

L'euro e le esportazioni: il caso tedesco

Gli analisti dicono che nell'ultimo decennio, da quando cioè è stato introdotto l'euro, l'economia tedesca è cresciuta poco ed è cresciuta solo grazie alle esportazioni, passate dal 29% del prodotto interno lordo (Pil) nel 1999 al 47% nel 2008. La crescita delle esportazioni è stata favorita da una politica salariale che gli analisti ritengono insostenibile.

Gli analisti dicono che la Germania, comprimendo i salari, ha tenuto bassi i prezzi dei propri prodotti, i prezzi bassi hanno fatto crescere la domanda estera e così, mentre le esportazioni francesi, italiane ed inglesi sono rimaste grosso modo costanti, quelle tedesche sono cresciute enormemente.

Questo vuol dire che l'economia tedesca dipende per quasi il 50% del Pil dalle esportazioni. Un valore altissimo se si pensa che le esportazioni rappresentano solo il 12% del Pil statunitense e il 17% di quello giapponese.

La dipendenza tedesca dalle esportazioni significa che quando vengono fatti gli inevitabili aggiustamenti salariali per i lavoratori tedeschi, la Germania si troverà con due sole opzioni: rimanere attaccata all'idea di un euro forte, ridurre le esportazioni e soffrire una contrazione del Pil oppure lasciare che l'euro si svaluti nei confronti del dollaro, della sterlina e dello yuan e sostenere le esportazioni e il Pil con quelle svalutazioni competitive per cui l'Italia veniva tanto criticata prima che l'euro fosse introdotto.

Riccardo Pelizzo, Ph. D.