

Una Rivoluzione in Macroeconomia

Il Gap-Salariale

**Causa principale di disoccupazione
e recessioni economiche.**



Ravi Batra

**Oltre la teoria classica e keynesiana
della disoccupazione.**

Istituto di Ricerca Prout

Sede Nazionale Cangelasio Costa, 99 - 43039 Salsomaggiore Terme (PR)

tel +39 0524 400315 mob +39 329 9844068

website www.irprout.it email ricerca.prout@gmail.com

Istituto di Ricerca Prout

Ricerca socio-economica

Tratto dal libro di Ravi Batra: “**End Unemployment Now**”, Palgrave-Macmillan, USA

© Tutti i diritti riservati

Nessuna parte di questo opuscolo può essere riprodotta in formato elettronico, cartaceo, senza l’esplicito permesso dell’autore.

Prodotto in Verona, 17/02/2015, su licenza dell’autore.

Traduzione: Franco Bressanin, Tarcisio Bonotto

Progetto Copertina: Fabio Gabrielli
www.emozionarte.eu

IRP-Istituto di Ricerca Prout
www.irprout.it, ricercaprout@gmail.com

PARMA
Cangelasio Costa, 99
Salsomaggiore Terme
Cell. 329.9944068
Ing.fbressanin@gmail.com

VERONA
Via Mezzomonte, 58
37042 S.M in Stelle
Cell. 333.3026641
tarcisio.bonotto@gmail.com

Introduzione

In questo opuscolo, estratto degli scritti del Prof. Ravi Batra, troverete la descrizione dettagliata della sua nuova teoria della disoccupazione, della concentrazione di ricchezza in mano a pochi e delle bolle speculative.

Nel capitolo 2 c'è una spiegazione svolta in maniera descrittiva, senza formule matematiche, con considerazioni svolte in modo comprensibile per i non addetti ai lavori. Le semplificazioni introdotte hanno lo scopo appunto di rendere i ragionamenti comprensibili a tutti.

Il capitolo 5, invece, tratta la teoria in maniera rigorosa, con ricorso a formule matematiche, simboli e calcolo differenziale. Anche in questo capitolo vengono introdotte delle semplificazioni, poi abbandonate, ma la forma matematica rigorosa pone anche i più accorti economisti di fronte alla inconfutabilità della teoria.

In tutto l'opuscolo appaiono statistiche e grafici, inseriti dall'autore, a dimostrazione di come la teoria sia avallata dalla storia economica sia degli Stati Uniti sia della Germania.

L'autore, il Prof. Ravi Batra.



Il **Prof. Ravi Batra**, docente di economia alla Southern Methodist University, di Dallas, USA, è autore di cinque bestseller internazionali.

E' stato Direttore del suo dipartimento dal 1977 al 1980. Nell'ottobre del 1978, Batra è stato classificato terzo in un gruppo di 46 "economisti superstar" selezionati dal giornale *Economic Inquiry* tra tutte le Università americane e canadesi.

Nel 1990, ricevette dal Primo Ministro Italiano la *Medaglia del Senato Italiano* per aver correttamente predetto la caduta del comunismo.

E' autore di:

- Greenspan's Fraud
- The Crash of the Millennium
- The Downfall of Capitalism and Communism
- The Myth of Free Trade
- The Great American Deception
- The Great Depression of 1990
- Stock Market Crashes of 1998 and 1999
- Studies in the Pure Theory of International Trade
- The Pure Theory of International Trade Under Uncertainty
- Prout: The Alternative to Capitalism and Marxism
- Muslim Civilization and the Crisis in Iran
- Prout and Economic Reform in India

Indice

1. Globalizzazione e il Gap Salario-Produttività	
<i>Oltre la teoria classica e keynesiana della disoccupazione</i>	5
Estratto dal libro di Ravi Batra, <i>End Unemployment Now</i> , Palgrave McMillan, USA	
Teorie popolari e Grande Recessione	
La causa unica della recessione	
La scuola keynesiana	
La scuola austriaca	
Conclusione	
2. Le cause della disoccupazione	
<i>Un'analisi originale delle cause della disoccupazione</i>	9
Estratto dal libro di Ravi Batra, <i>End Unemployment Now</i> , Palgrave McMillan, USA	
Concentrazione della Ricchezza	
Bolle Speculative e Gap Salariale	
3. La Germania e il Gap-Salariale	
<i>Analisi dell'economia tedesca, secondo la teoria del gap salariale</i>	16
Estratto dal libro di Ravi Batra, <i>End Unemployment Now</i> , Palgrave McMillan, USA	
4. Greenspan e il salario minimo	
<i>L'aumento del salario minimo crea disoccupazione? La storia dice di no.</i>	19
Estratto da: Ravi Batra, " <i>Greenspan's Fraud</i> ", Palgrave-Mcmillan, USA, pp. 185-189.	
5. Il modello Economico del Gap-Salariale	
<i>Il Gap-Salariale visto con le formule.</i>	22
Tratto dal libro di Ravi Batra " <i>End Unemployment Now</i> ", Palgrave-Mcmillan, USA	

Il Prof. Ravi Batra, della Southern Methodist University, di Dallas, USA, elabora una nuova teoria della disoccupazione, definita 'gap-salariale', risolvendo un enigma che né la teoria classica né quella keynesiana sono riuscite a risolvere in 200 anni di storia economica: le cause della recessione e della disoccupazione.

Pur riscontrando nell'approccio keynesiano definito 'espansivo' un qualche merito, tuttavia Batra si chiede perché con l'approccio monetario la domanda dei consumatori rimanga bassa per un lungo periodo di tempo, dopo la fine di una recessione economica.

La sua proposta è che, se i salari (la domanda) non seguono la produttività (l'offerta), come conseguenza abbiamo sia disoccupazione sia bolle speculative.

Tutto ciò lo dimostra nel suo libro "*End Unemployment Now*", della Palgrave-Mcmillan, USA, sia in modo semplice a mo' di romanzo, sia con un adeguato set di formule matematiche, sia con degli esempi pratici, come il capitolo sulla *Germania* o con appropriate statistiche storiche, come nel capitolo su "*Greenspan e il salario minimo*".

Globalizzazione e il Gap Salario-Produttività

Ravi Batra

*La nostra conclusione principale è che l'aumento del differenziale **salario-produttività**, a causa delle politiche del governo, è la causa primaria, se non l'unica, delle recessioni, della disoccupazione, degli enormi profitti e, di conseguenza, dell'eccessiva concentrazione di ricchezza. Questo capitolo individua i maggiori difetti del pensiero convenzionale, che ha bisogno di cambiare, se il mondo vuole sfuggire al collo di bottiglia della stagnazione e della povertà.*

Il professor **Robert Shiller**, premio Nobel e best-seller, ha sottolineato in un recente articolo: *"E' di grande imbarazzo, per la teoria macroeconomica moderna, non aver mai raggiunto alcun consenso sulle questioni fondamentali: ciò che crea l'ascesa o la caduta del mercato azionario e ciò che provoca le recessioni... non siamo stati in grado di individuare, in ultima analisi, le cause delle recessioni."*^[1]

Queste parole sono sorprendenti, ma molto credibili. **Sono sorprendenti** perché, dopo tutto ciò che è stato scritto in macroeconomia negli ultimi 200 anni, si potrebbe pensare che dovremmo ormai comprendere la causa principale della disoccupazione o delle recessioni.

Sono anche credibili perché la profonda crisi iniziata in tutto il mondo nel 2007 e ancora presente sette anni più tardi, con i suoi effetti negativi di alta povertà e disoccupazione, continua ad affliggere la società. Se davvero ne conoscevamo la causa ultima, subito dopo che il NBER^[2] proclamò la fine della recessione nel 2010, la disoccupazione avrebbe dovuto scomparire. Invece nel 2012 il tasso di disoccupazione ufficiale negli Stati Uniti ha superato l'8 per cento e, se si includono anche i lavoratori part-time e i lavoratori demoralizzati, si supera il 16

per cento. Nel 2014 il livello di occupazione a malapena raggiungeva il livello del 2007.

La situazione non risulta per nulla brillante nemmeno nel resto del mondo. In realtà, l'Europa è stata nuovamente in recessione nel 2011, anche se per un breve periodo, con un tasso di disoccupazione che superava l'11 per cento, il record più alto da quando è nata, nel 1995. Nel 2014 il tasso di disoccupazione è stato ancora più elevato.

Il professor **Paul Krugman**, premio Nobel e persona molto schietta come **Shiller**, scrisse: *"Pochi economisti hanno visto arrivare la nostra attuale crisi, ma questo fallimento predittivo era l'ultimo dei problemi del settore economico. Più grave ancora era la cecità dei professionisti sulla possibilità di terremoti catastrofici in un'economia di mercato."*^[3]

Ammettiamolo: le teorie popolari di macroeconomia, sia classiche sia keynesiane, ci dicono molto poco su ciò che provoca, in ultima analisi, una recessione o un alto tasso di disoccupazione, altrimenti il pianeta sarebbe stato libero da questo flagello subito dopo la proclamazione della fine della recessione.

Ho già dimostrato che la disoccupazione, o le recessioni, si verificano quando c'è un **aumento persistente del divario salario-produttività**. In altre parole, quando la produttività del lavoro aumenta più velocemente del salario reale per un certo periodo di tempo, si sviluppa un divario salario-produttività, che alla fine porta a licenziamenti e ad un balzo nel tasso di disoccupazione.

Ma questo non è ciò che le teorie popolari asseriscono. In realtà esse sostengono, e a volte assumono, che in un'economia di mercato i salari reali siano proporzionali alla produttività, ma non è stato così per la stragrande maggioranza dei lavoratori americani dal 1981 ad oggi.

Teorie popolari e Grande Recessione

Sapete già che la recessione americana, iniziata nel 2007, è ora chiamata "*la Grande Recessione*" ed è stata la peggiore crisi economica dai tempi della Grande Depressione. Milioni di lavoratori sono stati licenziati, altri milioni hanno subito perdite salariali e povertà, che continuano a tutt'oggi. Il tasso di disoccupazione è passato da meno del 5 per cento nel 2006, al 10 per cento nel 2009.

Naturalmente sorge spontanea una domanda: "qualcuno ha previsto una tale calamità? Dopo tutto, una crisi non nasce dal nulla". Eppure c'erano tutti i tipi di premonizioni di quanto sarebbe potuto accadere. Tra il 2003 e il 2007, c'erano una bolla immobiliare e una bolla petrolifera, associate ad un mercato azionario rovente.

Il punto di vista generale, incoraggiato da politici e dal mondo accademico, è che nessuno aveva previsto il prossimo crollo. Ma questo non è vero. Alcuni di coloro che basano il proprio pensiero su modelli e ipotesi empiriche, piuttosto che su convinzioni puramente teoriche e spesso ipotetiche relative ai fondamenti microeconomici, avevano avvertito, senza mezzi termini, il mondo della crisi incombente.

Secondo l'economista **Dirk Bezemer**, "*Non è difficile trovare le previsioni di una crisi del credito o del debito nei mesi e negli anni precedenti ad esso, e del grave impatto sull'economia che questo avrebbe avuto, non solo da parte di esperti e blogger, ma da seri analisti del mondo accademico, da istituti politici, gruppi di ricerca e della finanza.*"[4]

Il professor Roubini, il professor Shiller e il sottoscritto, tra una dozzina di scrittori, hanno previsto l'inizio di una recessione ben prima del suo arrivo. In realtà, in un libro stampato alla fine del 2006 e pubblicato il 9 gennaio 2007, ho individuato anche l'anno in cui ciò poteva accadere. Ecco alcune delle mie parole tratte dal libro *The New Golden Age*:

- L'economia peggiorerà progressivamente con i prezzi delle case in calo e licenziamenti in aumento. . . (p. 173)
- La bolla immobiliare sembra essere stata un evento preminente, che un tempo era in forte espansione, e ora sta iniziando a diminuire.
- Il suo punto di partenza è stato il 2001, quando il tasso di interesse iniziò la caduta, con le persone in preda al panico. E' probabile che scoppi nel 2008, anno più o anno meno.
- Lo scoppio potrebbe iniziare nel 2007 e continuare fino al 2009. (p. 175) L'economia potrebbe ancora affrontare una forte recessione a causa dell'aumento dei prezzi del petrolio, ma evitare il disastro di una depressione.
- La disoccupazione potrebbe salire a livello del 10 per cento o più. (p. 179)[5]

Il resto è storia. La bolla immobiliare scoppiò a metà del 2007, mentre, secondo il NBER, la recessione è iniziata nel dicembre 2007 e si è conclusa nel mese di luglio 2009. Inoltre, i mercati azionari sono crollati tra ottobre 2007 e marzo 2009, mentre la disoccupazione si avvicinava al 10 per cento nel novembre 2010. Così alcuni economisti hanno previsto l'arrivo della Grande Recessione, ma altri esperti di macroeconomia e politici non vi hanno prestato attenzione.

Perché la maggior parte degli esperti non è riuscita a prestare attenzione alle avvisaglie che erano ovvie per alcuni? Perché, come osserva il professor Shiller, le teorie in auge "*non sono state in grado di individuare ciò che in ultima analisi, provoca una recessione*".

Concentriamoci sulla parola "*individuare*", la quale suggerisce che può esserci solo una causa di fondo di una recessione.

La causa unica della recessione

Questo è esattamente ciò che ho sostenuto. Il capitalismo monopolistico, con conseguente aumento del differenziale salariale e/o dei prezzi del petrolio, è l'unica e la sola causa di una recessione.

Mentre non vi è una sola causa principale, ci sono un sacco di sintomi che mascherano le cause nei modelli macroeconomici diffusi. I teorici classici e neoclassici sostengono che la **rigidità dei salari reali**, indotta da potenti sindacati, o la **legislazione sul salario minimo**, danno come risultato una disoccupazione di lunga durata.

Pochi politici prendono questa idea sul serio, anche se supportata da molti economisti. Inoltre, gli esperti classici sostengono che il salario reale è uguale al prodotto marginale del lavoro, cioè la produttività dell'ultimo lavoratore assunto. Invece è la media del prodotto, vale a dire la produttività del lavoro, che, in relazione al salario reale, spiega cosa provoca la recessione e la disoccupazione.

Il punto è che, anche se il salario reale è flessibile, come ipotizzato dai classicisti, ed è uguale al prodotto marginale del lavoro, cosa che non si verifica nei mercati oligopolistici, i licenziamenti comunque aumentano se il salario reale non cresce alla stessa velocità della media del lavoro prodotto, a meno che, naturalmente, il debito dell'economia non salga sufficientemente per assorbire le merci invendute. **Tuttavia, la crescita del debito non garantisce la prosperità per il grande pubblico.**

Dall'altra parte dello spettro, l'economia keynesiana soffre dello stesso difetto, perché ritiene, inoltre, che il salario reale sia determinato dal prodotto marginale del lavoro e presta poca attenzione, nella sua teoria della disoccupazione, al ruolo della media del prodotto.

E' vero che normalmente vi è un legame positivo tra il prodotto medio e quello marginale, e il loro collegamento è corretto nei termini della funzione di produzione Cobb-Douglas.

Ma allora dobbiamo presumere l'esistenza di una funzione di produzione, e alcuni economisti, in particolare la mitica **Joan Robinson**, Britannica, hanno messo in dubbio questa ipotesi.

La teoria del gap-salariale non riguarda la questione di ciò che determina il salario reale negli equilibri del mercato del lavoro; si concentra solo sul motivo per cui il tasso salariale segue la crescita della produttività e su come questo provochi inevitabilmente licenziamenti nel lungo periodo, quando il debito non sale a sufficienza per aumentare la domanda aggregata a livello di offerta aggregata.

La teoria, per la sua validità, ha anche bisogno di alcune funzioni di produzione. Inoltre, anche se i prodotti marginali e medi si muovono in stretta collaborazione, nel capitalismo monopolistico il salario reale è inferiore al prodotto marginale del lavoro.

La scuola keynesiana

I keynesiani e neo-keynesiani danno la colpa delle recessioni alla domanda aggregata insufficiente e vedono le politiche monetarie e fiscali espansive come panacee per la crisi. Tali politiche hanno davvero successo nel porre fine alla recessione, per lungo periodo di tempo ma, come avete visto, hanno solamente rinviato il problema.

Inoltre, le nuove recessioni di solito richiedono un dosaggio maggiore di misure espansive. Ora i rimedi keynesiani o non funzionano o funzionano molto lentamente, nonostante la massiccia dose somministrata al paziente chiamato Economia Globale.

Essi possono stabilizzare la malattia del paziente, ma non riusciranno, e non possono farlo, a ripristinare il paziente al suo stato di robusta e sana costituzione.

Inoltre, il modello keynesiano non riesce a spiegare il motivo per cui la domanda aggregata può rimanere bassa per lungo tempo, com'è avvenuto durante la Grande Depressione e ora fin dal 2007.

Questo è un grande difetto, perché, senza una comprensione delle ragioni di una carenza di domanda, **la creazione di debito diventa l'unica opzione politica della teoria keynesiana.**

Tuttavia, la tesi del gap-salariale, qui sviluppata, offre una varietà di opzioni per aumentare i consumi e, di conseguenza, la spesa per gli investimenti. La generazione di debito diventa allora una soluzione minore e temporanea per aumentare la domanda nazionale, da utilizzare solo come ultima risorsa.

La scuola austriaca

Un'altra teoria popolare è offerta dalla scuola austriaca, che incolpa delle recessioni l'eccessiva espansione della moneta e del credito da parte delle istituzioni finanziarie e il pesante debito dei consumatori prima della crisi.

Anche questo punto di vista si concentra sui sintomi. La grande domanda è: "perché i consumatori si indebitano enormemente prima del crollo?" Non c'è dubbio che i prestiti bancari e il debito dei consumatori, negli Stati Uniti, sono saliti vertiginosamente durante gli anni che hanno preceduto la recessione.

Ma la domanda è: perché? La mia risposta sta nel divario salariale in aumento e, infine, nel capitalismo di monopolio.

Un altro difetto principale dei punti di vista convenzionali è che non sono in grado di spiegare la crescita delle bolle del mercato azionario ed il loro scoppio.

Robert Hall, della Stanford University e presidente della American Economic Association, nel 2010 disse: "Gli economisti sono perplessi, come chiunque altro, dal comportamento del mercato azionario".^[6] Hall è un economista di macroeconomia, il suo popolare libro di testo riconosce una grave lacuna nelle idee tradizionali. Questa lacuna è più grave di quanto possa apparire. Dopo tutto, la stragrande maggioranza degli americani, con i loro piani pensionistici, è collegata al mercato azionario. Inoltre, la comprensione dei mercati azionari è cruciale nel preservare la prosperità di una nazione, perché i loro incidenti hanno spesso preceduto debilitanti recessioni e depressioni.

La teoria del **gap salariale**, è in grado di fornire risposte a tutte le domande che oggi lasciano perplessi gli economisti.

Conclusione

La nostra conclusione principale è che l'aumento del differenziale salario-produttività, a causa delle politiche del governo, è la causa primaria, se non l'unica, delle recessioni, della disoccupazione, degli enormi profitti e, di conseguenza, dell'eccessiva concentrazione di ricchezza.

Le idee espresse sono le stesse di quelle descritte nei capitoli precedenti, ma questa appendice aggiunge chiarezza e le rafforza in termini di quello che gli economisti chiamano teoria rigorosa.

Questo capitolo individua inoltre i maggiori difetti del pensiero convenzionale, che ha bisogno di cambiare, se il mondo vuole sfuggire al collo di bottiglia della stagnazione e della povertà.

(Il capitolo è ricco di formule per dimostrare quanto l'autore afferma, che trovate nell'ultimo capitolo a pag. 21).

BIBLIOGRAFIA

- ^[1] Robert Shiller, "The Mystery of Economic Recessions," *New York Times*, February 14, 2001, p. 17.
- ^[2] The National Bureau of Economic Research
- ^[3] Paul Krugman, "How Did Economists Get It So Wrong?" *New York Times*, September 2, 2009, p. 18.
- ^[4] Dirk Bezemer, "No One Saw This Coming: Understanding Financial Crisis through Accounting Models," MPRA paper, University of Groningen, Groningen, The Netherlands, 2009, p. 2.
- ^[5] Ravi Batra, *The New Golden Age: The Coming Revolution against Political Corruption and Economic Chaos* (New York: Palgrave Macmillan, 2007), pp. 173–179; Emma Brockes, "Nouriel Roubini, The Economist Who Predicted a Worldwide Recession," *The Guardian*, Friday 23 January 2009; A. Pierce, "The Queen Asks Why No One Saw The Credit Crunch Coming," *The Telegraph*, November, 5, 2008.
- ^[6] Robert Hall, "Struggling to Understand the Stock Market," *American Economic Review Papers and Proceedings*, 91 (2): 1–11.

Le cause della disoccupazione

Qual è la maggior fonte di offerta? La produttività. Qual è la principale fonte di domanda? I salari. Se, attraverso l'educazione o l'uso di migliori tecnologie, diventate più efficienti, produrrete o offrirete più beni, se il vostro salario aumenta, allora voi consumerete o chiederete più beni. Perché l'economia sia in salute e sia libera da disoccupazione, l'offerta deve uguagliare la domanda:

OFFERTA = DOMANDA

questa è una semplice equazione, che però ci aiuterà a capire le ragioni per cui si ha disoccupazione. Se l'offerta e la domanda non sono uguali, allora, come un aeroplano con ali molto diverse, l'economia, ad un certo momento, si schianterà.

Che cosa causa veramente disoccupazione?

Il Prof. Ravi Batra parla così della crisi economica americana: "Secondo le statistiche, la povertà americana, nel 2013, è stata la peggiore degli ultimi 50 anni. Com'è potuto accadere ciò, quando i profitti delle multinazionali e la borsa stavano fiorendo e il governo stava facendo il meglio dall'inizio della recessione per sradicare la povertà? Sia l'amministrazione sia la Federal Reserve hanno speso trilioni di dollari per trattare la malattia, ma con poco successo".

Come entrammo nel 2014, i rapporti sulla povertà divennero ancora più tristi, dato che è stato battuto il record dei passati cinquant'anni. Questo accade quando la disoccupazione persiste, nonostante si dichiara che la stessa sia stata risolta. Per eliminare la povertà, dobbiamo eliminare la disoccupazione, e questo ci porta ad esaminare la causa. Questo ci porta anche a pensare alle ragioni per cui si ha una recessione.

Molti credono che solamente le industrie creino posti di lavoro, ma ciò è vero solo in parte. In realtà, la creazione di posti di lavoro avviene per effetto dell'azione combinata di industria e consumatori. Le industrie da sole forniscono i mezzi per creare dei prodotti e assumono lavoratori, ma se i loro prodotti rimangono invenduti e le

stesse perdono denaro, licenziano i lavoratori. Per iniziare un'attività sono necessari sia il lavoro che il capitale. Inoltre, grossa parte della domanda per beni e servizi viene dai lavoratori. Ciò significa che le industrie offrono dei beni e i lavoratori ne acquistano la maggior parte. Sono sicuro che tutti voi avete sentito parlare della legge della domanda e dell'offerta, anche se non avete mai studiato economia.

L'offerta e la domanda sono come le due ali di un aeroplano: devono essere ugualmente forti e pesanti, altrimenti l'aereo si schianterà. Allo stesso modo, offerta e domanda devono essere in equilibrio per conservare i posti di lavoro.

Qual è la maggior fonte di offerta? La produttività. Qual è la principale fonte di domanda? I salari.

Se, attraverso l'educazione o l'uso di migliori tecnologie, diventate più efficienti, produrrete o offrirete più beni. Se il vostro salario aumenta, allora voi consumerete o chiederete più beni. Perché l'economia sia in salute e sia libera da disoccupazione, l'offerta deve uguagliare la domanda:

OFFERTA = DOMANDA

questa è una semplice equazione, che però ci aiuterà a capire le ragioni per cui si ha disoccupazione. Se l'offerta e la domanda non sono uguali, allora, come un aeroplano con ali molto diverse, l'economia a un certo momento collasserà.

Per chiarire i termini:

- **offerta** significa il valore di tutti i beni prodotti in una economia
- **domanda** significa tutto ciò che viene speso dai consumatori e investitori su beni prodotti in una certa nazione

Accade poi che, a causa di investimenti e nuove tecnologie, la produttività e quindi l'offerta crescano di anno in anno. **Questo significa che i salari, e quindi la domanda, devono pure crescere di anno in anno, e nella stessa proporzione. Altrimenti lo squilibrio che ne risulta, creerà problemi inaspettati.** Se i salari reali restano indietro rispetto alla crescita di produttività, l'offerta supererà la domanda, provocando una sovrapproduzione. Le industrie non potranno vendere tutto quello che producono nelle loro fabbriche e si avranno licenziamenti.

Perciò la sola causa di disoccupazione, in un'economia sviluppata, è l'aumento del divario tra quello che voi produce e quello che il vostro datore di lavoro vi paga. Nelle economie in via di sviluppo, la mancanza di lavoro è causata da un'offerta insufficiente; in poche parole non ci sono abbastanza fabbriche per dare lavoro a chi lo cerca.

Invece, in una economia sviluppata ci sono molte fabbriche, ma **alcune di esse rimangono inattive a causa di una domanda inadeguata che è conseguenza di salari bloccati.**

La domanda che ci poniamo ora è: **chi sbaglia quando in una economia si ha disoccupazione? Alcuni luminari, credeteci o no, pensano che la disoccupazione sia volontaria.** In passato questi vennero chiamati *economisti classici*. Oggi sono conosciuti come *economisti neo-classici*.

Dal loro punto di vista nessuno viene licenziato, semplicemente i lavoratori lasciano il lavoro per godersi il far nulla. Questo non è solo assurdo, ma palesemente illogico e falso. La disoccupazione c'è solo se il vostro capo non vi paga abbastanza da equilibrare la vostra produttività dovuta a duro lavoro, educazione e abilità, così a livello nazionale la domanda risulta minore dell'offerta. Quando la produzione totale dei lavoratori eccede la spesa totale di quei lavoratori a causa di bassi salari, allora ci sarà sovrapproduzione e quindi licenziamenti.

Se voi siete lavoratori onesti e diligenti e nonostante questo venite licenziati, allora questo è un errore del datore di lavoro, non il vostro. Se state facendo il vostro lavoro di essere produttivi da un lato e dall'altro

create domanda con il vostro salario, allora non c'è ragione perché voi siate licenziati. Se le vostre spese diminuiscono, oppure non crescono abbastanza, è perché il vostro capo non vi ha dato un aumento o addirittura ha tagliato il vostro salario.

A livello macroeconomico, una spesa insufficiente significa che dei lavoratori come voi hanno prodotto così tanto per le proprie aziende che l'offerta eccede la domanda, così alcune persone devono essere lasciate a casa per eccesso di produzione. Dov'è in tutto questo lo sbaglio del lavoratore? È l'ingordigia dei datori di lavoro, e nient'altro, che genera disoccupazione.

Per la disoccupazione, gli economisti neoclassici danno la colpa ai lavoratori, che secondo loro lasciano il lavoro quando i salari si abbassano, o scelgono di divertirsi e spassarsela piuttosto che lavorare in condizioni disagiate. Uno dei maggiori oppositori di questa idea è il premio Nobel, Prof. **Robert Lucas**. Nonostante questa idea possa sembrare assurda, gli esperti neoclassici l'hanno difesa per più di 200 anni.

Invece, come abbiamo detto prima, è l'ingordigia del datore di lavoro che genera disoccupazione su larga scala.

Questa teoria deriva semplicemente dai concetti di domanda e offerta e anche i non addetti ai lavori possono capire che una sovrapproduzione deve condurre a licenziamenti.

La disoccupazione crea problemi non solo a chi è senza lavoro ma anche agli amministratori che sono stati eletti, perché chi è disoccupato ha pur sempre il diritto di votare. I politici cercano di essere rieletti rendendo felici i propri elettori. Ad essi non piace la disoccupazione meno di quanto piaccia a me, il che significa che devono trovare metodi creativi per innalzare la spesa nazionale o la domanda a livello dell'offerta.

Per fare questo hanno due possibilità: o scelgono di alzare i salari reali finché diventano proporzionali al livello di produttività - cosa etica e giusta - oppure possono scegliere di adottare misure per indurre la gente a contrarre più debiti, in modo che i consumatori spendano di più, non attraverso un aumento salariale, ma con un aumento dei prestiti.

In questo modo le politiche ufficiali alzano la domanda a livello dell'offerta, generando una spesa artificiale.

Penso che indurre il pubblico a indebitarsi per essere rieletti, sia pura corruzione. Questa corruzione esiste perché i politici, che cercano sempre finanziatori per la propria campagna elettorale, non vogliono toccare gli interessi degli industriali, che amano i bassi salari.

Con gli stipendi che rimangono indietro, rispetto alla produttività dal 1981, alcuni esperti incaricati dagli amministratori eletti, hanno applicato quella che si chiama politica monetaria, che induce la gente a fare debiti sempre più grandi. Ciò elimina la disoccupazione dato che la spesa aumenta al livello dell'offerta, perché ora:

OFFERTA = DOMANDA + DEBITI DEI CONSUMATORI

con questa politica monetaria, la *Federal Reserve* stampa più moneta per abbassare gli interessi, cosa che poi spinge le persone a chiedere più prestiti, generando nuovo debito. L'interesse è il prezzo del denaro, e quando l'offerta di qualcosa cresce il suo prezzo cala.

Perciò quando la *Federal Reserve* aumenta l'offerta di denaro, il costo del credito diminuisce. Però la distanza salario-produttività è cresciuta così rapidamente che il governo ha dovuto aumentare la sua spesa e il suo debito costantemente, in modo che la spesa totale bilanciasse l'offerta di beni. In questo caso:

OFFERTA = DOMANDA + DEBITI DEI CONSUMATORI + DEFICIT DEL GOVERNO

questo fatto di **aumentare il debito del governo in modo da posporre il problema della disoccupazione si chiama politica fiscale espansionistica.**

Adesso capite perché la nostra nazione annega nel debito. Molti governi, con le loro leggi, hanno frequentemente usato la creazione di debito per essere rieletti, cercando però di dare l'impressione che stessero facendo qualcosa a favore dei lavoratori, preservando i loro posti di lavoro. In realtà questi politici stavano preservando i propri posti di lavoro e, in questo modo, arricchivano ulteriormente chi era già ricco, come vedremo nella successiva analisi.

Finora ho esposto una idea semplice della ragione per cui vengono persi posti di lavoro. Vedremo di seguito qualche esempio numerico che illustrerà i punti di cui sopra. Anche se questi dati si riferiscono all'economia statunitense, il loro andamento è pur sempre simile in ogni nazione, secondo la teoria che stiamo illustrando.

Riguardo la disoccupazione ci sono due teorie popolari, la **classica** e la **Keynesiana**.

Ambedue si sono dimostrate inadeguate, altrimenti i loro ideatori avrebbero fermato la disoccupazione da tempo.

- **La teoria classica dice che la perdita di posti di lavoro avviene se i salari reali sono troppo alti cosicché, se il livello dei salari si abbassa, il problema verrà risolto.**
- **Per contrasto l'economia keynesiana attribuisce il problema al fatto che la domanda è minore dell'offerta,** e ciò ha senso, ma John Maynard Keynes, fondatore di questa scuola di pensiero, non ci dice qual'è la ragione per cui la domanda rimane bassa per molto tempo.

Facciamo un esempio: supponiamo che la Fiat costruisca 20 automobili e le metta in vendita. Se ne vende solo 15, allora la Fiat rimane con cinque auto invendute, e quindi dovrà licenziare degli operai. In altre parole, se un'industria non può vendere tutto il suo prodotto, deve licenziare dei lavoratori e produrre solo fino a livello della domanda relativa al suo prodotto.

Estendiamo ora questo esempio alla macro economia. Come detto prima, se l'offerta eccede la domanda, ne conseguono dei licenziamenti.

Macro offerta significa il valore dei beni e dei servizi prodotti da una nazione nel suo complesso, e **macro domanda** significa il livello di spesa dei consumatori e investitori in quei prodotti. Ambedue questi fattori sono misurati in una valuta, dollari o euro o altro. Per ora ignoriamo il ruolo del governo nel generare domanda attraverso la spesa e la tassazione. Abbiamo visto che:

OFFERTA = DOMANDA

dove l'offerta è semplicemente il PIL, cioè il valore del prodotto di una nazione in un anno, mentre la domanda ha due componenti. Una è il denaro speso dai consumatori, che proviene dalle loro entrate, l'altra è l'investimento, cioè il denaro speso dalle aziende e dalle persone per ciò che è conosciuto come beni di investimento, macchinari e immobili.

Perciò

domanda = spesa dei consumatori + investimenti

supponiamo che, per ora, non ci sia nessun prestito di alcun genere. Supponiamo che l'offerta ai prezzi correnti sia

€1000, la domanda dei consumatori sia € 800 e gli investimenti € 200. Allora:

$$\text{domanda} = \text{€}800 + \text{€}200 = \text{€}1000 = \text{offerta}$$

qui abbiamo un'economia in equilibrio, in cui l'offerta è uguale alla domanda, così non ci sono licenziamenti. *Supponiamo ora che i salari diminuiscano secondo le prescrizioni della teoria classica.* Allora la spesa dei consumatori scenderà, perché il vostro salario è la maggior componente della vostra spesa. Supponiamo che la spesa diminuisca di € 200, così adesso:

$$\text{domanda} = \text{€}600 + \text{€}200 = \text{€}800 < \text{Offerta} = \text{€}1000$$

poiché l'offerta eccede la domanda, allora ci saranno licenziamenti; così vedete che la teoria classica è totalmente falsa. Invece di risolvere i problemi, questo approccio li peggiora. In realtà poi, anche l'investimento diminuirà a causa di una diminuzione della spesa dei consumatori e si avranno ulteriori licenziamenti.

Cosa dire ora del punto di vista Keynesiano? Esso è certamente valido, ma non dice perché la domanda può rimanere scarsa per lungo tempo, come durante la grande depressione e ancora oggi dal 2007.

Definiamo ora il concetto di gap (divario) salario-produttività, o più semplicemente **gap salariale**:

$$\text{gap salariale} = \text{produttività} / \text{salario reale}$$

in questa formula il salario reale è il potere di acquisto del salario di un lavoratore, e la produttività è quanto produce il lavoratore. Se questa produttività aumenta più in fretta del salario reale, il gap salariale aumenta. Abbiamo esplorato il caso classico, nel quale il salario reale diminuisce e aumenta questo gap salariale. Esaminiamo ora l'altro caso dove solo la produttività aumenta, per esempio del 10%, l'offerta allora aumenterà del 10% ai prezzi correnti. Ora l'offerta è €1100. Se i salari restano costanti, anche la spesa dei consumatori e la domanda rimarrà costante. Ricordiamo che inizialmente l'economia era in equilibrio, con la domanda di €1000. Dopo l'aumento di produttività, si avrà:

$$\text{offerta} = \text{€}1100 > \text{domanda} = \text{€}1000$$

di nuovo avremo licenziamenti a causa di sovrapproduzione. Ora diventa chiara la vera causa della disoccupazione: **Ogni qual volta il divario salariale aumenta, diventano inevitabili i licenziamenti. Ciò perché la produttività è la maggior fonte di offerta e i salari sono la maggior fonte di domanda, e se i salari restano indietro rispetto alla produttività, allora la domanda rimane indietro rispetto all'offerta, e alcuni lavoratori vanno in sovrannumero.**

Questa teoria non dipende da ciò che succede ai prezzi, che in qualche modo diminuiscono mentre l'offerta cresce e il valore dei beni prodotti cresce di meno del 10%. Qualcuno può obiettare che la diminuzione dei

prezzi dovrebbe alzare la domanda al livello dell'offerta. Però, con i salari fermi, l'offerta continuerà a superare la domanda, culminando nei licenziamenti. Se i prezzi dovessero cadere in maniera sostanziale, allora ci sarebbe disoccupazione su larga scala, come avvenne durante la grande depressione, perché una caduta dei prezzi decima i profitti e causa una diffusa perdita di posti di lavoro.

Possiamo ancora osservare che i prezzi possono anche non abbassarsi per niente se il pubblico e il privato, con i prestiti, alzano la domanda al livello della maggior offerta.

L'idea appena espressa spiega la ragione per cui la domanda può rimanere insufficiente rispetto all'offerta per lungo tempo. Se la produttività continua ad aumentare e i salari rimangono stagnanti per lungo tempo, com'è stato nel 2007, allora l'offerta rimarrà più alta della domanda, così da indurre il persistere dei licenziamenti o la creazione di pochi nuovi posti di lavoro. Finché il gap salariale non si chiude, finché non si ritorna ai livelli precedenti la recessione, la disoccupazione non se ne andrà.

La teoria del gap salariale qui presentata spiega molti dei fenomeni osservati nell'economia americana (ma anche di altre nazioni) dal 1980. Come spiegato più sopra, l'aumento del **gap salariale** fa salire anche il **deficit corrente**, specialmente in una democrazia dove ogni due o quattro anni vi sono elezioni. Nessun politico desidera confrontarsi con un elettorato travolto da una disoccupazione galoppante. Così mentre il gap salariale cresce e cominciano i licenziamenti, i politici devono fare una scelta dolorosa: o seguono una politica che aumenta i salari e quindi diminuisce il divario salariale, o scontentano i loro elettori e perdono le loro poltrone.

Possiamo anche calcolare il livello di **deficit di bilancio** necessario per evitare i licenziamenti. Se l'offerta = €1100 e la domanda è di €1000, allora ci sono beni invenduti per €100. Se nessun consumatore prende a prestito il denaro, allora il **deficit di bilancio** deve essere uguale al valore dei beni invenduti, cioè € 100, per ridurre il divario tra domanda e offerta. D'altra parte, se il **deficit di bilancio** non può aumentare fino a quel livello, allora sono necessari anche i prestiti ai consumatori in modo da preservare l'equilibrio economico. Cioè ora:

$$\text{valore dei beni invenduti} = \text{deficit di bilancio} + \text{prestiti ai consumatori}$$

a questo punto dobbiamo riformulare la nostra teoria:

quando il divario salariale aumenta, o si hanno licenziamenti oppure il debito deve aumentare o dalla parte dei consumatori e/o da quella del governo, per conservare i posti di lavoro.

Se la produttività continua ad aumentare e i salari rimangono fermi per molti anni, allora il debito dei consumatori e del governo deve aumentare di anno in anno

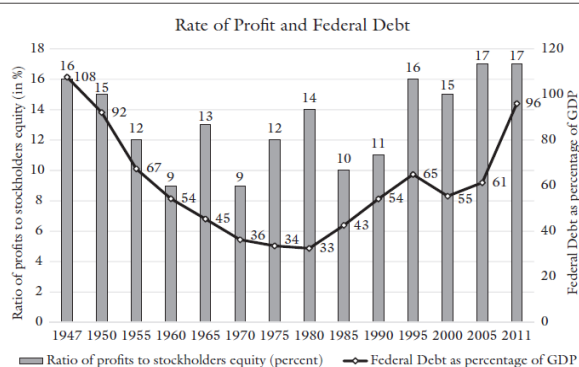
per conservare i posti di lavoro. Questo è successo nel 1980 negli Stati Uniti, quando le politiche del governo hanno stimolato la produttività da una parte e condotto a salari bassi dall'altra.

Concentrazione della Ricchezza

Un altro rompicapo da sciogliere è quello della crescente disparità di entrate e ricchezza osservata dal 1981 negli Stati Uniti. Vorrei dimostrare ora come i provvedimenti ufficiali che creano debito, conosciuti come politiche fiscali e monetarie, hanno reso i ricchi ancora più ricchi, offrendo solo briciole a coloro che hanno perso il posto di lavoro. Ci sono due possibilità: la prima nella quale il governo percepisce il pericolo della disoccupazione, e un'altra nella quale alcune persone sono già state licenziate. Il deficit di bilancio si è prolungato praticamente senza posa dal 1980, spesso anche senza disoccupazione. C'è un solo anno, il 1999, in cui c'è stato un leggero surplus.

In assenza di disoccupazione, il deficit semplicemente aumenta i profitti delle imprese, senza alcun beneficio per i lavoratori. Quando la produttività e l'offerta aumentano del 10%, le entrate delle imprese aumentano della stessa percentuale, e se i salari - e quindi la domanda dei consumatori - sono fermi, c'è una potenziale disoccupazione, che viene evitata dal deficit. In questo modo l'impiego e le entrate delle persone rimangono inalterate. Tutto ciò che accade è un aumento delle entrate delle imprese del 10%, che aumenta i profitti. Perciò, in assenza di disoccupazione, il frutto del deficit di bilancio viene accreditato completamente alle imprese, senza beneficio per i lavoratori.

FIGURE 5.2: FEDERAL DEBT AS A SHARE OF GDP AND THE RATE OF PROFIT (IN %)



Source: The Economic Report of President, 1975 and 2013.

Figura 5.2: Debito Federale come percentuale del Pil e percentuale del profitto. Dal grafico seguente si vede come nel periodo in cui i profitti aumentano i redditi di una famiglia media diminuiscono:

L'altro caso è quando il governo aumenta il suo deficit per combattere la crescente disoccupazione. Se alcuni lavoratori vengono richiamati ai posti di lavoro, di solito con salari più bassi, allora i lavoratori ricevono qualche beneficio dalla politica ufficiale, ma in questo caso il profitto delle imprese aumenta ancora di più a causa dei salari, cioè del costo del lavoro, più bassi. In questo caso il frutto del deficit di bilancio va principalmente ai produttori. La storia appoggia chiaramente il mio punto di vista, che un grande deficit di bilancio genera enormi entrate per chi è già ricco.

La Figura 5.2 mostra come il profitto segua il de-

FIGURE 5.4: REAL INCOME FOR THE MEDIAN FAMILY: 1980-2012



Source: The Economic Report of the President, 2014 (p.36).

ficit di bilancio del governo.

Figura 5.4: Entrate reali di una famiglia media: 1980-2012

Bolle Speculative e Gap Salariale

Vediamo ora la relazione tra gap salariale e bolle speculative. Abbiamo visto che, quando la produttività aumenta più velocemente dei salari reali, allora aumenta il gap salariale, che causa sovrapproduzione, che poi conduce a licenziamenti. Se si evita l'eccesso di produzione aumentando i debiti del governo e dei consumatori, allora i profitti aumentano più velocemente del Pil.

Questo aumento dei profitti genera un aumento del prezzo delle azioni e pone le basi per una bolla del mercato azionario. Se la politica ufficiale è di rilanciare l'economia con bassi tassi di interesse che stimolino i consumatori a prendere prestiti, ciò conduce a questa bolla secondo il seguente meccanismo: ci sono due tipi principali di entrate in ogni economia, stipendi e rendite da proprietà.

Grosso modo il Pil è il valore dei beni venduti, che uguagliano la domanda totale. I profitti derivanti dalla proprietà vengono dal possedere azioni, titoli, beni immo-

biliari e risparmi e grosso modo è in mano all'1% della società. L'altro 99% vive soprattutto di salari.

Facciamo un'assunzione che semplifica le cose:

1 - che i profitti siano quelli da proprietà,

2 - che le spese dei consumatori siano uguali ai salari, cioè, non ci siano risparmi. Allora:

$$\text{produzione} = \text{Pil} = \text{profitti} + \text{salari}$$

oppure:

$$\text{profitti} = \text{produzione} - \text{salari}$$

se però alcuni beni restano invenduti, il loro valore deve essere sottratto dai profitti:

$$\text{profitti} = \text{entrate} - \text{salari} - \text{beni invenduti}$$

prendiamo l'esempio più sopra, della Fiat che produce 20 automobili in un periodo e ne vende solo 15 al prezzo di €10 ciascuna, così le sue vendite sono di €150, e il profitto della Fiat è diminuito di €50. Nel periodo successivo la Fiat produrrà solo 15 automobili. Supponiamo anche che all'inizio l'economia sia in equilibrio e che non ci siano debiti di nessun tipo, cioè:

$$\text{offerta} = \text{domanda} = \text{€1000} = \text{spese dei consumatori} + \text{investimenti} = \text{€800} + \text{€200}$$

osserviamo anche che offerta ed entrate sono la stessa cosa, supponiamo anche che i lavoratori spendano tutto quello che guadagnano, così:

$$\text{salari} = \text{€800}$$

e

$$\text{profitti} = \text{produzione} - \text{salari} = \text{€1000} - \text{€800} = \text{€200}$$

se i salari diminuiscono di € 100:

$$\text{domanda} = \text{€700} + \text{€200} = \text{€900}$$

aumentano i profitti? No, perché le vendite sono pure calate di €100. Quando diminuiscono i salari, i lavoratori comprano meno di prima e si hanno immediatamente licenziamenti. Se il Tesoro risponde con tassi di interesse sufficientemente bassi, allora i consumatori prenderanno denaro in prestito, e se i prestiti sono uguali alla caduta dei consumi, allora:

$$\text{domanda} = \text{salari} + \text{prestiti ai consumatori} + \text{investimenti} = \text{€700} + \text{€100} + \text{€200} = \text{€1000} = \text{offerta}$$

l'economia è di nuovo in equilibrio, e quelli che erano licenziati vengono riassunti, ma vediamo cosa succede ai profitti:

$$\text{profitti} = \text{produzione} - \text{salari} = \text{€1000} - \text{€700} = \text{€300}$$

i profitti sono balzati all'insù di €100, perché sono spariti i beni invenduti. In assenza di prestiti ai consumatori, i profitti erano costanti, ma adesso aumentano di nuovo perché ogni dollaro preso in prestito dai consumatori è

andato ai profitti. Questo spiega perché l'1% della popolazione è diventato sempre più ricco dal 2009 benché i salari e le entrate delle famiglie fossero in declino o fermi.

Con i profitti che salgono, non ci si può meravigliare se il mercato azionario ha avuto ritorni del 30% nel 2013. Qualunque tipo di prestito fa salire i profitti della stessa quantità, a meno che la nazione non sia in una forte recessione. Se i consumatori non possono prendere a prestito tutti quei €100 per compensare il valore dei beni invenduti, allora il governo entra in gioco alzando il suo deficit di bilancio dell'ammontare dovuto, per mantenere l'economia in equilibrio.

Queste perciò non sono politiche economiche, ma ciò che il Prof. Batra chiama WME (Weapons of Mass Exploitation = armi di sfruttamento di massa), perché creano l'impressione che il governo stia facendo qualcosa per i disoccupati.

È vero che i lavoratori vengono riassunti, ma solo a paghe più basse. Perciò alla fine il risultato è esattamente lo stesso, sia che aumenti la produttività e i salari, sia che la produttività salga più rapidamente dei salari reali. I profitti salgono velocemente solo se l'aumento del gap salariale è accompagnato da un sufficiente aumento del debito. Se questo processo continua per anni, i profitti continuano a crescere più rapidamente del Pil e nasce inevitabilmente una bolla del mercato dei titoli azionari.

C'è poi da dire che una bolla, in un mercato, porta ad un'altra bolla in un altro mercato, poiché i guadagni di capitale, realizzati in un mercato, vengono investiti in un altro. Questa è la ragione per cui i guadagni nel mercato azionario normalmente sono associati a guadagni nel mercato immobiliare. Ciò è successo nel 1920 poi di nuovo tra il 2000 e 2007, come ci si ricorderà anche in Italia.

Le bolle nascono di solito nelle economie più deboli, nelle quali i salari restano indietro rispetto alla produttività.

Perché tutte le bolle alla fine scoppiano? Ogni baldoria speculativa pianta i semi della sua propria distruzione. Le banche danno e le banche prendono. Sfortunatamente per i debitori, chi presta normalmente chiede delle buone garanzie per i suoi prestiti, a meno che chi presta sia il Tesoro o la Banca Centrale Europea (BCE), le quali hanno immesso del denaro dal 2008 per salvare le istituzioni finanziarie, senza preoccuparsi delle conseguenze.

La BCE addirittura ha salvato nazioni sovrane come Grecia, Spagna, Italia, ma tutto questo è stato fatto solo per guadagnare tempo. Il gap salariale in Europa continua ad essere alto, e finché questo divario non viene ridotto con una politica appropriata, la disoccupazione nell'euro-zona rimarrà alta.

Le banche contribuiscono alle bolle immobiliari e poi aiutano anche a farle scoppiare. Arriva il tempo in

cui i consumatori non hanno più buone garanzie per i prestiti; a quel punto le banche tagliano i prestiti e, non appena i prestiti dei consumatori calano, l'offerta eccede la domanda, e immediatamente arrivano i licenziamenti. Un giro di licenziamenti conduce a un altro, perché chi è disoccupato taglia ancor di più le sue spese, e tutto inizia ad avvitarsi.

Tutte le bolle scoppiano quasi simultaneamente, e quella che avrebbe dovuto essere una leggera recessione evolve in una mega recessione o depressione. Di solito l'euforia immobiliare è la prima a scoppiare, seguita da quella sul greggio e da quella azionaria. Quando alcuni lavoratori proprietari di case vengono licenziati, non possono più pagare i loro mutui. Ciò culmina in una crisi esplosiva nel sistema bancario, poiché chi ha prestato ini-

zia a perdere soldi e spinge i governi a salvare le istituzioni finanziarie. Ma la vera causa del disastro è nascosta dietro le quinte. **Essa sta nella continua crescita del gap salariale**, tollerata da varie amministrazioni, se non addirittura incentivata, per favorire multinazionali e grandi imprese, e sta anche nel frenetico indebitamento che il governo impone al sistema per differire nel tempo il problema della disoccupazione.

In un prossimo articolo: Considerazioni sulla situazione italiana ed europea dal punto di vista della teoria del gap salariale.

La Germania e il Gap-Salariale

Analisi dell'economia tedesca, secondo la teoria del gap salariale

Prof. Ravi Batra

Estratto dal libro di Ravi Batra, *End Unemployment Now*, Palgrave MacMillan, USA

Se il Giappone era il leone dell'Asia, la Germania era ed è la tigre dell'Europa. La seconda guerra mondiale ha distrutto ambedue le nazioni, ma tutte due hanno stupito il mondo con i loro risultati. La Germania è vista come la locomotiva che traina l'Europa. La sua economia è la più grande del continente e la quarta maggiore economia nel mondo.

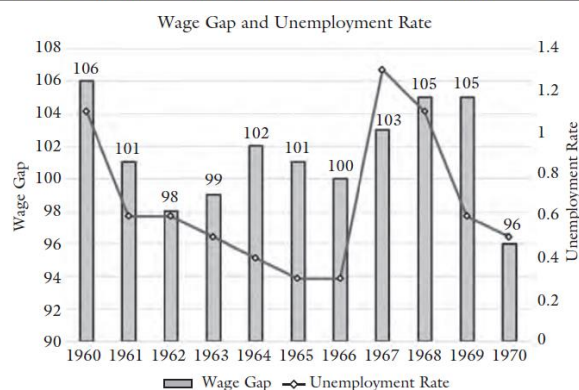
L'economia tedesca è stata unica in termini di crescita salariale. Come si vede nella tavola 6.4, l'indice del gap salariale è sceso costantemente per i lavoratori tedeschi negli anni che vanno tra il 1960 e 1980. Il frutto della crescita produttiva beneficiò in gran parte i lavoratori per merito della presenza di sindacati molto forti. In questo rispetto, la Germania offre un netto contrasto rispetto praticamente a tutte le altre nazioni, dove il gap salariale raramente crebbe. Essa è un esempio per tutti gli altri stati interessati a trasformare i poveri in una classe media abbiente. Vediamo ora cosa ha prodotto la diminuzione del gap salariale in Germania. Primo, non c'è stato bisogno per i consumatori di indebitarsi, perché il debito è stato praticamente zero per un lungo periodo. Allo stesso modo, i deficit di bilancio a livello statale e federale erano assenti. Anche le aziende erano praticamente libere da debiti. Tutto questo è stato possibile per merito del **gap salariale** in discesa.

Gli economisti classici affermano che la crescita salariale nuoce agli investimenti industriali e all'impiego. Essi si oppongono all'aumento dei minimi salariali che, dicono, finisce per far del male ai lavoratori non qualificati forzandoli nella pigrizia, che è il loro eufemismo per "disoccupazione". Questa è un'osservazione di parte, perché tende ad arricchire i ricchi, che finanziano le ricerche economiche con benefici e premi in denaro. Il rapido progresso della Germania dopo la seconda guerra mondiale

chiaramente smentisce i dogmi neoclassici, che sono stati il riferimento standard in quasi tutti i testi mondiali.

Normalmente, non è facile trovare un legame diretto tra il gap salariale e l'indice di disoccupazione, perché la perdita di posti di lavoro può essere ritardata aumentando il denaro in circolazione e i debiti del governo. Questo tuttavia non è il caso della Germania. Ciò perché la nazione, non solo evitò il deficit di bilancio, ma controllò strettamente anche la stampa di denaro per evitare inflazione. La **figura 6.3** mostra che mentre il gap salariale diminuiva, anche il tasso di disoccupazione diminuiva.

FIGURE 6.3: THE WAGE GAP AND THE RATE OF UNEMPLOYMENT IN GERMANY: 1960-1970



Source: International Comparisons of Manufacturing Productivity and Unit Labor Cost Trends, Bureau of Labor Statistics (BLS), United States Department of Labor, 2013; Comparative Civilian Labor Force Statistics, 10 Countries, 1960-2004, The Bureau of Labor Statistics, 2011.

Infatti, tra il 1960 e il 1970, mentre il gap salariale scendeva da 126 a 111, il tasso di disoccupazione era sotto l'1%. Nello stesso tempo, nelle nazioni vicine e in Canada e Stati Uniti, il tasso di disoccupazione era da tre

a 10 volte più alto. Così vedete, alzare i salari ai lavoratori non crea problemi, fintantoché si alza anche la produttività; infatti, i problemi nascono quando i salari non riescono a tenere il passo con una efficienza crescente.

L'economia tedesca dà ragione a quanto abbiamo trovato, cioè che un crescente, o almeno costante, **gap salariale** è una condizione necessaria per il boom del mercato azionario. Per il fatto che in Germania il gap è diminuito dal 1960 al 1980, dovremmo aspettarci che il mercato azionario subisca una stagnazione.

La **tavola 6.4** dimostra che ciò è veramente accaduto.

TABLE 6.4 THE INDEXES OF WAGE GAP, PER-CAPITA GDP, AND SHARE PRICES IN GERMANY: 1960-1997*

(1) Year	(2) Wage Gap (%)	(3) Per-capita GDP	(4) Share Price Index
1960	126	17,440	34
1965	118	20,650	28
1970	111	24,660	29
1975	108	26,870	29
1980	103	31,620	31
1985	110	33,800	68
1990	103	30,590	100
1995	103	35,710	103
1997	110	36,700	150

*After 1990 the figures are for unified Germany.

Source: International Comparisons of Manufacturing Productivity and Unit Labor Cost Trends, 1997, Bureau of Labor Statistics, United States Department of Labor, 1998, and International Financial Statistics, various issues; Ravi Batra, Crash of the Millennium: New York, Harmony Books, 1999, p. 96.

Malgrado una crescente produttività, l'indice del mercato azionario tedesco diminuì dal 34 nel 1960 a 31 nel 1980. Dopodiché si alzò, dato che il gap salariale incominciò ad aumentare, ma un'altra ragione per questo aumento fu la salita della borsa di New York, che iniziò a trascinare i mercati globali.

Estratto del Capitolo 6, "End Unemployment Now", Palgrave McMillan.

Devastata dalla seconda guerra mondiale, la Germania fu una nazione occupata in parte dall'esercito degli Stati Uniti. L'industria tedesca era altamente monopolistica; oltre a ciò, l'economia tedesca era invischiata in una miriade di regolamenti e controlli dei prezzi.

Sotto la pressione delle autorità dell'occupazione, gradualmente la nazione adottò politiche di libero mercato.

Tolse il controllo dei prezzi su molti beni, introdusse riforme della moneta per sostituire il vecchio REICHSMARK con il DEUTSCHE MARK, e spezzettò i suoi 2 più influenti cartelli: l'industria del ferro e dell'acciaio furono divise in 28 aziende, e il gigante chimico I.G. Farben, che ebbe notorietà durante l'Olocausto, venne diviso in nove aziende. Questi furono dei passi verso il libero mercato molto meno importanti di quelli del Giappone,

eppure anche questa piccola dose di mercato libero fece miracoli nell'economia.

L'Europa era stata devastata dalla guerra, ma il Pil tedesco crebbe alla massima velocità nel 1950. Il tasso di crescita, 8% all'anno, superò di gran lunga quello dei suoi vicini, come Inghilterra, Francia e Italia. Ciò che era unico in Germania fu la relativa stabilità del suo gap salariale, nonostante un forte balzo in produttività.

La nostra teoria dice che, quando la produttività cresce più velocemente dei salari reali, si presentano rapidamente vari tipi di distorsioni sotto forma di debiti crescenti e povertà, e alla fine di disoccupazione crescente. Per contrasto, **se i salari reali superano la produttività, o sono stabili, malgrado la crescente produzione per lavoratore, sia disoccupazione sia povertà spariscono in un attimo.**

Ciò accadde in Germania durante gli anni 50.

La **tavola 9.1** presenta i dati del **gap salariale**, dei debiti del governo e della disoccupazione in Germania dal 1950 al 1960. **La nostra teoria dice che, se il gap salariale è stabile, cosa che avvenne per un lungo periodo di tempo, il governo non ha bisogno di aumentare i suoi debiti per conservare i posti di lavoro.**

TABLE 9.1: THE WAGE GAP, DEBT/GDP RATIO AND THE RATE OF UNEMPLOYMENT IN GERMANY: 1950-1960

Year	Wage Gap	Debt Ratio	Unemployment Rate
1950	102	19.7	11.0
1951	100	17.5	10.4
1952	106	16.5	9.5
1953	106	21.6	8.4
1954	106	23.1	7.6
1955	107	21.4	5.6
1956	106	19.9	4.4
1957	105	19.1	3.7
1958	106	18.8	3.7
1959	107	18.2	2.6
1960	106	17.4	1.3

Source: Barry Eichengreen and Albrecht Ritschl, "Understanding West German Economic Growth in the 1950s," Working Paper 113/08; US Bureau of Labor Statistics, "International Comparisons of Manufacturing Productivity and Unit Labor Cost Trend," 2011; US Bureau of Labor Statistics, Comparative Civilian Labor Force Statistics, 10 Countries, 1960-2004, 2005.

Durante gli anni '50 questo gap è variato, in un limitato intervallo, tra 100 e 106 in 10 anni, benché in quel periodo la produttività sia raddoppiata. Come risultato, il tasso di disoccupazione è sceso dall'11% del 1950 al solo 1,3% nel 1960, con il debito federale, in percentuale del Pil, in discesa dal 19,7% al 17,4%. Dovrebbe essere chiaro che, quando il **gap salariale** è stabile, il governo non ha bisogno di aumentare la spesa per evitare i licenziamenti.

La **figura 9.1**, in cui il gap salariale è misurato sulla sinistra, il debito e la disoccupazione sulla destra, offre un'analisi visiva di quanto accadde in Germania. La cosa interessante è che, dal 1952 in poi, il **gap salariale** aumentò un po', così l'indice del debito dovette aumentare per portare a un maggior declino nella disoccupazione.

Ma una volta che il gap si fu stabilizzato, a circa 106, sia il debito sia la disoccupazione diminuirono stabilmente.

Ora esaminiamo l'esperienza della Germania negli anni 60, quando l'economia non riuscì a mantenere il passo che aveva avuto nella precedente decade, ma godette di una crescita rispettabile di circa 4,6% all'anno. La caratteristica di questa decade fu un declino nel gap salariale, cosa che raramente accade, con la media dei salari reali che cresceva più velocemente della produttività. Secondo molti economisti questo avrebbe dovuto causare un'alta inflazione e disoccupazione, ma non accadde niente di tutto ciò.

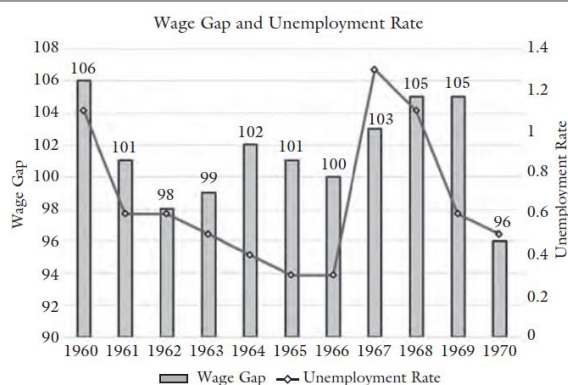
Il **gap salariale** scese da 106, nel 1960, a 96 nel 1970, mentre l'indice di disoccupazione scese dall'1,3% solamente, allo 0,5%. Sul fronte dell'inflazione, i dati della Germania furono così buoni che il marco divenne la più solida moneta nel mondo. Una nazione, che era conosciuta per gli orrori di una super inflazione, divenne un paradiso della stabilità dei prezzi. Questi sono i vantaggi che derivano da un costante declino del **gap salariale**.

Tuttavia la stabilità dei prezzi fu ottenuta con qualche costo. Con i salari reali che si alzavano almeno tanto in fretta quanto la produttività, le spese dei consumatori, e perciò gli investimenti, tennero il passo con la produzione crescente, e ad un certo momento la disoccupazione scese ad appena lo 0,3% della forza lavoro.

La **figura 9.2** mostra che ciò accadde tra il 1964 e il 1965. Tuttavia, per ragioni politiche, in quel periodo le spese del governo crebbero rapidamente e ciò, assieme a un'alta spesa privata, generò inflazione. La Bundesbank, la Banca Centrale tedesca, rispose con tassi di interesse più alti per controllare i prezzi in crescita, la domanda scese relativamente all'offerta, aumentando, nel processo, la disoccupazione.

Questa è la spiegazione del picco temporaneo di disoccupazione del 1966. Ben presto però l'inflazione calò, così pure le spese del governo, e la nazione arrivò alla fine della decade con un declino impressionante del gap salariale e un tasso di disoccupazione dello 0,5%, invidiato dal mondo intero.

FIGURE 9.2: THE WAGE GAP AND UNEMPLOYMENT IN GERMANY: 1960-1970



Source: Barry Eichengreen and Albrecht Ritschl, Understanding West German Economic Growth in the 1950s, Working Paper 113/08; US Bureau of Labor Statistics, "International Comparisons of Manufacturing Productivity and Unit Labor Cost Trend," 2011; US Bureau of Labor Statistics, Comparative Civilian Labor Force Statistics, 10 Countries, 1960-2004, 2005.

Nota: l'intero articolo e le tavole relative sono estratti del libro: Ravi Batra, "End unemployment now", Palgrave-Macmillan, USA, per gentile concessione dell'Autore.

Greenspan e il salario minimo

Prof. Ravi Batra

L'aumento del salario minimo crea disoccupazione?

La storia dice di no.

Che cosa ha da dire Greenspan sul salario minimo, anche se, come presidente della FED, non dovrebbe interferire con tale normativa? Tanto. Ad esempio, egli disse alla *House Banking and Financial Institutions Committee*, nel febbraio del 1999: *"La mia preoccupazione principale è la questione degli individui disoccupati a causa del salario minimo...."*. La replica di Greenspan è venuta in risposta alle richieste di alcuni membri del comitato. Poi il rappresentante del Vermont, Bernard Sanders, intervenne, *"Quello che stiamo vedendo è che i CEO guadagnano 200 volte quello che hanno i lavoratori"*, e aggiunge: *"Lei sta esprimendo la sua preoccupazione per l'aumento del salario minimo oltre i 5.15 dollari all'ora, ma spero di vedere la stessa sollecitudine anche per i CEO ... che ricevono premi d'oro di decine di milioni di dollari"*.

Greenspan rispose: *"Beh!, in entrambi i casi, sto sostenendo che il governo non dovrebbe esserne coinvolto, devo essere coerente a tal riguardo"*. Mr. Greenspan deve avere avuto un vuoto di memoria davvero, per dimenticare che solo sei mesi prima aveva organizzato un piano di salvataggio da 3,6 miliardi di dollari per salvare l'hedge-fund, *Long Term Capital Management*, ma ora è tornato all'economia del *laissez-faire*. Potete vedere come, una volta che il suo progetto di arricchire i ricchi è stato realizzato, si precipita di nuovo verso il principio del non intervento governativo, quando sono coinvolti gli interessi dei poveri. La sua dichiarazione che egli deve *"essere coerente"*, in quanto non gli piace il coinvolgimento del governo nella creazione o del salario minimo o del salario massimo per i CEO, amministratori delegati, vi ricorda ancora una volta la sua *"giustizia implacabile"*, che tratta gli indigenti e i magnati in modo simile.

Greenspan non vede alcuna differenza tra ciò che è accaduto al potere d'acquisto del salario minimo e al salario dei CEO. Il primo è crollato dal 1980, mentre il secondo è schizzato in alto. Che importa se alcuni dei percettori di salario minimo sono senza tetto e non sono in grado di permettersi tre pasti al giorno. Il governo, sostiene Greenspan, dovrebbe essere imparziale nel suo trattamento di amministratori delegati e lavoratori non qualificati, tranne, naturalmente, quando gli utili CEO sono minacciati dai loro orrori speculativi; a quel punto, il maestro sembra sostenere che il governo deve intervenire per salvaguardare il *laissez-faire*.

Due anni dopo il suo scambio di opinioni con il Repubblicano Bernie Sanders, Greenspan ha avuto un altro battibecco con il membro del Congresso, il 18 luglio 2001. Quando Sanders gli chiese se avrebbe voluto abolire il salario minimo, Greenspan rispose: *"Vorrei dire che se avessi potuto scegliere, la risposta è sì, naturalmente"*. Il membro del Congresso, stordito dal 'maestro', osservò: *"Credo sia la prima volta che il presidente Greenspan riconosce non solo di opporsi all'aumento del salario minimo, ma di volerlo addirittura abolire"*. Greenspan aveva detto in precedenza: *"Il motivo per cui mi oppongo al salario minimo è, penso, che distrugga posti di lavoro e credo che gli elementi di prova, a mio giudizio, sono schiacciati"*¹. Schiacciati?

Avete già visto in precedenza che un aumento del salario minimo per tenere il passo con l'inflazione persistente non diminuisce possibilmente i profitti di nessuno. Così non può assolutamente distruggere posti di lavoro. Infatti, si può facilmente dimostrare che un aumento di

¹ House hearing: Greenspan's Testimony, "Monetary Policy Report", Federal News Service, July 18, 2001

tale salario minimo, effettivamente aumenta l'occupazione. Ricordiamo la formula del PIL dal capitolo precedente:

PIL = 200% del salario netto LIF

dove i salari netti sono il totale dei guadagni netti delle famiglie a basso reddito (Low Income Families). Al fine di eliminare gli effetti dell'inflazione dalla nostra analisi, è meglio parlare in termini di salario reale. Supponiamo di dividere entrambi i lati della formula per un indice dei prezzi, come ad esempio il deflatore del PIL del *Consumer Price Index* (CPI)². La formula rimarrà esattamente la stessa, ma la sua interpretazione sarà in termini di potere di acquisto delle variabili. La formula poi ci dice che il PIL reale o la produzione è il 200 per cento dei salari reali netti LIF, che eguagliano i salari reali meno le imposte reali pagate dalle persone con basso reddito.

PIL reale = 200% del salario netto LIF reale

Supponiamo che i prezzi dei prodotti continuino a crescere, ma il salario minimo non lo faccia. Esso è infatti rimasto costante dal 1997 a 5,15 dollari. Quindi il salario minimo reale dei gruppi a basso reddito scende, in modo tale che i salari reali netti LIF declinino.

Ciò significa che la produzione o il PIL reale deve scendere, e le imprese devono ricorrere a licenziamenti, provocando un aumento della disoccupazione. Quindi, se il salario minimo reale è lasciato cadere, il risultato è un aumento nelle fila dei disoccupati. **In altre parole, un salario minimo costante, in un contesto inflazionistico, genera disoccupazione nell'economia** - un risultato che contraddice palesemente Greenspan.

Gli effetti della caduta del salario minimo sono più o meno gli stessi di quelli ottenuti dalla tassazione regressiva esaminata nel capitolo precedente (*meno tasse ai ricchi e più tasse ai poveri*). Il potere d'acquisto di questo salario è sceso velocemente, soprattutto dal 1980, quando è iniziata, essenzialmente, l'era Greenspan. Come già detto, oggi il salario minimo è pari a 5,15 dollari, mentre nel 1968 era di 8 dollari in termini di prezzi del 2004. Il salario minimo reale, abbassandosi, riduce anche la domanda aggregata e la crescita della domanda per la stessa ragione,

come in un sistema fiscale regressivo. I lavoratori con salario minimo di sicuro spendono tutto quello che guadagnano, e quando diminuisce il loro guadagno reale, vi è una certa perdita della domanda aggregata. Il calo della domanda tende ad abbassare la produzione e l'occupazione, mentre il calo della crescita della domanda riduce la crescita della produzione e aumenta il tasso di disoccupazione.

Così un salario minimo reale in caduta tende ad aumentare la disoccupazione e abbassa la crescita del PIL. Il modello classico, che sottende la Greenomics incolpa, per la disoccupazione, la legislazione sul salario minimo. Che sia la storia a risolvere nuovamente il problema! **Alla fine del 1960 il tasso di disoccupazione era un gracile 3,5 per cento, proprio quando l'America ha avuto il più alto salario minimo.** Il salario minimo reale ha iniziato una caduta lenta ma costante dal 1970 in poi, e l'America non ha mai potuto ritrovare quel basso tasso di disoccupazione.

Anche nel 2000, ultimo anno del boom della bolla economica, quando la disoccupazione diminuì per diversi anni di seguito, il tasso di disoccupazione è stato del 3,9 per cento. Infatti, il 1997 è stata l'ultima volta in cui si è permesso al salario minimo di aumentare per allinearsi ai recenti aumenti dei prezzi. Quell'anno il tasso di disoccupazione era del 5 per cento, ma scese al 3,9 per cento nel 2000, poiché l'aumento del salario minimo fu in parte responsabile dell'aumento della domanda aggregata. E' chiaro che, nel lungo periodo, l'aumento del salario minimo per pareggiare l'aumento dei prezzi, effettivamente aumenta, non abbassa, l'occupazione teoricamente e storicamente.

Tuttavia, anche nel breve periodo, in generale, l'occupazione sale. Date uno sguardo alla **tabella 8.1**, che presenta i dati per anno, il salario minimo che sale nella colonna 2, e il cambiamento dell'occupazione, un anno dopo, nella colonna 3. Questo salario, ad esempio, è rimasto costante negli anni 1950-1955, per poi aumentare di 25 centesimi nel 1956, cioè di un enorme 33 per cento. In un anno, vale a dire tra il 1956 e il 1957, l'occupazione è aumentata di 272.000 unità a causa di un aumento enorme del salario minimo.

Così, la **tabella 8.1** ripercorre gli effetti immediati dell'aumento del minimo salariale sui cambiamenti nel mondo del lavoro dal 1950 al 1997, l'ultima volta che un tale aumento è entrato in vigore. Secondo la tabella, il salario minimo è aumentato di 17 volte in 47 anni e, un

² La normale pratica per ottenere un reale PIL è l'uso del deflatore di PIL, ma la popolazione ha più familiarità con l'Indice dei Prezzi al Consumo. Teoricamente fa poca differenza quale indice dei prezzi venga usato per filtrare gli effetti dell'inflazione dal PIL attuale.

anno dopo questa modifica, l'occupazione è aumentata di 14 volte.

Ci sono solo tre anni in cui l'aumento del salario minimo è stato seguito da un calo dell'occupazione nei 12 mesi successivi. Sono il 1974, 1981 e il 1990. Ogni volta ci fu un aumento importante del prezzo del petrolio, nello stesso anno o in quello precedente. La morale della storia, quindi, dovrebbe essere chiara. **Aumentare il salario minimo in modo che tenga il passo con l'aumento dei prezzi dei prodotti, generalmente aumenta l'occupazione, tranne quando il prezzo del petrolio sale notevolmente.** Anche allora, l'effetto negativo sull'occupazione svanisce rapidamente.

Tavola 8.1. Il cambiamento del Salario Minimo e dell'occupazione un anno dopo: 1950-1997

Anno	Salario Minimo	Occupazione*
1950	\$ 0,75	1 .043
1956	1,00	272
1961	1,15	956
1962	1,25	1.062
1967	1,40	1.542
1968	1,60	1.982
1974	2,00	- 948
1975	2,10	2.906
1976	2,30	3.265
1978	2,65	2.776
1980	3,10	1.094
1981	3,35	- 871
1990	3,80	- 1.075
1991	4,25	774
1996	4,75	2.850
1997	5,15	1.905
1968	7.92\$ ai prezzi del 2000	Il più alto Salario Minimo
* in migliaia		

Source: Statistical Abstract of the United States: 2002; The economic report of the President: 2004.
(The minimum wage was the highest in 1968, when it bought what \$7.92 would buy in 2000)

Ad esempio, quando il salario minimo salì nel 1974, l'occupazione scese di 948.000 unità in 12 mesi. Ma quando il salario minimo si alzò di nuovo l'anno successi-

vo, nel 1975, l'occupazione aumentò di 2.900.000 unità, superando facilmente la perdita di posti di lavoro del precedente esercizio. Così anche gli effetti, a breve termine, di un aumento del salario minimo, sono estremamente positivi nella creazione di posti di lavoro. Ciò sembra vero sia dal punto di vista logico, sia storico. **L'implicazione politica della nostra analisi è che il salario minimo reale deve essere mantenuto costante al livello del 1968, quando gli Stati Uniti sperimentarono il tasso di disoccupazione più basso del dopoguerra.** In altre parole, tale salario dovrebbe essere indicizzato al costo della vita; altrimenti, dovrà essere aumentato bruscamente, come nel 1974, quando salì del 25 per cento in un anno.

Per inciso, la tabella rivela anche che dal 1982 al 1989, per otto lunghi anni, non vi è stato alcun cambiamento del salario minimo, anche se il CPI (Indice dei Prezzi al Consumo) era aumentato del 28 per cento nello stesso periodo. Il 1980 fu generalmente un periodo di bassa crescita. La storia dimostra che, mentre Reagan e Greenspan hanno giocato a 'Scrooge' con gli indigenti, i legislatori erano occupati ad aumentare i propri stipendi. In questo modo si sono presi cura di se stessi, hanno ridotto l'aumento del PIL, e decimato i poveri. Allora perché dare la colpa della disoccupazione al salario minimo?

Produzione, occupazione e investimenti sono lubrificati da stipendi in linea con la produttività del lavoro, e fintantoché il salario minimo non spinge il salario medio, a livello di economia generale, al di sopra del livello del prodotto medio del lavoro, non c'è nulla di male per l'economia. I problemi sorgono, come avete visto nel capitolo 6, solo quando la disparità di reddito aumenta, con i salari reali che rimangono indietro rispetto ai benefici di una maggiore produttività, perché allora il debito deve salire incessantemente per mantenere l'economia in equilibrio. Avete già osservato che il motivo principale della piaga della crescita dal 1980 in poi, è stata l'infelice trasformazione del sistema tributario che ha spostato il carico fiscale, negli Stati Uniti, dai ricchi ai poveri.

Ora è possibile aggiungere un'altra ragione, e cioè il **forte calo del potere d'acquisto del salario minimo**, che era il più alto negli anni '60, il decennio con il più alto tasso di crescita e il tasso di disoccupazione più basso dalla seconda guerra mondiale.

Estratto da: Ravi Batra, "Greenspan's Fraud", Palgrave - Mcmillan, USA, pp. 185-189.

Il Modello Economico del Gap-Salariale

Ravi Batra

Tratto dal libro "End Unemployment Now", Palgrave-Mcmillan, USA

Ritorniamo al concetto del gap salariale, che può essere definito come un eccesso della produttività del lavoro in una nazione, diviso per il salario reale. Chiamiamo β questo eccesso di produttività, allora:

$$\beta = A/w > 1$$

dove A è la produttività media del lavoro, comunemente chiamata produttività, w è il salario reale; normalmente il gap salariale è maggiore di uno, perché una parte della produttività va nei salari e un'altra parte va nei profitti. Chiamiamo Y il Pil, cioè l'offerta di una nazione ed L il livello di impiego. Allora:

$$A = Y/L$$

normalmente l'indice del gap salariale rimane costante nel tempo poiché i salari reali aumentano, grosso modo, nella stessa proporzione della produttività, ma in qualche decade può pure aumentare. Quando succede questo, iniziano i problemi.

Per dimostrare chiaramente i nostri risultati iniziamo con una semplificazione, cioè che tutte le entrate da salari vadano nei consumi, ed altri tipi di entrate come interessi, affitti, dividendi, vadano nei risparmi. In altre parole le persone non risparmiano niente dei loro salari. Più avanti rimuoveremo questa semplificazione benché, per l'economia degli Stati Uniti, essa sia molto vicina alla realtà, dato che la gente vive in gran parte di salario in salario, ha poche entrate da attività che non siano il lavoro, e ha mantenuto una percentuale di risparmio, prima della recessione, che è stata vicina allo zero. Infatti, in qualche mese del 2000 la percentuale di risparmio era pure negativa.

In questa semplificazione, il consumo viene espresso dalla seguente formula:

$$AD = C + I \quad (2)$$

dove AD è la domanda aggregata basata sulle entrate e I è l'investimento pianificato, al lordo delle tasse. AD perciò rappresenta la spesa del settore privato. Tutte le variabili, se non viene specificato diversamente, sono reali cioè corrette dell'inflazione. Ipotizziamo ancora che l'investimento sia proporzionale alla spesa dei consumatori. Questa è un'ipotesi ragionevole, perché, se la spesa dei consumatori aumenta, le aziende tendono ad espandere le proprie attività e aumentare i propri investimenti. Così possiamo dire che:

$$I = \alpha C \quad (3)$$

dove α è la risposta degli investimenti alla spesa dei consumatori. Per ora assumiamo che α sia costante, così quando la spesa dei consumatori raddoppia anche gli investimenti raddoppiano. Dati dall'"Economic Report of the President" mostrano che il rapporto tra investimenti e consumi generalmente sta tra il 24% e il 26% dal 1960 al 2000. Combinando l'equazione (3) con la (2),

$$AD = (1+\alpha) C \quad (4)$$

se chiamiamo AS l'offerta aggregata, allora abbiamo:

$$AS = Y = (Y/L)L = AL \quad (5)$$

in macroeconomia, Y è comunemente usato come simbolo per l'offerta aggregata. In equilibrio:

$$AS=AD=Y \quad (6)$$

combiniamo tutto questo con il nostro indice di gap salariale che è:

$$\beta = A/w > 1 \quad (7)$$

così il nostro punto di partenza è un semplice modello senza debito dei consumatori o del governo e senza commercio con l'estero. In ogni economia licenziamenti e disoccupazione avvengono quando $AD < AS$ cioè c'è sovrapproduzione, simbolizzata da X :

$$X = AS - AD = Y - (C + I) = AL - (1+\alpha)C = AL - (1+\alpha)wL$$

abbiamo anche:

$$X = wL[\beta - (1 + \alpha)] \quad (8)$$

dove si può notare che X è anche il valore dei beni invenduti.

Per ottenere l'equazione (8) abbiamo usato tutte le equazioni descritte sopra. In equilibrio $X = 0$, così:

$$\beta - (1 + \alpha) = 0 \quad (9)$$

La sofisticatezza della moderna economia chiede che l'analisi rimanente sia presentata in termini di calcolo differenziale, e ciò viene fatto in una nota di fine capitolo. Qui sarà sufficiente un'analisi verbale. L'equazione (8) mostra che un eccesso di offerta o sovrapproduzione dipendono da β , gap salariale, e α , risposta dell'investimento al cambiare della spesa dei consumatori. Se α è costante, allora, ipotizzando l'equilibrio iniziale, un aumento in β , gap salariale, chiaramente fa aumentare X : c'è la sovrapproduzione.

Se α non è costante, allora anche il risultato dipende da come l'investimento risponde ai cambiamenti in β . Se β cresce, allora l'offerta cresce più velocemente della spesa dei consumatori, ciò significa che le imprese non riescono a vendere tutti i loro prodotti. Quindi non c'è ragione per investire di più, indipendentemente dal valore di α ; se α è grande allora l'investimento diminuisce più velocemente della norma, e in tal caso la sovrapproduzione cresce più velocemente del normale. In altre parole, qualunque aumento del gap salariale genera sovrapproduzione, quindi licenziamenti, a meno che i consumatori non si indebitino. In questo caso abbiamo:

$$AD = C + I + CB \quad (10)$$

dove CB sono i debiti dei consumatori. A questo punto possiamo anche introdurre il ruolo del governo. Supponiamo che C e I siano ancora i livelli di spesa di consumatori e investitori al lordo delle tasse.

Chiamiamo G la spesa del governo e T le entrate dalla tassazione. Un'iniezione di G alza AD mentre la tassazione lo abbassa, così l'effetto netto:

$$GD = G - T$$

dove GD è il deficit del governo, e ora abbiamo:

$$AD = C + I + CB + GD \quad (11)$$

così l'equazione per la sovrapproduzione adesso diventa:

$$X = AS - AD = wL[\beta - (1 + \alpha)] - CB - GD \quad (12)$$

se X deve essere zero in equilibrio, allora:

$$wL[\beta - (1 + \alpha)] = CB + GD \quad (13)$$

proviamo ad analizzare questa equazione accuratamente.

Se β aumenta il primo membro dell'equazione aumenta, e se il secondo membro è costante, allora wL deve diminuire, e ciò significa che un aumento nel gap salariale, con il debito costante, abbassa o l'occupazione o i salari reali o tutti e due. D'altra parte, se vogliamo che wL sia costante, deve salire il debito. Per semplicità continuiamo pure con l'ipotesi che α sia costante.

L'equazione (13) chiarisce che un aumento in β deve alzare CB e/o GD per far rimanere X a zero oppure perché i guadagni da lavoro (wL) non cambino. In altre parole, un aumento del gap salariale genera debito, se si vuole che l'economia rimanga in equilibrio. Poiché un eccesso di offerta conduce a licenziamenti, la conclusione è certa: se β aumenta allora o si hanno licenziamenti o aumenta il debito, e nel caso di un forte balzo in su di β , le due cose possono accadere simultaneamente, come accadde nel 2008 e 2009. Se w dovesse scendere le cose andrebbero peggio, perché aumenterebbero ancor di più i beni invenduti, così ci sarebbero ancor più licenziamenti oppure il debito dovrebbe salire ancor di più per mantenere l'equilibrio.

Fino ad ora non abbiamo detto niente sul ruolo del livello dei prezzi. Il modello è stato elaborato in modo tale che il livello dei prezzi gioca solo un ruolo implicito o secondario. Se i beni si accumulano nei loro scaffali, alcune imprese potrebbero anche abbassare i prezzi, ma ciò non sembra possa risolvere il problema. Ciò perché i profitti diminuirebbero, e alcuni lavoratori verrebbero licenziati in ogni caso. Inoltre, una caduta dei prezzi non garantirebbe un aumento della spesa aggregata. Alcuni beni hanno una domanda elastica, altri hanno una domanda rigida. Così, con un declino generale dei prezzi, la spesa salirà per i beni con domanda elastica e calerà per gli altri. L'economia presa nella sua interezza non può avere una domanda elastica, così, se c'è una generale sovrapproduzione, l'aumento nella spesa per alcuni beni farà diminuire

la spesa in altri, come il mondo ha sperimentato, in maniera dolorosa, durante la grande depressione. Anche se i prezzi scendessero abbastanza, un aumento del gap salariale genererebbe disoccupazione, che può addirittura peggiorare se accompagnata da forte deflazione. In ogni caso, ci sono state molte recessioni, senza diminuzione dei prezzi, dal 1960.

Economia Aperta

Fino ad ora abbiamo lavorato in un'economia chiusa, ma dovrebbe essere chiaro che aprire al commercio con l'estero, in ogni caso, non cambia la nostra logica, eccetto per il fatto che un'apertura può addirittura aumentare il gap salariale e peggiorare la situazione.

Supponiamo che V siano gli importi netti o il deficit commerciale, che è un eccesso delle importazioni sulle esportazioni. Supponiamo ancora che gli importi netti siano proporzionali alla spesa privata interna al netto delle tasse, cioè:

$$V = \sigma (C + I - T)$$

così un aumento nella spesa privata fa aumentare anche il deficit commerciale, perché una parte dell'aumento di spesa va nelle importazioni; σ , che è positivo, può essere costante oppure funzione di altre variabili come il tasso di scambio, il Pil estero, eccetera. Se σ è costante la nostra analisi conserva la sua semplicità e non cambia niente, perché allora avremo:

$$AD = C + I + CB + GD - V = (1 + \alpha) (1 - \sigma) wL + CB + GD - \sigma T$$

così l'equazione per la sovrapproduzione diventa:

$$X = Y - AD = wL [\beta - (1 + \alpha) (1 - \sigma)] - CB - GD + \sigma T$$

Per $X = 0$:

$$wL [\beta - (1 + \alpha) (1 - \sigma)] = CB + GD - \sigma T \quad (14)$$

di nuovo qui potete vedere che un aumento di β causerà disoccupazione creerà debito anche in un'economia aperta. Poiché $\sigma < 1$, la sovrapproduzione e quindi l'aumento indotto nel debito sono più piccoli che nel caso di un'economia chiusa. Ciò perché una caduta della spesa privata, che risulta da un gap salariale crescente, induce una caduta nelle importazioni e mitiga il declino della AD . Se σ non è costante, ciò che cambia è solamente l'ammontare

del nuovo debito necessario a mantenere l'equilibrio della piena occupazione, perché:

$$\text{nuovo debito} = CB + DG = Y - (C + I) (1 - \sigma) - \sigma T$$

e una variazione di σ fa variare solo il nuovo debito.

In ogni caso c'è un aspetto significativo del modo in cui una maggior apertura influenza l'offerta. Questo avviene perché il mercato libero tende ad alzare la produttività di una nazione, come dimostrato da Ricardo e da molti altri, e può anche alterare i salari reali. Se una nazione importa beni ad alta intensità di manodopera ed esporta prodotti ad alta intensità di capitale, allora entra in azione una ben conosciuta idea di economia internazionale, il *teorema di Stolper e Samuelson*, e il libero commercio causa una caduta dei salari reali. Con la produttività che aumenta e i salari reali che diminuiscono, una aumentata apertura ai mercati internazionali porta ad un aumento del gap salariale. Anche se la produttività nazionale non cambia, il teorema di *Stolper e Samuelson* mostra che il mercato libero tende ad alzare il gap salariale. Possiamo scrivere:

$$Y = AL = wL + rK$$

dove r è il ritorno del capitale e K è la quantità di capitale. Qui il Pil è diviso tra le entrate da lavoro e quelle da capitale.

Nel modello di *Stolper e Samuelson*, L e K sono impiegati pienamente e sono costanti. Dividendo ambedue i membri di questa equazione per wL , otteniamo:

$$AL/wL = 1 + rK/wL = \beta$$

Poiché r cresce e w cala, il mercato libero aumenta il gap salariale in una nazione a maggioranza di capitale come gli Stati Uniti, dove le importazioni sono generalmente considerate come ad alta intensità di lavoro rispetto alle esportazioni. L'aumento del gap salariale richiede poi un aumento dei debiti dei consumatori e/o del governo per mantenere l'equilibrio del pieno impiego. **Tutto ciò suggerisce che una parte della montagna di debiti attuale degli Stati Uniti può essere attribuita al mercato libero.**

In aggiunta all'idea di *Stolper e Samuelson*, il mercato libero può aumentare il gap salariale se la nazione adotta l'outsourcing in larga scala. L'outsourcing riduce l'uso della forza lavoro interna, perché una parte della produzione locale viene realizzata dal lavoro esterno. Così mentre L diminuisce, Y rimane costante o può anche crescere, cosa che conduce a un aumento della produttività. Con il minor utilizzo della forza lavoro interna, i salari reali facilmente diminuiscono o almeno non salgono. Anche se i salari reali non sono influenzati negativamente, il gap salariale aumenta a causa della produttività

in aumento. Perciò l'outsourcing è un'altra ragione del perché negli Stati Uniti il debito è al massimo valore e sta crescendo.

Il libero mercato può anche abbassare il gap salariale, specialmente se la nazione importa beni ad alta intensità di capitale, allora la crescente apertura tende ad alzare i salari reali. Una tale nazione avrà un deficit di bilancio e un debito dei consumatori molto basso paragonato ad altre nazioni, come si può ricavare da quanto detto sopra. Questo può parzialmente spiegare perché la Cina, una nazione ad abbondanza di manodopera, è tra le nazioni con il più piccolo livello di debito.

Togliamo le Semplificazioni

Finora abbiamo fatto l'ipotesi che tutti i salari vadano ai consumi e che i risparmi vengano da entrate diverse dal lavoro. Ciò non è cruciale per arrivare alla nostra principale conclusione e cioè: se la produttività aumenta più in fretta dei salari reali, allora o il debito deve aumentare o seguiranno dei licenziamenti.

La ragione è che la produttività è la maggiore fonte di offerta e i salari sono la maggior fonte di domanda, e se i due non sono in sincronismo l'un l'altro, allora il costante aumento della produttività, assieme a salari reali che rimangono indietro, crea sovrapproduzione, che può essere ritardata nel tempo solo con politiche Keynesiane di generazione di debito.

Tuttavia, il debito non può durare per sempre, e si arriva ad un punto in cui le banche non prestano più ai consumatori caricati di debiti. Questo è il momento in cui arriva una seria catastrofe o una depressione. Infatti, quando si ha sovrapproduzione, tutte le fonti di entrate diminuiscono e la spesa dei consumatori può scendere ancor più rapidamente, in tal caso la recessione è anche più profonda.

Gap Salariale e Profitti

Esaminiamo ora come il gap salariale influisca sul profitto. Ci sono due modi di approccio a questa domanda. Poiché:

$$Y = wL + rK,$$

dividendo ambedue i membri dell'equazione per Y si ha:

$$1 = \pi + 1/\beta$$

dove $\pi = rK/Y$ è la parte di entrate da capitale o profitti. Chiaramente se β aumenta, la parte di profitto deve aumentare per mantenere l'equilibrio di questa equazione. Questo è il primo modo di esaminare la questione. Un altro è di definire il profitto, in macroeconomia, e vedere che cosa è necessario per farlo aumentare nel caso di un aumento del gap salariale.

$$\text{Profitti} = Y - wL - \text{beni invenduti} = AL - wL - \text{beni invenduti} = wL(\beta - 1) - \text{beni invenduti}$$

Mentre β aumenta il profitto deve crescere se rimangono costanti w , L e beni invenduti. Se wL , entrate da lavoro, diminuiscono, i profitti possono crescere o non crescere oppure abbassarsi, perché allora certamente i beni invenduti aumentano.

Se il governo segue una politica di creazione del debito per assorbire i beni invenduti, allora è chiaro che i profitti aumenteranno all'incirca della quantità del nuovo debito, perché allora i beni invenduti diventeranno zero, la disoccupazione sparirà e wL potrebbe rimanere costante. Tutto ciò spiega perché il valore dei profitti raggiunse il massimo nel 2014.

Però c'è un altro modo di guardare ai profitti post-debito in situazione di equilibrio: ricordiamo che nel caso dell'equilibrio, quando spariscono i beni invenduti,

$$\text{profitti} = Y - wL = Y - C$$

e

$$Y = AD = C + I + CB + GD - V$$

in un'economia chiusa o con una bilancia commerciale in equilibrio, $V = 0$, così si ha:

$$\text{profitti} = C + I + CB + GB - C = I + CB + GD = I + B \quad (15)$$

dove $B = CB + GD$ è il prestito totale dei consumatori e del governo. L'equazione (15) dimostra chiaramente come i debiti dei consumatori e il deficit del governo aumentino il livello di profitti di dollaro in dollaro. La dimostrazione richiede alcune ipotesi speciali, come una bilancia commerciale in equilibrio e i salari spesi completamente dai consumatori, ma queste non sono ipotesi irrealistiche.

Il punto principale è che le cosiddette politiche espansionistiche monetarie e fiscali, che aumentano i debiti dei consumatori e del governo, vanno principalmente a beneficio dei ricchi.

Il Gap Salariale, il Debito e il Mercato Azionario

Sembra che gli esperti siano ancora disorientati dal comportamento del mercato azionario, specialmente nel bel mezzo di un'economia debole, di bassa crescita e bassi salari, situazione che è prevalsa negli Stati Uniti dal 2010. Il professor Shiller definisce ciò come un'orgogliosa crescita del mercato azionario. Tuttavia, se l'economia è eccezionalmente debole, come in una recessione, allora per un po' nessun ammontare di nuovo debito può stabilizzare l'impiego. A quel punto i profitti crollano, e poi così pure il mercato azionario.

Conclusioni

Le nostre conclusioni principali sono che l'aumento del gap salari-produttività, a causa delle politiche del governo, è la causa primaria, se non la sola, di recessione, disoccupazione, profitti crescenti a dismisura e, come risultato finale, di un'eccessiva concentrazione della ricchezza.

Queste idee sono le stesse illustrate nei capitoli precedenti e l'appendice aggiunge chiarezza e rinforza tut-

to ciò in termini di ciò che gli economisti chiamano teoria rigorosa. Questo capitolo indica anche i maggiori difetti del pensiero economico convenzionale, che deve cambiare se il mondo vorrà fuggire dalla stretta della stagnazione e della povertà.

Nota: alcune considerazioni matematiche: l'equazione (8) dice:

$$X = wL[\beta - (1 + \alpha)]$$

differentiando otteniamo:

$$dX = wL (d\beta - d\alpha) + [\beta - (1 + \alpha)] d(wL)$$

poiché l'equilibrio iniziale comporta che $[\beta - (1 + \alpha)] = 0$,

$$dX = wL (d\beta - d\alpha)$$

poiché α risponde a cambiamenti di β , $d\beta > d\alpha$. Perciò un aumento in β , cioè $d\beta > 0$ (gap salariale crescente), fa sì che $dX > 0$.

In altre parole, un aumento nel gap salariale genera un eccesso di offerta nell'economia e quindi il pericolo di licenziamenti.