotenziata, nello statuto del Fondo Monetario Internazionale¹⁷ – e le cosiddette clausole sul “labour standard” – che da tempo l'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL) suggerisce di inserire negli accordi internazionali sul commercio¹⁸. Della clausola della valuta scarsa viene recepita la fondamentale lezione keynesiana secondo cui la crisi può essere scongiurata, e la pace tra le nazioni può esser garantita, solo se il peso dei riequilibri commerciali 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. Del labour standard la proposta qui avanzata incorpora l'esigenza di sanzionare quei paesi nei quali manchino alcune condizioni minime di tutela dei lavoratori. Naturalmente, lo standard retributivo presenta anche delle novità rispetto alle clausole da cui trae ispirazione. Dalla clausola della valuta scarsa lo standard retributivo si differenzia per il fatto che esso, al fine di salvaguardare il mercato unico europeo, prevede sanzioni pecuniarie anziché restrizioni al commercio per i paesi inadempienti. Rispetto al labour standard della OIL, lo standard retributivo non si sofferma sulle tutele del lavoro ma più specificamente sulle

¹⁷ La definizione di “valuta scarsa” sta ad indicare quei paesi che, collocandosi in posizione di sistematico surplus con l'estero, non hanno bisogno di battere moneta per effettuare i pagamenti internazionali, per cui la loro valuta tende a circolare in quantità limitata nei mercati internazionali. Sull'attualità della proposta di Keynes si veda COSTABILE (2007), *Current Global Imbalances and the Keynes Plan*, PERI Working Paper series, 156. Benché fortemente ridimensionata dal punto di vista degli obiettivi, della effettività e della cogenza, la clausola di Keynes venne in seguito inserita nello Statuto del nascente FMI: Articles of Agreement of the International Monetary Fund, article VII (ex VIII).

¹⁸ La OIL mira in primo luogo a garantire il rispetto dei cosiddetti principi e diritti fondamentali del lavoro: libertà di associazione e riconoscimento effettivo del diritto di contrattazione collettiva; eliminazione di ogni forma di lavoro forzato o obbligatorio; abolizione effettiva del lavoro infantile; eliminazione della discriminazione in materia di impiego e professione. International Labour Organization (1998), *ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work and its Follow-up*, Geneva.

retribuzioni (sia pure in una accezione allargata, che può comprendere i servizi erogati dal welfare state). In compenso, diversamente dalla proposta della OIL, lo standard retributivo non si limita a fissare un livello minimo di tutele in termini assoluti, ma mira piuttosto a fissare una crescita minima delle retribuzioni reali in termini comparati rispetto alla crescita della produttività del lavoro del paese in questione. Questa caratteristica ha importanti conseguenze: infatti, mentre la logica del labour standard tende a colpire soprattutto i paesi meno sviluppati – ed è stata per questo motivo spesso criticata – lo standard retributivo può cogliere nella inadempienza anche i paesi più ricchi (specie quelli che, pur trovandosi in una posizione di forza, caratterizzata da alta produttività e da continui accumuli di surplus verso l'estero, pretendono magari di insistere con la deflazione salariale).

6. *Standard retributivo e politica economica europea*

È bene chiarire che lo standard retributivo non può esser concepito come un “corpo normativo estraneo” da inserire in un invariante palinsesto istituzionale europeo. L'adozione dello standard avrebbe infatti delle inevitabili conseguenze sull'impianto complessivo di politica economica della Unione. Al fine di render coerenti l'uno e l'altro bisognerebbe in primo luogo riformare la politica monetaria allentando il vincolo dell'inflazione, che attualmente non può oltrepassare il limite del due per cento nel medio periodo¹⁹. Inoltre, per evitare che l'Unione nel suo complesso incorra in squilibri commerciali strutturali, si renderebbe necessaria l'adozione di un più generale “standard retributivo e del lavoro” nelle relazioni con i paesi extra-europei²⁰. La proposta di standard retributivo dovrebbe

¹⁹ È interessante notare che Guido Carli definì “labour standard sulla moneta” quella particolare configurazione politico-istituzionale in cui la politica monetaria viene resa accomodante e in qualche misura subordinata all'obiettivo di favorire una crescita delle retribuzioni reali e della quota salari. Cfr. CARLI (1997), *Intervista sul capitalismo italiano*, Laterza. In linea con una tradizione teorico-politica tuttora prevalente tra gli esponenti di vertice delle banche centrali, Carli espresse un giudizio negativo su tale assetto istituzionale, lamentando una perdita di controllo sulla massa monetaria da parte del banchiere centrale.

²⁰ Nei confronti dei paesi esterni all'Unione europea si potrebbe cioè definire lo standard non solo in base agli andamenti relativi delle retribuzioni in rapporto alla produttività, ma anche in base alle dinamiche di altri parametri, tra cui gli indici di protezione del lavoro. Sul piano della cogenza, le eventuali sanzioni per i paesi in surplus commerciale disallineati allo standard potrebbero inoltre prevedere anche limitazioni della libertà di circolazione dei

pertanto essere concepita quale tassello di un piano di politica economica più generale, centrato sull'abbandono della logica del dumping tra paesi e sulla attivazione di un motore "interno" dello sviluppo economico e sociale europeo²¹.

Lo standard retributivo rappresenta in definitiva un meccanismo di coordinamento che mette implicitamente in questione una parte non trascurabile dei Trattati in vigore e dell'attuale impianto politico-istituzionale europeo. Su quali basi è lecito allora ritenere possibile una sua implementazione? Senza entrare nel merito di un problema di natura essenzialmente politica, può essere interessante notare che lo standard mette in evidenza un possibile anello di congiunzione tra l'interesse generale alla unità europea e l'interesse dei lavoratori europei, siano essi tedeschi, italiani o greci²². Lo "standard" appare infatti contemporaneamente in grado di assicurare all'Europa un nuovo e più equilibrato profilo di sviluppo, e di generare una potenziale convergenza di obiettivi tra lavoratori appartenenti a paesi diversi, nonostante la divergenza tra i rispettivi costi unitari del lavoro. Sarebbe questa una novità assoluta in uno scenario europeo in cui le vertenze del lavoro hanno finora raramente oltrepassato i confini nazionali, e talvolta hanno visto i lavoratori dei vari paesi europei in aperto conflitto tra loro. Lo standard in un certo senso ribalta questo scenario. Per questo motivo non parrebbe del tutto azzardato definirlo un esempio inedito, concreto e non retorico, di nuovo internazionalismo del lavoro²³. Tale caratteristica,

capitali e delle merci. È bene ricordare, in proposito, che la stessa "clausola della valuta scarsa" contempla un certo grado di protezionismo tra le possibili ritorsioni nei confronti dei paesi inadempienti.

²¹ Un possibile riferimento, al riguardo, è contenuto nella "Lettera degli economisti" del 10 giugno 2010, un documento di critica delle politiche restrittive europee sottoscritto da oltre 250 esponenti della comunità accademica e degli enti di ricerca (www.letteradeglieconomisti.it).

²² I lavoratori tedeschi, che in questi anni hanno assistito alla maggior crescita in Europa del divario relativo tra produttività e salari, potrebbero risultare particolarmente interessati allo "standard retributivo". Questo è un punto rilevante che evidenzia l'opinabilità dell'idea degli economisti Alberto Alesina e Roberto Perotti, secondo i quali in Germania nessuno avrebbe interesse ad assecondare processi di convergenza basati sull'adozione di politiche espansive da parte dei paesi in surplus. Cfr. ALESINA e PEROTTI (2010), *Ricette sbagliate: più spesa in Germania*, www.lavoce.info, 18 giugno.

²³ 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), *L'afflato europeista alla prova dei dati*, in *La crisi del pensiero unico*, 2ª ed., FrancoAngeli.

forse, potrebbe anche spiegare l'attenzione che è stata di recente rivolta allo "standard retributivo" in ambito politico. Beninteso, da tali segnali di interesse non sembra lecito dedurre che ci si trovi a un passo da una svolta negli indirizzi di politica economica dell'Unione. L'attenzione nei confronti degli strumenti alternativi di coordinamento politico europeo appare tuttora limitata a singoli episodi isolati, e non sembrano ancora esservi all'orizzonte concreti segnali di una svolta nella visione generale del palinsesto della Unione europea. Una novità sul piano della coscienza politica tuttavia merita di esser segnalata. Con il prolungarsi della crisi pare infatti diffondersi la consapevolezza che l'unità europea è minacciata, tra l'altro, 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 potenzialmente irreparabili²⁴.

Abstract

L'attuale crisi dell'Unione monetaria europea non può essere imputata semplicemente alla crescita dei disavanzi pubblici dei suoi paesi membri. È piuttosto l'accumulo di squilibri commerciali e di conseguenti crediti e debiti verso l'estero, privati e pubblici, che sembra alimentare l'instabilità dell'Unione. La divaricazione tra i costi del lavoro per unità di prodotto può rappresentare una delle determi-

²⁴ Così come in effetti rischia di generare effetti contrari alle attese il suggerimento di introdurre vincoli alla espansione del credito interno, recentemente avanzato da Francesco Giavazzi e Luigi Spaventa. Nel loro intervento i due economisti esaminano due proposte di regolamento avanzate dalla Commissione UE nel settembre 2010. 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 contestabile. Il problema della definizione di una procedura di correzione degli squilibri commerciali non sembra essere 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. Cfr. GIAVAZZI e SPAVENTA (2010), *The European Commission's proposals: Empty and useless*, www.voxeu.org, 14 October.

nanti degli squilibri commerciali tra i paesi della zona euro. La Germania, in particolare, pur trovandosi in una posizione di sistematico surplus verso l'estero, ha adottato in questi anni una politica di deflazione relativa dei salari che ha accentuato il divario tra i costi del lavoro dei paesi dell'Unione. L'adozione di uno "standard retributivo europeo" che induca i paesi in surplus commerciale a far crescere i salari reali oltre la produttività del lavoro potrebbe contribuire al riequilibrio nei conti con l'estero e alla salvaguardia della unità europea.

The current crisis in the European Monetary Union cannot be attributed simply to the growth of government deficits of its member countries. Rather, trade imbalances and the resulting accumulation of current account surplus and deficit seem to contribute to the instability of the Union. The gap between unit labor costs seems to be one of the determinants of trade imbalances between countries in the euro zone. Germany, in particular, yet in a position of systematic current account surplus, in recent years adopted a policy of relative wage deflation which has increased the gap between labour costs. The adoption of a "European wage standard" may lead surplus countries to generate a growth in real wages higher than the growth in labour productivity. In this manner it may help to restore trade balance and the safeguarding of European unity.