

La flessibilità salariale può contrastare la disoccupazione nel Mezzogiorno?^{2*}

di Floro E. Caroleo

1. *Flessibilità e mercato del lavoro.*

Il problema della flessibilità del lavoro nelle relazioni industriali ha dominato il dibattito politico ed economico italiano dell'ultimo decennio non senza lacerazioni più o meno profonde tra i partiti e le forze sociali come, ad esempio, in occasione del referendum sulla scala mobile del 1984. Questo lavoro vuole essere un tentativo di riportare un aspetto della questione nei termini scientifici o meglio ancora in «una nicchia di macroeconomia ed economia del lavoro»¹. Quando si parla, infatti, di flessibilità nel senso macroeconomico e di economia del lavoro si devono intendere due aspetti: uno, relativo al mercato del lavoro, in cui per flessibilità si intende il grado di sensibilità del salario agli eccessi della domanda o dell'offerta di lavoro, e uno, relativo alle relazioni industriali, in cui la flessibilità è intesa come possibilità da parte dell'impresa di gestire «al meglio» il fattore lavoro, senza vincoli istituzionali che limitino il rapporto di lavoro sia nel momento iniziale, sia nella fase di esecuzione del rapporto, sia nella fase di chiusura o interruzione.

Sebbene i due aspetti della flessibilità siano, come è facilmente intuibile, interconnessi tra di loro e, quindi, sia abbastanza difficile trattarli separatamente, ai fini della tesi che si cercherà di dimostrare in questa sede sarà data esclusiva attenzione al primo. Ciò non già per un giudizio di valore ma per un più proficuo collegamento con l'evoluzione del dibattito sulle politiche da attuare per lo sviluppo del Mezzogiorno. Infatti, è stato fatto notare² come nell'ultimo decen-

* Ringrazio i professori Jossa e Vinci per aver letto e commentato una prima stesura del lavoro.

¹ Salvati 1988, p. 3.

² Cfr. anche Caroleo, Veneziano 1988; Vinci, Cardone 1990 e Amendola 1989.

nio il tentativo di estendere provvedimenti volti ad una maggiore flessibilità nelle relazioni industriali al Mezzogiorno siano falliti dal momento che non hanno sortito alcun effetto sull'occupazione meridionale, sia diretto (maggiore occupazione) sia indiretto (migliore e più flessibile organizzazione aziendale). Questo ha indotto autorevoli istituzioni³ e molti studiosi a proporre, come possibile alternativa, politiche di flessibilizzazione salariale. La domanda legittima che si pone a questo punto è se questa ulteriore proposta può far bene all'occupazione o, meglio, alla disoccupazione meridionale⁴.

I vari contributi che si sono posti l'obiettivo di dare una spiegazione della attuale disoccupazione nel Mezzogiorno hanno la caratteristica di aderire a posizioni teoriche differenziate. Vi è, ad esempio, chi fa riferimento al tasso naturale di disoccupazione e al legame tra inflazione e disoccupazione, alla disoccupazione derivante da insufficienza di domanda aggregata oppure alla disoccupazione che deriva dal cambiamento tecnologico⁵, fino alle più recenti teorie degli *insider-outsiders* o del salario di riserva. Ma la cosa che più sorprende è che quasi tutti sono concordi nell'affermare che una maggiore flessibilità salariale avrebbe benefici effetti sulla disoccupazione in generale e su quella meridionale in particolare. Quello che cercheremo di dimostrare, invece, è che — anche restando nella logica interna alle varie teorie — si può provare come vi siano molte situazioni in cui la flessibilità salariale, se non controproducente, non risolve comunque il problema della disoccupazione né il differenziale regionale. In secondo luogo, poiché i caratteri della disoccupazione meridio-

³ La Confindustria, ad esempio, tradizionalmente porta avanti proposte di politiche volte all'abbattimento del costo relativo del lavoro come misura di recupero della produttività settoriale e regionale (cfr. Guglielmetti, Rosa 1989). E recentemente anche la Banca d'Italia mostra una crescente attenzione ai problemi del Mezzogiorno nell'ambito di molti studi e ricerche e, nelle considerazioni finali all'assemblea dei partecipanti tenuta nel 1989, il governatore Ciampi giunge ad affermare: «negli ultimi anni i divari territoriali di produttività nell'industria, anziché ridursi, si sono accentuati: nel Sud, il valore aggiunto per occupato è oggi inferiore di quasi venti punti percentuali rispetto al Centro-Nord. La compensazione dei divari attraverso la fiscalizzazione degli oneri sociali ne attenua gli effetti sulla competitività, ma *sottolinea l'esigenza di un collegamento più stretto tra retribuzioni ed andamento delle produttività aziendali*» (p. 30, corsivo nostro).

⁴ Sembra infatti riduttiva la tesi di coloro che sostengono che, sia nel mercato del lavoro che nelle relazioni industriali, la misura di valutazione dei benefici della flessibilità è l'occupazione (cfr. Salvati 1988, p. 8). In verità, solo quando si trattano i problemi relativi alle relazioni industriali è corretto parlare dell'influenza della flessibilità salariale sulla domanda di lavoro delle imprese. Ma nel mercato del lavoro le variazioni del salario (monetario o reale) influenzano sia la domanda che l'offerta di lavoro e, quindi, non solo l'occupazione ma anche la differenza tra quantità domandata e offerta, cioè la disoccupazione.

⁵ Per una rassegna delle varie teorie e una completa bibliografia, cfr. Frey 1988.

nale sono prevalentemente strutturali e quindi rientrano in una di queste situazioni particolari, le politiche di breve respiro (come appunto il ripristino dei differenziali salariali) dovrebbero essere rigettate a favore delle politiche di sviluppo produttivo.

Analizziamo ora le argomentazioni di questi studiosi cominciando con due tesi che, pur partendo dall'analisi del caso italiano, tentano di estendere le conclusioni anche al Mezzogiorno.

2. *Un keynesiano moderatamente favorevole.*

Secondo Salvati¹, i noti vincoli circa la concorrenzialità dell'industria italiana sui mercati internazionali costringono la politica economica del nostro Paese a muoversi su una «via bassa» alla competitività: basata, cioè, su politiche che mirano alle modificazioni dei prezzi relativi. Dati questi vincoli egli finisce con l'assumere una posizione moderatamente favorevole, almeno nel breve periodo, nei confronti della flessibilità salariale come possibile incentivo all'aumento dell'occupazione. E, anche se nell'articolo citato fa riferimento ad un mercato del lavoro omogeneo e non segmentato a livello territoriale, successivamente estende le sue tesi al caso meridionale affermando che la flessibilità nel mercato del lavoro possa risolvere anche i problemi di riequilibrio regionale².

La sua posizione sulla flessibilità nel mercato del lavoro è, secondo Zenezini nel commento all'articolo, «mezzo agnostica e mezzo possibilista»³. Infatti, da un lato rigetta il tipico assunto neoclassico sia nell'esposizione tradizionale, sia in quella più moderna (*job search*, teoria dei contratti impliciti, modelli di *efficiency wage*), sia nelle formulazioni econometriche costruite per dimostrarle, che porta a dire che opportune variazioni del salario possono compensare gli eccessi di domanda e offerta di mercato. Ciò per le «condizioni assai restrittive entro le quali questa asserzione può essere dimostrata» (Salvati 1988, p. 10): condizione di piena occupazione, assenza dell'influenza

¹ Cfr. Salvati 1988.

² L'estensione delle sue tesi al caso meridionale si trova in Salvati (1989) dove non vengono modificate di molto le conclusioni qui riportate se si eccettua un maggiore accento sul fatto che per risolvere il problema del Mezzogiorno occorre intraprendere la «via alta» allo sviluppo economico. Questa in sostanza consiste in una politica di sviluppo di lungo periodo che prevede una profonda ristrutturazione industriale e una maggiore competitività dell'industria produttrice di prodotti con elevata elasticità al reddito anziché di prodotti con alta elasticità al prezzo. Cfr. anche Salvati 1982.

³ Zenezini 1988, p. 96.

della domanda, eccessiva segmentazione del mercato del lavoro che ne deriva, ecc.⁴. Tuttavia, secondo Salvati, se si rimane nell'ambito di ipotesi strettamente keynesiane di breve periodo e nell'ambito di modelli di *development* più che di *growth* nel lungo periodo, è possibile ritrovare una posizione possibilista nei confronti della flessibilità salariale. Quanto meno, è possibile enucleare quali siano i fattori positivi o negativi della flessibilità sia salariale che delle relazioni aziendali nei confronti dell'occupazione e, nella somma finale, i fattori positivi sembrano prevalere anche se in misura modesta.

Nel breve periodo, infatti, in uno «schema, per l'impresa o l'industria, marshalliano [...], e, per l'aggregato, lo schema keynesiano di determinazione del reddito in un'economia aperta» (Salvati 1988, p. 33), è molto facile che valga la cosiddetta «via bassa alla competitività», quella cioè che «si manifesta — in ultima istanza — sia mediante una più agevole variabilità dei livelli produttivi, sia mediante una riduzione del costo del lavoro e degli oneri non salariali» (*ibid.*, p. 34). Questa forma di competitività-prezzo è preferibile alla svalutazione competitiva per le ovvie considerazioni circa le indesiderabili ripercussioni interne ed internazionali che comporta la svalutazione. La conclusione è che «in via generale e in media — ma le risposte hanno una forte varianza locale — un effetto favorevole della flessibilità sul-

⁴ In particolare, secondo Salvati, queste ipotesi sono insite in quei lavori econometrici che si rifanno ad una particolare interpretazione della curva di Phillips secondo la quale nel lungo periodo vi è una tendenza al riequilibrio del mercato del lavoro al livello di disoccupazione naturale e compatibile con qualsiasi tasso di inflazione, qualora questo sia correttamente anticipato — in questo caso il tasso di disoccupazione naturale viene anche detto *non accelerating inflation rate of unemployment* (nairu). Nel breve periodo vi possono essere delle deviazioni cicliche intorno al tasso naturale e ciò dipende dai processi di aggiustamento dei salari ai prezzi e quindi della flessibilità del salario reale all'inflazione. Se scriviamo la «curva di Phillips» nel modo seguente:

$$dW/W = a_1 dP/P + a_2 f(u)$$

il punto maggiormente dibattuto è il valore del coefficiente di a_1 e il suo rapporto con il coefficiente a_2 . Tanto più vicino all'unità è a_1 , tanto più veloce è l'adeguamento dei prezzi, in particolare il salario, all'inflazione. Tanto più piccolo è a_2 tanto più piatta è la «curva di Phillips». Pertanto, se per uno *shock* esterno nasce la necessità di far diminuire il salario reale, ciò diventa impossibile nel caso in cui l'elasticità del salario ai prezzi è elevata e, d'altro canto, è necessaria una forte disoccupazione per far abbassare i salari nominali. Questa formulazione è stata presa recentemente come base per calcolare il grado di flessibilità del mercato del lavoro nei vari paesi da studi fatti nell'ambito dell'Ocse (Coe, Gagliardi 1985). L'«indicatore di flessibilità» è, appunto, il rapporto a_1/a_2 e la conclusione cui giungono queste ricerche è che, nel periodo di aggiustamento a *shocks* esogeni, quale per esempio l'aumento del costo delle materie prime avvenuto negli anni settanta, i paesi con più basso indice e, quindi, con maggiore flessibilità del salario reale, hanno sperimentato minori tassi di disoccupazione di altri paesi con alti indici (una posizione critica nei confronti di questa tesi è stata assunta in particolare da Metcalf 1986).

l'occupazione è probabile, assai modesto (se pur consistente) qualora l'occupazione venga misurata in ore, più consistente se misurata in addetti» (*ibid.*, p. 39)⁵.

In altri termini, in una economia che ha un vincolo estero come il nostro, la competitività esterna non può essere difesa nel breve periodo mediante il deprezzamento del tasso di cambio per le conseguenze inflazionistiche e le relative politiche monetarie restrittive che ne conseguono. Se le autorità pubbliche hanno la possibilità di controllare opportunamente il livello salariale, tale flessibilità permetterebbe di evitare le politiche di cambio e/o politiche economiche continuamente cangianti e quindi fonte di instabilità sulle aspettative⁶.

In realtà, non si capisce come l'Autore sia così deciso nel respingere le tesi neoclassiche, o alla Phillips, perché praticamente irrealizzabili, mentre lo è di meno allorché con un ragionamento strettamente keynesiano arriva alle stesse conclusioni. Reichlin⁷, d'altro canto, fa notare come la posizione possibilista di Salvati implichi esattamente le medesime ipotesi di base degli studi basati sulla «curva di Phillips» e cioè che nel lungo periodo esiste l'unicità del saggio naturale di disoccupazione, a cui corrisponde un solo livello di salario reale. Ma anche restando nell'ambito teorico ipotizzato da Salvati bisogna dire che le politiche rivolte alla flessibilità salariale sono solo una possibile alternativa alla soluzione dell'occupazione e della disoccupazione. Restano aperte ampie possibilità anche per politiche keynesiane e dell'offerta quali, per esempio, le politiche dei redditi, la politica fiscale, politiche volte alla formazione o alla mobilità, ecc.⁸. La scelta dovrebbe essere guidata dalla conoscenza approfondita della natura della disoccupazione e nel caso in cui, ad esempio, la disoccupazione meridionale fosse essenzialmente caratterizzata da elementi strutturali (i quali, come vedremo, rispondono meno alle sollecitazioni salariali), sembra ovvio che le politiche di tagli del salario reale siano le meno indicate a risolvere il problema.

⁵ La tesi è in sostanza simile a quella contenuta nel piano decennale per l'occupazione di De Michelis che contiene l'affermazione che sia possibile aumentare l'elasticità dell'occupazione rispetto al reddito mediante una maggiore flessibilità nel mercato del lavoro.

⁶ Nel lungo periodo la flessibilità, specie nelle relazioni industriali ed in particolare la flessibilità intensiva e numerica, porta ad una «più accentuata segmentazione del mercato del lavoro» (Salvati 1988, p. 51) tra vari livelli di qualifiche e/o tra *outsiders* ed *insiders*. Ma, anche in questo caso, vi sono effetti positivi derivanti soprattutto dal clima di fiducia che si creerebbe nelle imprese e dalla maggiore capacità di far fronte alle variazioni della domanda.

⁷ Cfr. Reichlin 1988.

⁸ Questo, in sintesi, è il tono del commento critico a Salvati di Dell'Arringa (Dell'Arringa 1988) e anche le conclusioni delle teorie che si rifanno al *wage-gap* di Sachs, Bruno (1985). Si confrontino anche le teorie sul neo-corporativismo (per tutti, cfr. Soskice 1989).

Ma la considerazione che meno convince, allorché si considerino gli effetti delle politiche di flessibilizzazione sul Mezzogiorno, è quella relativa alla tesi sulle compatibilità del nostro sistema produttivo. Infatti, secondo Salvati, mentre in un'economia chiusa è perfettamente plausibile pensare che vi sia un mercato dei prodotti caratterizzato da concorrenza imperfetta e, quindi, la domanda di lavoro non dipende solo dal salario reale ma anche dalla domanda del prodotto, in una economia aperta di piccole dimensioni le ipotesi di imperfezioni dei mercati non valgono più. In questo caso, la competizione internazionale assicura l'unicità del prezzo dei beni e, per le imprese che producono beni *tradeable*, le condizioni di competitività dipenderanno quindi dal tasso di cambio o dai costi unitari di produzione i quali dipendono, ovviamente, dalle condizioni di offerta di lavoro. In altri termini, sembra che si arrivi, così come per le relazioni industriali (aspetto che qui non trattiamo), ad una posizione favorevole alla relazione positiva tra flessibilità e occupazione attraverso «catene causali indirette», ovvero ricorrendo alle usuali spiegazioni basate sui vincoli e sulle compatibilità⁹.

Inoltre l'alternativa tra flessibilità salariale e svalutazione in realtà non esiste in quanto esse possono essere considerate la medesima cosa¹⁰ e, se consideriamo il caso meridionale, non solo possiamo dire che gli effetti positivi della flessibilità non si verificano, ma è possibile anche immaginare ulteriori conseguenze perverse nel medio-lungo periodo. Il Mezzogiorno è caratterizzato da una scarsa competitività¹¹ del sistema industriale nei confronti del resto del mondo (alta quota di importazioni, bassa propensione ad esportare) e la sua struttura produttiva produce, almeno nel breve periodo, beni *non tradeable*. Pertanto ci si potrebbe domandare se in questo caso valga ancora l'ipotesi di «via bassa alla produttività» e se sia corretto dare priorità alla flessibilità salariale piuttosto che alla svalutazione. Inoltre Gian-

⁹ «Se è così, — afferma infatti Zenezini — perché non dire chiaramente che l'argomento della flessibilità salariale non solo fornisce una spiegazione scadente della recente storia occupazionale delle economie industriali, ma è anche un ripiego come proposta di politica economica?» (Zenezini 1988, p. 91).

¹⁰ Alcuni studi della Banca d'Italia (cfr. Ceriani, Frasca, Violi 1989) hanno verificato, mediante una simulazione con il modello econometrico della Banca d'Italia, l'effetto di una fiscalizzazione degli oneri sociali — che può essere considerata il principale strumento di flessibilità salariale — sulle principali variabili economiche concludendo che esso è simile alla svalutazione tenuto conto però che, mentre la prima riduce i prezzi dei beni esportati in lire e lascia invariati i prezzi delle importazioni in lire, la seconda lascia invariati i prezzi delle esportazioni e aumenta i prezzi delle importazioni, espressi entrambi in lire.

¹¹ Ipotesi accettata in pieno da Salvati. Cfr. Salvati 1989.

nola pone in evidenza che una riduzione del costo del lavoro nel Mezzogiorno, realizzata per esempio attraverso fiscalizzazioni degli oneri sociali, «non sembra particolarmente rilevante ai fini del rafforzamento e dello sviluppo dell'industria meridionale; essa, al contrario, potrebbe alla lunga risultare controproducente. La natura protezionistica di questa misura (equivalente di fatto ad una svalutazione in un sistema a due paesi) attutisce fortemente la spinta all'innovazione ed alla razionalizzazione, allentando la tensione proprio su quegli aspetti del mutamento che sono vitali per la sopravvivenza e lo sviluppo dell'impresa locale» (Giannola 1989, p. 22).

3. La disoccupazione tecnologica.

Per Sylos Labini¹ la flessibilità salariale può avere un ruolo positivo nel risolvere anche il problema della disoccupazione tecnologica. Nell'analizzare il processo dinamico dello sviluppo economico, non si possono non considerare i molteplici effetti del flusso continuo delle nuove tecnologie sulla produttività, l'occupazione e la disoccupazione. Le innovazioni di prodotto e di processo inducono *mismatches* tra domanda e offerta di lavoro e quindi disoccupazione. Essa deve essere però distinta dalla disoccupazione che si forma per il lento aggiustamento salariale che impedisce il riequilibrio dopo che il cambiamento tecnologico ha prodotto i suoi effetti sul mercato del lavoro². I processi derivanti dall'innovazione tecnologica in realtà sono più complessi: modifiche settoriali e, all'interno di ogni settore, tra tipologie di impresa (ad esempio, tra piccole e grandi imprese); modifiche territoriali della struttura produttiva; sviluppo di alcune caratteristiche demografiche della forza-lavoro (ad esempio, una diversa composizione tra maschi e femmine), di alcune professionalità, tra lavoro garantito e non, ecc. E tali mutamenti, non tutti uni-

¹ Cfr. Sylos Labini 1989.

² Solo la teoria neoclassica suppone che quest'ultimo processo sia l'unica fonte di disoccupazione. Un cambiamento tecnologico infatti cambia la produttività del lavoro e del capitale. Se i prezzi sono flessibili, le variazioni dei prezzi relativi riequilibrano, ai nuovi livelli di utilizzo, la domanda e l'offerta dei fattori e, nel caso di tecnologia *labour saving* il nuovo equilibrio si attesta su un livello di occupazione inferiore. Secondo la teoria neoclassica solo la rigidità salariale mantiene più a lungo la disoccupazione che si crea nel processo di riequilibrio. Un conseguente effetto positivo sull'occupazione potrebbe essere quello dovuto alla maggiore domanda derivante dai più elevati salari reali *pro capite* che gli occupati ottengono per la maggiore produttività.

voci, fanno pensare che la disoccupazione che si crea sia in realtà un caso particolare della disoccupazione strutturale. Tuttavia, se da un lato ciò può essere visto come una ulteriore dimostrazione della scarsa reattività della disoccupazione alle variazioni salariali, secondo Sylos Labini la flessibilità salariale può ancora avere un ruolo positivo su questo tipo di disoccupazione anche se con meccanismi del tutto diversi da quelli neoclassici.

Egli parte da un modello che potremmo definire «classico» o «ricardiano» in cui esplicitamente si pone il problema della disoccupazione che emerge da un processo di mutamento tecnologico e di ristrutturazione produttiva. In questo processo si possono produrre due forme di disoccupazione: una di tipo keynesiana, ovvero da deficienza di domanda, e una di tipo tecnologico dovuta cioè all'introduzione di innovazioni risparmiatrici di lavoro che a sua volta sono stimolate autonomamente o anche da un aumento del costo relativo del lavoro³.

Secondo Sylos Labini, se ci fermassimo al processo di creazione della disoccupazione descritto dalla «curva di Phillips», la quale appunto descrive una sequenza che va, con una relazione negativa, dalla disoccupazione ai salari, si avrebbe una visione parziale della realtà. Infatti, con la «curva di Phillips» si osserva solo il fatto che quando cresce la disoccupazione aumenta la disponibilità dei lavoratori rispetto alla domanda dei loro servizi e quindi i salari tendono a diminuire. In questo caso, tuttavia, si considera esogeno l'aumento della produttività mentre, invece, in un processo dinamico questa è influenzata dai salari e prezzi ovvero dalle stesse variabili che influenzano l'occupazione e quindi la disoccupazione. Quando il costo del lavoro aumenta in relazione ai prezzi degli altri fattori, o quando cresce il salario reale, ciò induce le imprese a introdurre tecnologie risparmiatrici di lavoro e quindi ad aumentare la produttività. Si crea così un certo ammontare di disoccupazione (sia in senso stretto che complessiva), in quanto la diminuzione dell'occupazione rende difficile anche l'assorbimento dei giovani in cerca di prima occupazione. Esiste quindi anche una relazione positiva tra salario e disoccupazione⁴.

³ Entrambe poi spiegano la disoccupazione in senso stretto che si riferisce a coloro che in precedenza avevano una occupazione. Per avere la disoccupazione totale dobbiamo aggiungere i disoccupati in cerca di prima occupazione i quali dipendono anche dai tassi di crescita naturali della popolazione e/o da fattori sociali (per esempio, la maggiore partecipazione al lavoro delle donne e dei giovani).

⁴ Va ricordato infine che la produttività aumenta anche con l'aumento del reddito in base alla «legge di Smith-Verdoorn» (Sylos Labini 1989, p. 120).

Quale delle due relazioni prevalga dipende dalle condizioni storiche in cui si trova l'economia e perciò Sylos Labini afferma che la disoccupazione è storicamente condizionata⁵. In altri termini, nelle fasi espansive del ciclo prevale un percorso virtuoso — un aumento relativo dei salari induce ad un aumento della produttività e quindi a una maggiore capacità di sviluppo del sistema (maggiore domanda, maggiore competitività verso l'estero ecc.); nelle fasi di recessione, invece, prevale un percorso vizioso in cui gli effetti di *feed-back* dei salari sui prezzi influenzano in maniera perversa la disoccupazione, che è tanto più probabile quanto «più lento è l'aumento del reddito»⁶.

Quale è il punto di svolta del ciclo? «L'aumento dei salari monetari ha effetti positivi — sostiene Sylos Labini — fino a quando, oltre a sollecitare l'espansione del mercato, stimola l'aumento della produttività, ma tale aumento non può andare al di là di limiti posti dal progresso tecnico e organizzativo che può essere realizzato, anche in relazione al grado di preparazione dei dirigenti e dei lavoratori. Oltre questi limiti, l'aumento dei salari cessa di avere effetti positivi e diviene eccessivo. C'è dunque un *optimum* nell'aumento dei salari che si avvicina, o è di poco superiore, all'aumento realizzabile della produttività» (Sylos Labini 1989, p. 127). La flessibilità salariale quindi assume un ruolo fondamentale. Un salario flessibile che rimanga entro l'*optimum* asseconda il ciclo e ne attenua le conseguenze, allontanando nel tempo il punto di svolta superiore. Resta ovvio che a completamento della politica di intervento, allorquando l'economia si trova nella fase di recessione, bisogna associare anche una politica di espansione del reddito.

Il modello della disoccupazione classica così come descritto da Sylos Labini è, secondo alcuni⁷, troppo generale per essere provato da stime dirette. L'ipotesi essenziale è che la spinta all'aumento della produttività sia dovuta ad aumenti relativi dei salari. In realtà in questi casi non è detto che vi sia stimolo ad effettuare investimenti *labour saving*, anzi si potrebbe non investire affatto, come è avvenuto in passato anche in Italia di fronte a spinte salariali ritenute troppo elevate. Ma soprattutto l'introduzione di nuove tecnologie non è un processo dinamico e lineare, ma procede per salti imprevedibili che rende la dinamica del salario reale e i caratteri *labour saving* o *labour using* del processo tecnico profondamente instabili. Inoltre, se costo del lavoro e crescita del reddito sono i motori del processo dinamico di

⁵ Cfr. Sylos Labini 1987a.

⁶ Cfr. Sylos Labini 1989, p. 126.

⁷ Cfr. Salvati 1988, p. 19-20.

introduzione della tecnologia è chiaro che è piuttosto la rigidità salariale, e non certamente la sua completa flessibilità rispetto all'aumento della produttività, che funge da meccanismo incentivante. Vinci e Cardone, ad esempio, pongono il medesimo problema dal lato della flessibilità nelle relazioni industriali. La rigidità, soprattutto numerica, spinge all'innovazione tecnologica: «quanto maggiori sono i vincoli esistenti nella gestione della forza lavoro tanto maggiori sono gli incentivi ad introdurre innovazioni» (Vinci, Cardone 1990, p. 53). Tra l'altro questa argomentazione porta i due Autori a dare un giudizio negativo sugli effetti delle politiche per l'occupazione attuate negli anni ottanta nel Mezzogiorno. Infatti, i contratti di formazione e lavoro, le chiamate nominative e numeriche, i contratti di part-time, sono politiche che tendono a introdurre elementi di flessibilità sia nelle relazioni industriali che nel salario, e hanno dato scarsissimi risultati nel Sud dal momento che non hanno incentivato le imprese meridionali ad attuare miglioramenti nella struttura produttiva⁸. Lo stesso Sylos Labini ammette che «entro certi limiti la rigidità del mercato del lavoro è da valutare positivamente [...] per certi effetti propriamente economici (quella rigidità contribuisce all'aumento dei salari e questo aumento contribuisce all'aumento della produttività)» (Sylos Labini 1987b, p. 28). Ma attenua, subito dopo, tale giudizio affermando: «appare ormai chiaro che con le garanzie per chi lavora e con la conseguente rigidità si è andati troppo oltre. Dato che non possiamo illuderci di far salire in misura significativa il saggio di aumento medio del reddito nel prossimo futuro, appare necessaria una riforma, da adottare al livello europeo, del sistema delle garanzie, giacché solo accrescendo la flessibilità del mercato del lavoro è possibile spingere in alto in modo economicamente valido il saggio di crescita dell'occupazione» (*ibid.*). Nel caso specifico del salario l'*optimum*, come abbiamo visto, è un aumento del salario leggermente superiore all'aumento della produttività. Tuttavia, per le ragioni dette, non si può negare che l'opposizione di limiti alle rigidità nel mercato del lavoro contrastano con il carattere dello sviluppo capitalistico che è di per se stesso instabile e soggetto a salti tecnologici e in cui le variabili quali l'investimento e la produttività non sono certamente influenzate da andamenti certi anche se di poco superiori al limite. Sembra in sostanza che l'Autore riproponga il problema della flessibili-

⁸ Cfr. Vinci, Cardone 1989 e 1990. Cfr. anche Caroleo, Veneziano 1988; Amendola 1989; Caroleo 1989a.

tà, anche se espressa in forma dinamica, con la stessa logica di Salvati ovvero per via delle solite compatibilità del sistema.

Quando però Sylos Labini estende il modello al caso meridionale non riesce a verificare più le ipotesi di base. Infatti, commentando le stime della funzione delle disoccupazione per il Centro-Nord e il Mezzogiorno, si chiede perché «i meccanismi autoequilibratori impliciti nelle altre variabili dell'equazione della disoccupazione (produzione industriale⁹ e costi relativi del lavoro) non abbiano funzionato o abbiano funzionato con grande lentezza» (Sylos Labini 1989, p. 179) nel Mezzogiorno. La spiegazione, sempre secondo Sylos Labini, è che la disoccupazione totale è influenzata anche dall'effetto naturale (aumento della forza-lavoro) che nel Mezzogiorno è preponderante e, coerentemente, afferma che il problema meridionale deve essere risolto con politiche che favoriscano lo sviluppo economico. Si deve quindi mirare «*ad accrescere l'occupazione spingendo il saggio di aumento del reddito oltre il saggio di aumento della produttività*» (Sylos Labini 1985, p. 28, corsivo nostro) cercando contemporaneamente di allentare il vincolo estero e il vincolo della spesa pubblica improduttiva che spiazza le risorse destinabili ad investimenti pubblici.

Il modello della disoccupazione tecnologica, quindi, non vale per il Mezzogiorno e la soluzione sembra da ricercare non già nel costo dei fattori produttivi ma in politiche di sviluppo. Questa conclusione non risponde tuttavia ad uno dei principali problemi posto dai modelli che si rifanno ai processi di cambiamento indotto dalle innovazioni tecnologiche e cioè i notevoli effetti territoriali. Non solo infatti la tecnologia, specie la nuova tecnologia dell'informazione, non si diffonde uniformemente sul territorio, ma notevoli sono anche gli effetti sui differenziali regionali del mercato del lavoro. Sembra quindi riduttivo non riuscire ad estendere le conclusioni del modello ad un caso che dovrebbe essere emblematico dei processi di riconversione produttiva che hanno interessato l'economia italiana nell'ultimo decennio.

Anche quando si volesse comunque mantenere ferme le soluzioni di politica economica insite nel modello di Sylos Labini, non sembra affatto plausibile l'ipotesi che armonizzare la dinamica salariale all'andamento della produttività potrebbe risolvere la eventuale disoccupazione tecnologica che nell'ambito del processo di sviluppo si do-

⁹ A questo proposito, cfr. anche Caroleo 1989b.

vesse creare nel Mezzogiorno. Ciò perché la flessibilità non è compatibile con il sostegno allo sviluppo del reddito e della produttività e perché la disoccupazione tecnologica per il suo carattere strutturale non è influenzata dalla flessibilità salariale. Infine, perché se riconduciamo le variazioni del salario alle variazioni della produttività — che nel Mezzogiorno è inferiore al Centro Nord — si approfondirebbe il divario con il resto del Paese e, invece di assecondare lo sviluppo, si creerebbe un ostacolo al sostegno della domanda.

4. Flessibilità e domanda di lavoro: il problema degli incentivi.

Alcuni studiosi della Banca d'Italia¹ hanno recentemente analizzato le determinanti della domanda di lavoro nel Mezzogiorno. Costoro da un lato, al pari di Sylos Labini, riconoscono che «il carattere fondamentale della dinamica dello squilibrio tra domanda e offerta di lavoro nel Mezzogiorno è di essere determinata dalle componenti di offerta. Mentre l'occupazione si è mossa infatti in un ristretto campo di variazione, le forze di lavoro hanno mostrato ampi movimenti» (Siracusano, Tresoldi, Zen 1985, p. 15). D'altro canto però la domanda di lavoro² ha avuto negli ultimi quindici anni un andamento tale per cui si è accentuata la rottura del legame tra dinamica del prodotto e dell'occupazione. Infatti, a partire dalla seconda metà degli anni settanta l'occupazione nel Mezzogiorno è cresciuta mediamente a tassi due volte superiori che nel Centro-Nord, mentre la produttività è cresciuta a tassi nettamente inferiori. La domanda che si pongono gli Autori è, quindi, quali siano stati i caratteri dello sviluppo industriale del Mezzogiorno che hanno portato a questi risultati. Essi, tra l'altro, individuano nella politica degli incentivi perseguita dalle autorità pubbliche una delle principali cause dell'attuale struttura industriale.

Nel Mezzogiorno l'elemento più dinamico dell'ultimo decennio sembra essere stato, infatti, l'affermarsi di una nuova imprenditorialità nei settori a minore intensità di capitale e nella piccola dimensione. Questa nuova imprenditorialità ha potuto, grazie agli incentivi al fattore lavoro, «compensare la minore produttività con gli inferiori costi sul lavoro, realizzando margini di profitto superiori o equivalenti rispetto alle imprese situate nelle altre regioni italiane; si trat-

¹ Cfr. Siracusano, Tresoldi, Zen 1985 e Siracusano, Tresoldi 1989.

² Così come è avvenuto in Paesi quali gli Usa e l'Italia.

ta di un risultato che non trova riscontro per le imprese di dimensioni maggiori e ad alta intensità di capitale del Mezzogiorno, che hanno accusato una drastica caduta del prodotto per addetto, dovuta anche al ritardo nell'aggiustamento dei volumi di forza-lavoro, e una conseguente decurtazione dei margini di profitto» (*ibid.*, p. 94). Infatti anche se in aggregato esiste tra le due aree del Paese un differenziale di retribuzioni mediamente limitato, esso è tuttavia «assai variante lungo i settori e le dimensioni delle imprese» (Siracusano, Tresoldi 1989, p. 10) e raggiunge quasi il 20% nelle piccole imprese. Ciò sia perché in questi settori i livelli produttivi sono mediamente più bassi sia, appunto, a causa dell'operare degli incentivi al lavoro. Inoltre, la minore produttività del lavoro nelle piccole imprese è dovuta non già ad una scarsa dotazione di capitale o perché esso sia vecchio ed inefficiente (anzi la dotazione di capitale è abbastanza elevata) ma perché c'è «un utilizzo inefficiente o un sottoutilizzo, di carattere strutturale, dei fattori di produzione nelle imprese minori del Mezzogiorno» (*ibid.*, p. 19)³.

Gli incentivi al lavoro hanno potuto così compensare i divari di produttività e alla fine hanno favorito «la nascita di imprese minori sorte non solo per fronteggiare la domanda dei mercati locali, ma per produrre beni che potessero risultare competitivi anche sui mercati nazionali ed internazionali» (Siracusano, Tresoldi, Zen 1985, p. 136). Ma se all'interno dell'area meridionale un'attenzione particolare agli incentivi a vantaggio del lavoro potrebbe contribuire a determinare una crescita della capacità produttiva più idonea a favorire un aumento dei livelli di occupazione e risolvere quindi la disoccupazione, permangono comunque vari problemi ed in particolare come, e in quale misura, l'intervento pubblico può continuare a insistere su questo tipo di politica. Pertanto, a questo proposito sarebbe opportuno delineare meglio «la durata», «l'intensità» e «la sostenibilità» dell'impegno finanziario di tali incentivi.

Infatti, gli Autori pongono in evidenza alcune controindicazioni allorché affermano: «la politica degli incentivi al lavoro, effettuata a partire dall'inizio degli anni settanta, può aver contribuito a limitare la caduta dell'occupazione industriale nel Mezzogiorno e a favorire l'affermarsi di imprese caratterizzate da una minore intensità di

³ «Nel Mezzogiorno l'inferiorità di questi ultimi — i fattori della produzione nelle imprese minori — richiede una maggiore quantità di *inputs* per unità di *output*. L'utilizzo di maggiori quantità di fattori trova solo parziale compenso nella riduzione del costo del lavoro unitario assicurata dagli incentivi» (Siracusano, Tresoldi 1989, p. 29).

capitale per addetto» (*ibid.*, p. 140). E ancora: «le politiche di incentivazione non riescono ad assicurare alle attività industriali meridionali un livello di redditività equivalente o superiore a quello delle attività svolte nel Centro-Nord» (Siracusano, Tresoldi 1989, p. 43). Inoltre: «la misura, assai ampia, delle agevolazioni può aver spinto le imprese verso un diverso punto di equilibrio attivando processi inframarginali; questo fenomeno tende a ripercuotersi sui valori medi delle produttività parziali, del lavoro e del capitale, e potrebbe spiegare l'ampia divergenza nella formazione di valore aggiunto per unità di capitale e per unità di lavoro. Il cumulo degli incentivi potrebbe aver mutato, in conclusione, le posizioni di equilibrio microeconomico delle imprese e rese competitive tecniche di produzione che, astraendo da quel contesto, sono invece inefficienti» (*ibid.*, p. 44).

Infine, la finanza pubblica non può sostenere questo impegno troppo a lungo e, quindi «la soluzione deve essere cercata anche nei meccanismi di mercato. Ciò presuppone non solo una maggiore flessibilità nell'utilizzo del lavoro, ma pure differenziali salariali particolarmente aperti, collegati alle condizioni di produttività e di profittabilità che aziende anche simili, ma collocate in realtà socio-economiche diverse, sono in grado di esprimere» (Siracusano, Tresoldi, Zen 1985, p. 141)⁴.

5. Un'applicazione della «curva di Phillips».

A conclusioni simili, anche se con un diverso percorso logico, arrivano altri due studiosi della Banca d'Italia. Bodo e Sestito¹, infatti, ripercorrono i problemi del mercato del lavoro del Mezzogiorno mediante una applicazione del blocco relativo al mercato del lavoro del modello econometrico della Banca d'Italia². In questo modello lo schema di base ammette l'esistenza di un saggio naturale di disoccupazione e una «curva di Phillips» di breve periodo.

In estrema sintesi il modello della Banca d'Italia è così strutturato: la domanda di lavoro dipende dalla produzione e dai prezzi relati-

⁴ E, anche a distanza di tempo, le conclusioni non mutano «in prospettiva, lo sgravio generale e permanente degli oneri sociali dovrebbe essere abolito e il mantenimento di un divario nel costo del lavoro dovrebbe essere affidato agli esiti della contrattazione sui livelli retributivi, che favoriscono già adesso le imprese meridionali di diversi settori» (Siracusano, Tresoldi 1989, p. 45).

¹ Cfr. Bodo, Sestito 1989.

² Cfr. Bodo, Visco 1987 e la sintesi contenuta in Aa.Vv. 1989.

vi³ oltre che dal livello di capacità utilizzata e dal progresso tecnico⁴. L'offerta di lavoro è completamente endogenizzata con l'ipotesi del lavoratore scoraggiato⁵. Il salario monetario⁶ di tutti i settori è influenzato dal salario che si determina nel settore della trasformazione industriale e che si trasmette agli altri settori dell'economia mediante uno schema di *wage leadership*. Nell'industria il salario, nel breve periodo, è funzione dell'eccesso del tasso di disoccupazione sul tasso naturale con un tipico schema di «curva di Phillips»⁷. Il punto cruciale, per capire le estensioni del modello al caso meridionale, è la forma funzionale della curva; essa infatti⁸ è tale per cui, quando si parte da valori elevati del tasso di disoccupazione effettivo, il ritorno al tasso naturale risulta particolarmente lento⁹. Questa ipotesi porta alla conclusione che possa esistere una particolare forma di isteresi, ovvero un lento funzionamento — se non addirittura nullo — della relazione inversa tra salari e disoccupazione, a causa dei differenziali di disoccupazione regionali. Infatti, «la dispersione territoriale delle condizioni d'impiego ha già assunto dimensioni rilevanti nel periodo 1978-'86, ma diventerà ancora più importante nei prossimi 10-15 anni. Si potrebbe allora assistere ad aumenti del tasso medio di disoccupazione attribuibili in special modo alla dinamica sfavorevole delle regioni meridionali, senza che questo abbia effetti di contenimento sulle retribuzioni nel caso in cui queste fossero determinate soprattutto con riferimento alla situazione del mercato del lavoro nelle regioni centro-settentrionali» (Bodo, Visco 1987, p. 50).

³ In sostanza la domanda di lavoro è ottenuta attraverso la soluzione di un problema di minimizzazione dei costi sotto il vincolo di una funzione di produzione di tipo CES.

⁴ «L'*output* influenza l'occupazione con elasticità unitaria in tutti i settori [...]. L'influenza dei prezzi relativi dei fattori si esplica invece solamente nella trasformazione industriale e nei servizi destinabili alla vendita, in entrambi i casi con effetti relativamente contenuti anche se largamente significativi» (Bodo, Visco 1987, p. 21).

⁵ In altri termini il tasso di attività ha una specificazione funzionale di tipo logistico rispetto al tasso di occupazione, per cui l'offerta si muove in senso prociclico con l'occupazione.

⁶ Il salario reale nel modello è una variabile esogena che si determina *ex post* una volta risolte tutte le variabili dipendenti del modello e, quindi, anche i prezzi.

⁷ «Aumentata dalle aspettative e modificata per tenere conto del funzionamento della scala mobile e dell'eventuale recupero di passati errori di anticipazione delle variazioni del costo della vita. Il risultato più importante della stima di questa equazione è l'assenza di illusione monetaria, equivalente all'esistenza di una «curva di Phillips di lungo periodo verticale» (Bodo, Visco 1987, p. 23).

⁸ Nella «curva di Phillips» in altri termini il tasso di disoccupazione entra in forma iperbolica. La relazione può essere scritta quindi nel modo seguente:

$$w^* = k + b(1/u) \text{ con } k < 0 \text{ e } b > 0$$

⁹ «Nonostante il nairu sia costante e non si muova in sintonia con quello effettivo» (Bodo, Visco 1987, p. 19).

Vediamo ora come queste ipotesi sono state da Bodo e Sestito specificate per il caso meridionale. Pur semplificando molto a causa della mancanza di informazioni statistiche adeguate, essi hanno cercato di stimare le ipotesi principali del modello generale per le due circoscrizioni. I risultati più interessanti riguardano la stima della domanda di lavoro. Essa infatti per il settore della trasformazione industriale del Mezzogiorno non dà valori significativi dei test di non corretta specificazione. In particolare, «la dinamica dei salari reali non risulta influenzare significativamente il numero degli addetti» (Bodo, Sestito 1989, p. 35). In generale anche dopo varie correzioni «nell'arco di tale periodo (1961-1984) non sembra esservi alcun legame tra la domanda di lavoro da un lato, e il prodotto e prezzi relativi dei fattori dall'altro» (*ibid.*). Il contrario avviene per il Centro-Nord dove le stime risultano significative e con i segni attesi. Il dato, secondo i due Autori, è fortemente influenzato dall'andamento delle partecipazioni statali che sembrano avere un comportamento tale per cui «l'*input* di lavoro non viene determinato attraverso un processo di massimizzazione dei profitti o di minimizzazione dei costi» (*ibid.*) e, inoltre, il peso dell'occupazione delle partecipazioni statali sul totale dell'occupazione manifatturiera meridionale raggiunge il 14,6% nel 1980, mentre al Centro-Nord rimane intorno al 6%.

Per questo motivo la domanda di lavoro al Sud viene stimata al netto dell'occupazione nelle partecipazioni statali. I risultati in questo caso ritornano ad essere significativi, anche se le stime hanno una rilevanza puramente indicativa in quanto la stessa depurazione non è stata fatta per il valore aggiunto e, d'altra parte, questo nelle aziende a partecipazione statale non solo è rilevante ma ha anche una dinamica positiva in relazione al valore aggiunto complessivo. In altre parole, per trovare nel Mezzogiorno una relazione negativa attesa a priori tra costo del lavoro e occupazione, gli Autori hanno dovuto depurare l'occupazione delle imprese pubbliche; ma, d'altro canto, il risultato non è molto esplicativo dal momento che non viene depurato il valore aggiunto alla stessa maniera. Rimane comunque il dubbio, come vedremo meglio in seguito, se siano estendibili al Mezzogiorno stime basate su funzioni di produzioni tradizionali che hanno implicito il concetto di uso pieno o, al più, normale delle risorse produttive¹⁰.

¹⁰ Sembra inoltre azzardato anche considerare endogena l'offerta di lavoro sulla base dell'ipotesi del lavoratore scoraggiato. Altre stime (cfr. Vinci, Caroleo, Pinto 1985) nel verificare la medesima ipotesi per il Mezzogiorno non sembrano ottenere risultati più significativi e/o

Infine vengono verificate, sempre per il Mezzogiorno, la «curva di Phillips» e la particolare forma di isteresi detta in precedenza. Le stime delle «curve di Phillips» per il Mezzogiorno e il Centro-Nord, tralasciando i problemi di significatività, verificano le conseguenze della particolare specificazione iperbolica della curva verificata a livello nazionale e quindi la non costanza del coefficiente di reazione dei salari al tasso di disoccupazione. Ciò significa in particolare che «l'impatto della variazione di un punto percentuale del tasso di disoccupazione è notevolmente maggiore nel caso del Nord, regione caratterizzata da un livello medio della disoccupazione meno elevato», per cui: «*si può [...] concludere che, in questo momento, la crescita della disoccupazione nel Mezzogiorno non sta innescando alcun meccanismo di riequilibrio nel mercato del lavoro per il tramite della dinamica retributiva*»¹¹ (*ibid.*, p. 66, corsivo nostro).

Bodo e Sestito, quindi, da un lato mostrano come, almeno in parte, il costo del lavoro non influenza la domanda di lavoro e che il salario non regola il mercato del lavoro del Mezzogiorno. D'altro lato non trovano di meglio che ricondurre il problema del Mezzogiorno alle solite compatibilità che in questo caso riguardano l'eccessivo onere dell'indebitamento pubblico. Infatti, posto che dalle politiche della domanda e di sostegno ai redditi sia necessario passare alle politiche dell'offerta, il provvedimento più importante dovrebbe es-

rafforzativi delle tesi basate su un'offerta di lavoro guidata da fattori naturali e sociali. D'altro lato in questo modo si sottostima completamente l'influenza del salario reale nell'offerta di lavoro secondo quanto afferma la teoria tradizionale. Questo aspetto viene dai due Autori tralasciato per mancanza di informazioni adeguate. L'unico riferimento ad aspetti tipici dell'offerta di lavoro riguarda l'occupazione nella Pubblica amministrazione la quale, per le dimensioni consistenti e per le diverse condizioni di lavoro rispetto al settore privato, contribuisce ad innalzare la soglia di salario di riserva, creando aspettative nei giovani che preferiscono restare disoccupati in attesa di un posto sicuro nella Pubblica amministrazione.

¹¹ «La conclusione che si può trarre da questa verifica è che sembra esistere in Italia evidenza di un meccanismo che, in senso lato, può definirsi una particolare forma di isteresi: la dinamica retributiva è fondamentalmente determinata dalle condizioni di mercato delle regioni centro-settentrionali e in misura trascurabile dalle condizioni del mercato del lavoro nel Mezzogiorno. Questo implica che una riduzione della disoccupazione al Nord, compensata da un pari aumento al Sud, non è neutrale nei confronti della crescita salariale ma, anzi, tende ad accrescerla. Poiché in prospettiva, per motivi fondamentalmente demografici, l'offerta di lavoro crescerà in notevole misura al Sud, mentre al Nord già alla fine degli anni ottanta inizierà a diminuire la popolazione in età attiva, si verrà a creare una situazione molto difficile in cui la presenza e l'accentuarsi della disoccupazione in un'area non eserciterà alcun effetto depressivo sui salari e, quindi, non contribuirà a «regolare» il mercato del lavoro. Viceversa, l'adozione di politiche espansive tese a ridurre la disoccupazione, nella misura in cui agissero anche al Nord, darebbero origine a pressioni salariali, e quindi inflazionistiche, superiori a quelle che si potrebbero attendere sulla base dei dati medi nazionali della disoccupazione» (Bodo, Sestito 1989, p. 69). Il ragionamento sembra dunque simile a quanto affermato nella modellistica relativa alla trasmissione dell'inflazione settoriale (cfr. Streeten 1962 e Vinci 1972).

sere quello che mira a dare massima flessibilità al salario per ripristinare quelle relazioni nel breve periodo che non sono così semplici da riattivare nel Mezzogiorno¹². L'obiettivo, pertanto, è quello di creare un adeguato differenziale nel costo del lavoro. Ciò può essere fatto sia con interventi pubblici — fiscalizzazione degli oneri sociali, ecc. — o dando maggiore ruolo al mercato nella contrattazione salariale. L'intervento pubblico, d'altro lato, pone alcuni problemi, il più importante dei quali è il maggiore onere per il deficit pubblico. Pertanto «tenuto conto di queste problematiche, una politica che ci sembra effettivamente attuabile è quella di fiscalizzare completamente gli oneri sociali nei settori manifatturieri e del turismo del Mezzogiorno, creare un differenziale salariale bloccando per un limitato periodo di tempo gli incrementi retributivi legati ai rinnovi contrattuali e all'operare della scala mobile per le aree meridionali e procedere parallelamente ad un maggiore decremento nei livelli di contrattazione» (*ibid.*, p. 80).

6. Critiche alla flessibilità e domanda di lavoro.

Le due posizioni che fanno capo alla Banca d'Italia, anche se con ottiche diverse, partono entrambe da uno stesso presupposto e cioè che anche nel Mezzogiorno vale una domanda di lavoro in cui le variabili esplicative sono i prezzi relativi dei fattori e il reddito. Ciò porta i primi a dire che il differenziale dei costi di lavoro, effettuato negli anni settanta e ottanta mediante l'applicazione massiccia degli oneri sociali, ha certamente contrastato la diminuzione dell'occupazione industriale nel Mezzogiorno e ha favorito l'affermarsi di imprese caratterizzate da una minore intensità di capitale per addetto. Viene così ad essere esaltata la flessibilità del prezzo del lavoro come fattore di sviluppo. La seconda posizione è molto più «radicale» in quanto auspica, come soluzione alla scarsa reattività della domanda di lavoro al salario, un'applicazione ancora più forte dei differenziali retributivi (possibilmente non a carico completo dello Stato ma con la riproposizione delle «gabbie salariali») al fine di ripristinare il corretto funzionamento del mercato e del salario come regolatore della domanda e dell'offerta di lavoro.

¹² «L'intervento sul costo del lavoro, [...] deve, a nostro avviso, sempre più divenire una delle forme principali di incentivazione diretta delle attività produttive nel Mezzogiorno» (Bodo, Sestito 1989, p. 76).

Una prima considerazione va fatta circa l'importanza della flessibilità salariale nel risolvere l'equilibrio del mercato nel caso in cui vi sia un ampio sottoutilizzo delle risorse produttive. In questo caso, tipico dell'economia meridionale, la riduzione dei salari reali non riconduce l'occupazione ai livelli naturali se non è accompagnata da una politica della domanda espansiva. Se la domanda non si muove verso l'alto, il salario reale può sempre riequilibrare domanda e offerta ad un certo livello di disoccupazione naturale, ma con un ammontare di occupazione minore di quella che si formerebbe con una domanda non depressa. Il tasso naturale di disoccupazione si muove quindi con la domanda, e con il tasso di disoccupazione effettivo, e dipende strettamente da essa¹.

Inoltre vi è molto scetticismo, in genere, sul fatto che incentivare le piccole imprese con politiche di flessibilità salariale sia una risposta adeguata alla disoccupazione. Ciò non solo perché non vi è evidenza empirica che lo sviluppo dell'occupazione nelle piccole imprese porti ad una diminuzione della disoccupazione², ma anche per la scarsa qualità del lavoro impiegato in questo comparto dell'industria³. Considerazioni scettiche sul ruolo del costo del lavoro quale promotore dello sviluppo del Mezzogiorno sono state enucleate da Giannola, Del Monte e Vittoria⁴.

Lo sviluppo di un'area depressa come il Mezzogiorno secondo questi Autori procede, molto più facilmente, mediante profonde trasformazioni strutturali. Pertanto, nell'analizzare la crescita dell'occupazione o la dinamica dei vari settori, non si può ragionare a struttura data e vedere questi fenomeni come il frutto del semplice variare del rapporto fra i prezzi dei fattori produttivi. Se ciò è vero il costo del lavoro non può essere visto come una variabile indipendente che influenza negativamente l'occupazione, ma può invece avvenire il contrario e cioè che maggiore occupazione si accompagna a più elevati

¹ Se questo è vero le teorie che cercano di spiegare le cause dell'aumento della disoccupazione naturale in questi ultimi anni in realtà non spiegano niente. Queste considerazioni sono proprie di coloro che parlano di «isteresi» nel mercato del lavoro e, come è intuibile, con argomentazioni completamente diverse da quelle di Bodo e Sestito. Cfr. Blanchard, Summers 1986.

² Cfr. Del Monte, Vittoria 1989.

³ Cfr. gli argomenti portati da Storey e Johnson in Storey, Johnson 1989.

⁴ Cfr. Del Monte, Vittoria 1989; Del Monte 1989; Giannola 1989. In realtà essi imperniano il loro ragionamento secondo un'ottica leggermente diversa dalla nostra che riguarda essenzialmente la valutazione comparata dei vari incentivi alle imprese — finanziari al capitale, al lavoro e fiscali — ai fini dello sviluppo dell'imprenditorialità meridionale. L'aspetto interessante è che nella critica degli incentivi all'occupazione essi ripercorrono tutte le argomentazioni contro la flessibilità salariale quale fattore di crescita economica.

salari dal momento che in una situazione di intensa politica di incentivazione l'industria cresce, aumenta la dimensione aziendale e l'intensità di capitale e quindi si pagano anche maggiori salari. «La riduzione del costo del lavoro riflette modifiche nella composizione settoriale e dimensionale dell'industria manifatturiera ed è un effetto e non una causa di queste modifiche» (Del Monte, Vittoria 1989, p. 21). Per questo motivo sono sbagliate sia le politiche di incentivi al lavoro sia il ripristino dei differenziali salariali con il mercato. Le prime, se favoriscono nel breve periodo l'occupazione nell'industria ad alta intensità di lavoro, d'altro canto, per la natura protezionistica del provvedimento, cristallizzerebbero le industrie vecchie e le tecnologie esistenti e quindi sarebbero deleterie per l'aumento della produttività nel lungo periodo. Inoltre le imprese meridionali non hanno ricevuto alcun impulso dagli incentivi sul fattore lavoro se è vero che in ogni comparto settoriale e dimensionale esse sono dotate di una maggiore intensità di capitale rispetto ad una analoga impresa del Centro-Nord.

Anche la proposta di ripristinare i differenziali salariali al livello regionale non ha molto senso. «Se questa proposta mira a promuovere l'occupazione industriale viene fatto di domandarsi a quale occupazione si pensa. Non certo a quella propria della manifatturiera moderna dove ormai da anni (e non solo nel Mezzogiorno) il problema del costo del lavoro non ha rilievo decisivo. In questi settori si pone semmai un problema opposto: la necessità di garantire un differenziale salariale positivo nelle qualifiche più elevate vista la scarsità dell'offerta e la particolare riluttanza di questo tipo di forza lavoro ad operare stabilmente nelle regioni meridionali. L'unico effetto positivo del differenziale salariale potrebbe essere nei settori tradizionali, cioè in quei settori nei quali [...] il divario già esiste, è particolarmente consistente ed è fortemente sottostimato [...] data la natura ben diversa dell'economia sommersa nelle due aree del Paese» (Gianola 1989, p. 22). Il salario, infine, non è un fattore che influenza la localizzazione delle imprese ma lo è, piuttosto, il controllo sulla forza-lavoro (la flessibilità nelle relazioni industriali). Solo che nel Mezzogiorno esiste già la massima flessibilità assicurata dalle varie forme di lavoro nero⁵.

⁵ Queste critiche, ripetiamo, costituiscono la base per poi analizzare i possibili effetti dei vari incentivi — al capitale, al lavoro, ecc. — sull'occupazione. Per gli Autori citati la fiscalizzazione degli oneri sociali, oltre che eccessivamente costosa per lo Stato «crea poca occupazione aggiuntiva, essa va a beneficio di imprese che in ogni caso avrebbero creato quell'occupazione e quindi gli effetti occupazionali sono modesti» (Del Monte, Vittoria 1989, p. 32). La preferen-

7. Flessibilità e tasso naturale di disoccupazione.

La tesi di Padoa Schioppa si ricollega alla teoria del tasso naturale di disoccupazione e, in questo caso, il mercato del lavoro del Mezzogiorno viene visto come un esempio tipico in cui il tasso di disoccupazione effettivo diverge da quello naturale a causa delle rigidità salariali ed istituzionali che regolamentano tale mercato. Il mercato del lavoro, secondo questa teoria, nel lungo periodo si muove verso l'equilibrio in cui la disoccupazione è al suo livello naturale¹ e che comprende la disoccupazione frizionale e quella strutturale². Le determinanti di queste due categorie influenzano pertanto il tasso naturale.

La disoccupazione frizionale è legata alla velocità con cui nel mercato si scambiano le informazioni sui prezzi e le quantità. Le informazioni sui posti disponibili o sull'offerta di lavoro non hanno la possibilità di scambiarsi velocemente, come per esempio avviene nei mercati borsistici, e quindi può permanere nel tempo una contemporanea presenza di posti vacanti e disoccupazione anche nel caso in cui le occasioni di lavoro sono in numero pari ai lavoratori disposti a lavorare. Una importante determinante della disoccupazione frizionale è il *replacement ratio*, ovvero l'ammontare di reddito di sussistenza (sussidi alla disoccupazione, ecc.) che un disoccupato riceve in rapporto al salario. Quanto più vicini sono i due redditi tanto più lunga può essere l'attesa o la ricerca di nuova occupazione e quindi lo stato di disoccupazione.

Un ulteriore processo di creazione della disoccupazione può essere dovuto ad un diverso andamento della domanda dei prodotti nei singoli mercati regionali o settoriali, all'introduzione di nuove tecnologie, a modificazioni nei prezzi relativi degli *inputs* primari, a cambiamenti nei gusti dei consumatori, alla ristrutturazione organizzativa di singole industrie. Queste modificazioni nel mercato dei prodotti si riflettono nella domanda di lavoro ma se vi fosse un veloce adeguamento dell'offerta di lavoro ai cambiamenti intersettoriali e interregionali della domanda di lavoro, grazie alle variazioni dei prezzi relativi dei fattori produttivi, la disoccupazione naturale di lungo pe-

za va quindi agli incentivi in conto capitale automatici: «l'incentivo in conto capitale rimane in termini di spesa per occupato più efficiente degli incentivi al lavoro» (*ibid.*).

¹ Essa comprende la quota di forza-lavoro disoccupata che persiste anche quando vi è equilibrio del mercato del lavoro, in cui cioè, anche se nei singoli mercati vi è eccesso o difetto di domanda, non c'è una spinta dal salario reale a cambiare in risposta ad un eccesso di domanda o ad un eccesso di offerta complessiva.

² Cfr. Thompson, Brown, Levacic 1987, cap. 3.

riodo non ne sarebbe influenzata³, mentre si avrebbero solo variazioni di breve periodo.

Il concetto di tasso naturale di disoccupazione è essenzialmente teorico e può discostarsi da quello effettivamente misurato nelle statistiche ufficiali. Inoltre esso è un concetto legato al lungo periodo, oltre che ad una situazione di equilibrio. I fattori che determinano il tasso naturale sono, secondo Padoa Schioppa, in sostanza legati alle rigidità nei prezzi e nei salari: gli eccessivi costi non salariali (contributi vari, oneri sociali), la legislazione a favore dell'occupazione, gli effetti generalmente depressivi sul tasso di crescita della produttività del lavoro degli *shocks* nei prezzi del petrolio e delle materie prime, cambiamenti strutturali come la diminuzione delle professionalità legate all'industria e l'aumento di quelle legate ai servizi, un alto tasso di inflazione che, creando una elevata variabilità delle aspettative, blocca l'attività d'investimento e la domanda di lavoro delle imprese, la tassazione diretta e i prezzi dei beni importati, il *replacement ratio*; il potere sindacale che tiene alto il salario attuale rispetto a quello di equilibrio e che contribuisce a mettere barriere tra gli *insiders* e *outsiders*, salari reali troppo elevati o poco flessibili per alcune categorie (per esempio i salari dei giovani che si adeguano di meno di quelli degli adulti)⁴.

Il tasso naturale può divergere, come abbiamo detto, da quello effettivo ed in questo caso: «se il tasso di disoccupazione non eccede quello naturale, i salari reali si stabilizzano sul livello desiderato dai lavoratori; se invece il tasso di disoccupazione risulta superiore a quello naturale, i salari reali rimangono stabilmente inferiori all'obiettivo» (Padoa Schioppa 1988a, p. 70). In quest'ultimo caso, qualora la differenza si prolunghi nel tempo, ci troviamo nella situazione in cui la disoccupazione è dovuta a fattori strutturali. E tanto più è rigido il salario tanto più diverge la disoccupazione effettiva da quella naturale⁵.

³ Per alcuni questi *mismatches* possono persistere nel tempo perché le professioni e le qualifiche non sono velocemente modificabili e ci vuole tempo per la riqualificazione. Inoltre anche la mobilità geografica può avere costi notevoli. Anche in questo caso la disoccupazione viene detta strutturale ed è associata ad una situazione in cui le variazioni dei salari relativi falliscono nell'aggiustare così come nel mettere in equilibrio la domanda e l'offerta di lavoro regionale o settoriale.

⁴ Cfr. anche Nickell, Layard 1986.

⁵ L'espressione che sintetizza questi aspetti è una equazione del salario di lungo periodo del tipo:

$$w-p = s - \delta(u-u^*)$$

dove le variabili sono espresse in logaritmi ed in particolare s è il logaritmo del salario reale-

Se poniamo queste considerazioni in un modello economico generale possiamo affermare che «non solo la reattività salariale dimostrata dai lavoratori nei confronti del tasso di disoccupazione [...] bensì pure l'elasticità dei prezzi interni rispetto a quelli internazionali [...] nonché l'elasticità della domanda di lavoro ai prezzi relativi dei fattori di produzione [...] determinano tutte il grado di rigidità di lungo periodo del mercato del lavoro» (*ibid.*, pp. 73-74). Il problema è trovare quali di queste non sono modificabili e quali invece possono essere rese più flessibili. Padoa Schioppa propende a credere che, con tassi di cambio imposti dalla competitività internazionale e a tecnologia data, l'unica flessibilità possibile sia quella salariale e delle norme e delle istituzioni che regolamentano il rapporto di lavoro. «La componente classica della disoccupazione italiana non nasce dunque dalla carenza di capitale, ma dall'incapacità di sfruttarlo a pieno in favore dell'occupazione, data l'eccessiva elasticità dei salari alla produzione. Questa, che a sua volta viene definita come rigidità del mercato, ha conseguenze negative sull'occupazione, sia a causa della sostituzione del fattore lavoro con altri mezzi di produzione, sia a causa dell'effetto reddito al ribasso, provocato da prezzi al rialzo ed esaltato in un'economia aperta come l'Italia» (Padoa Schioppa 1988b, p. 124).

In questa logica il Mezzogiorno, ed in particolare il mercato del lavoro in questa area, vengono considerati due settori strategici in cui l'operatore pubblico pur impiegando notevoli risorse finanziarie non riesce a contrastare il fallimento del mercato nel ritrovare i giusti equilibri di piena occupazione. In questo caso ci troviamo di fronte, secondo Padoa Schioppa, ad un vero e proprio uso distorto delle ri-

obiettivo dei lavoratori (per un modello econometrico in cui questa variabile gioca un ruolo importante: cfr. Modigliani, Padoa, Schioppa, Rossi 1987 e Aa. Vv. 1989) e u^* è il tasso naturale di disoccupazione. Nel lungo periodo δ diventa l'indicatore di rigidità salariale. Infatti «nel lungo periodo e stabilmente, [...] la rigidità salariale è tanto più grande quanto minore è l'elasticità, δ , del salario reale al tasso di disoccupazione: per δ tendente all'infinito, il tasso di disoccupazione non sarebbe mai superiore a quello naturale» (Padoa Schioppa 1988a, p. 70). Se ci rifacciamo inoltre alla teoria degli *insiders* e *outsiders*, possiamo trovare anche un ulteriore elemento di rigidità nel mercato del lavoro. Infatti u^* , il tasso di disoccupazione naturale, sarebbe il tasso di disoccupazione degli *outsiders* — donne e giovani — disoccupati da lungo tempo, mentre $u-u^*$, la differenza tra tasso naturale e tasso effettivo, è il tasso di disoccupazione degli *insiders* ovvero dei disoccupati già occupati. «Il fatto che, nella determinazione del salario, si risulti sistematicamente sensibili solo alla disoccupazione degli *insiders*, con reattività δ , è un indicatore della rigidità del mercato non meno di δ stesso» (Padoa Schioppa 1988a, p. 71). Infatti il livello di u^* accettato dagli *outsiders* potrebbe essere elevato per effetto dei troppi sussidi ai disoccupati e/o di una legislazione troppo garantista, per cui si aggiungerebbe un altro tipo di rigidità alle variazioni del salario reale e quindi «alla struttura del mercato ad assicurare un'alta occupazione» (*ibid.*).

sorse pubbliche. Eccetto che per le politiche volte al potenziamento delle opere infrastrutturali, necessarie perché promuovono migliori condizioni produttive, le rimanenti politiche (l'intervento delle industrie pubbliche, le agevolazioni fiscali e finanziarie alle imprese private, il sostegno al reddito attraverso i consumi pubblici e i trasferimenti) sono tutte inutili e dannose e portano a profonde distorsioni sui meccanismi di mercato.

Un caso classico in cui è necessaria una deregolamentazione è il mercato del lavoro. La principale causa dei differenziali nei tassi di disoccupazione e nei tassi di occupazione, specie per sesso, età e per regioni, è dovuta alla rigidità causata dalla «normativa e dalla giurisprudenza del lavoro» che aggrava la disoccupazione strutturale aumentando il *mismatch* settoriale e territoriale. «Queste, sebbene nelle intenzioni vogliano proteggere il contraente debole del mercato del lavoro [...] nei fatti si rivoltano proprio contro i più deboli perché ne abbassano la flessibilità, ne alzano i costi o ne riducono la produttività» (*ibid.*, p. 74). In altri termini sono ancora una volta i lavoratori più protetti ad essere favoriti. Sarebbe quindi necessario restituire maggiore flessibilità al mercato sia nel campo normativo che nel campo retributivo. Nel primo caso si dovrebbero eliminare tutte le norme garantiste come per esempio quelle della tutela della maternità, le chiamate numeriche, i contratti a tempo indeterminato, i divieti di licenziamento salvo giusta causa, i limiti sugli orari, ferie, festività, ecc. Nel secondo caso si tratterebbe di restituire al salario «il suo significato allocativo di indicatore di scarsità» e in questo caso «non vi sarebbe ragione di attendersi che, *ceteris paribus*, esso continuasse a rimanere uniforme fra le diverse regioni d'Italia, fra i sessi, o fra le età» (Padoa Schioppa 1990, p. 131).

Le conclusioni di Padoa Schioppa, di conseguenza, sono che la fiscalizzazione degli oneri sociali non risolve alcunché in una situazione in cui i salari vengono tenuti uniformi, in quanto serve semplicemente a ripianare i differenziali di produttività. Inoltre le fiscalizzazioni «sono per il mercato variabili non controllabili, incerte e temporanee, rimanendo strumenti nelle mani della politica economica» (Padoa Schioppa, 1988b, p. 75) e un costo enorme per la finanza pubblica. Solo il differenziale che il mercato attua sulle retribuzioni e il legame delle stesse all'andamento della produttività possono mettere in moto i meccanismi di riequilibrio territoriale e settoriale del mercato del lavoro (cfr. Padoa Schioppa 1990, pp. 131-33). Non meno inutili sono gli altri provvedimenti di sostegno ai redditi dei disoccupati o degli occupati come, per esempio, la cassa integrazione

guadagni, la quale è un vero e proprio regalo fatto alle imprese e ai lavoratori esclusivamente a spese dello Stato⁶, le pensioni di invalidità, gli incentivi monetari e fiscali per l'occupazione, i minimi salariali, le indicizzazioni, ecc.

Come si può intuire siamo nella tipica ipotesi di riequilibrio neoclassico⁷. In un mercato del lavoro in cui la domanda è funzione decrescente del salario reale (ovvero, in cui vale da parte dell'impresa la condizione della massimizzazione del profitto e dell'uso ottimo dei fattori produttivi in condizioni di concorrenza perfetta) e l'offerta è funzione crescente del salario reale (ciò per effetto delle preferenze degli individui nella scelta tra lavoro, o di partecipazione alla ricerca di un lavoro e per quante ore, e tempo libero), normalmente esiste un prezzo che eguaglia domanda e offerta di lavoro il quale definisce anche il livello di piena occupazione — o della disoccupazione naturale —. Connesso alla visione neoclassica del potere riequilibratore dei mercati si associa anche l'assunto che opportune variazioni del salario reale possono compensare gli eccessi di domanda e offerta del mercato, e questo è valido sia per l'economia nel suo aggregato, sia in riferimento ad una sua ripartizione settoriale⁸, sia per categorie professionali, sia per i mercati del lavoro regionali.

Consideriamo, ad esempio, il caso particolare del riequilibrio regionale. Se uno *shock* esogeno — una riorganizzazione settoriale o una modifica nei prezzi delle materie prime, ecc. — modifica la produttività del lavoro di due regioni, in altri termini è possibile avere lo stesso volume di prodotto con una maggiore quantità di lavoro nella prima regione (per esempio nel Centro-Nord) e una minore quantità di lavoro nella seconda (Mezzogiorno), il salario relativo si deve modificare per permettere un opportuno spostamento di occupazione dal Mezzogiorno al Centro-Nord al fine di ripristinare il medesimo ammontare di occupazione di prima. Tale ragionamento è basato sull'assunto che, se i salari cadono nelle industrie e le regioni con alta disoccupazione in relazione ai salari praticati nei mercati con relativa bassa disoccupazione, questo dovrebbe indurre i lavoratori a muoversi nelle regioni e industrie con più alta domanda netta di lavoro. Se non esiste flessibilità salariale, allora si verifica un certo ammontare di disoccupazione. Infatti se i salari relativi non si modifica-

⁶ Infatti la Cig «crea un incentivo per entrambe le parti sociali a mantenere alta la retribuzione oraria e basse le ore lavorate» (Padoa Schioppa 1988b, p. 109).

⁷ Questa posizione ha un autorevole predecessore in V. Lutz. Cfr. in particolare, Lutz 1960.

⁸ Cfr. anche Piacentini 1987.

no, non vi è convenienza a spostarsi e, quindi, non è possibile aumentare la domanda di lavoro del Centro-Nord e la forza lavoro meridionale liberata dalla ristrutturazione dovuta allo *shock* esogeno diventa disoccupata. Questa posizione inoltre è inefficiente in quanto vi è un potenziale produttivo che rimane inutilizzato.

Le conseguenze di tale ragionamento sembrano alquanto irrealistiche. Infatti il differenziale salariale che dovrebbe dare inizio al processo di riequilibrio regionale comporta alcuni effetti non desiderati. In primo luogo, laddove i salari dovranno essere relativamente più bassi è difficile che l'occupazione sia più professionalizzata o, meglio, a parità di livelli professionali, non è pensabile che alcune persone accettino di restare in una regione a salari relativi più bassi a meno che non abbiano una produttività minore. D'altro canto, non è possibile che un imprenditore nella stessa regione accetti che il suo lavoratore abbia una produttività marginale più bassa: ciò va contro il principio secondo il quale la crescita economica richiede costanti aumenti di produttività. È quindi probabile che il processo migratorio alla fine contribuisca a depauperare la regione con eccesso di lavoro dei lavoratori migliori e più produttivi non contribuendo a risolvere il problema della disoccupazione.

Giannola, infatti, a proposito della tesi che il differenziale salariale possa risolvere la ripresa dei flussi migratori, afferma: «sembra scorretto invocare un dualismo salariale che là dove esiste si dimostra inefficace rispetto alla crescita delle imprese. Se il disoccupato meridionale oggi è in grado di resistere alle spinte migratorie ciò non è per le aspettative su un livello salariale che egli sa benissimo che non riuscirà a percepire, o per un qualche sistema esplicito di assistenza ai disoccupati, bensì per l'esistenza di un sistema di trasferimenti a sostegno dei redditi (che non necessariamente lo beneficiano direttamente). In altre parole l'argomento del *reservation wage* presume che la disoccupazione sia sostanzialmente volontaria, a causa di aspettative o informazioni errate e non abbia carattere strutturale» (Giannola 1989, p. 22).

In ultima analisi la tesi di Padoa Schioppa presuppone l'equilibrio di lungo periodo del mercato del lavoro dove la disoccupazione è essenzialmente volontaria e le rigidità salariali portano ad aumentare la disoccupazione strutturale, così come appunto è inteso dall'economia neoclassica. L'irrealisticità e le incongruenze di questo modo di pensare si possono sintetizzare nel fatto che le deficienze strutturali dovute alla segmentazione del mercato del lavoro sono pensate come la causa della disoccupazione di massa e che, quindi, essa è eli-

minabile con l'abbattimento di tali barriere. La causa della disoccupazione del Mezzogiorno in realtà va ricercata nello scarso sviluppo economico e i problemi derivanti dalla disoccupazione strutturale hanno valenza solamente sulle politiche del lavoro in quanto costituiscono il maggiore ostacolo alla cura della disoccupazione.

8. *Il salario di «accettazione» e l'offerta di lavoro.*

Una posizione che si riferisce al salario di «accettazione», ovvero al salario che regola l'accesso al lavoro degli *outsiders*, è quella di Brunetta e Tronti¹. Le tesi dei due Autori si distinguono dalle precedenti per il fatto che non forniscono argomentazioni a favore di una relazione funzionale tra variazione del salario di accettazione e variazione della disoccupazione meridionale se non per una sua piccola quota.

Secondo i due Autori, quello che è avvenuto nel Mezzogiorno, dopo decenni di interventi straordinari, di trasferimenti pubblici in una situazione di diffusa illegalità e di non rispetto delle regole civili, è attribuibile al fatto che si è determinato un salario di accettazione che può essere riferito a due diversi modelli comportamentali di chi si offre sul mercato del lavoro. «Un modello urbano ricco, in cui i trasferimenti facili, il peso del “settore pubblico” clientelare, il più basso livello dei prezzi, l'evasione fiscale e contributiva, l'assistenzialismo facile ecc., portano ad un salario di riserva (di accettazione) relativamente alto, per cui i giovani disoccupati “urbani ricchi” ad alta scolarizzazione possono aspettare di più in condizioni di non lavoro (ufficiale), possono alzare qualitativamente la soglia di accettazione del lavoro appoggiandosi sul sistema familiare di reddito e/o usando la scuola e l'Università come parcheggio» (Brunetta, Tronti 1990, p. 3). In questo caso è possibile parlare di disoccupazione volontaria.

«All'opposto [...] si colloca un modello salariale marginale povero (tanto urbano che rurale interno), in cui carenza di domanda di lavoro, assistenzialismo, frequenti abbandoni scolastici e comunque bassa scolarità e formazione, disgregazione familiare, scarsa qualità dei servizi pubblici, lavoro nero e irregolare, illegalità diffusa, determinano un salario di accettazione notevolmente più basso della media, con impossibilità di aspettare il lavoro “buono” in condizione di di-

¹ Cfr. Brunetta, Tronti 1990.

soccupazione esplicita e prolungata, e con una debole resistenza alla domanda di attività illegali (a vario livello)» (*ibid.*). In questo caso² la disoccupazione è largamente involontaria.

Nella descrizione dei due modelli salariali il salario di accettazione non è visto esclusivamente come l'indicatore di riequilibrio del mercato ma esso «non è altro che una metafora economicista dell'organizzazione della società» (*ibid.*). E in quest'ottica, specie nel secondo schema largamente prevalente nel Mezzogiorno, troviamo che il salario d'ingresso non è troppo elevato ma al contrario è troppo basso. In questo caso la larga diffusione del lavoro irregolare comporta che i vari segmenti salariali che regolano tale tipo di disoccupati sono nettamente inferiori a quelli contrattuali senza che ciò implichi «il problema dello spiazzamento e/o della fungibilità tra i diversi segmenti» (*ibid.*). Per questo dal lato delle imprese meridionali vi è già uno svantaggio contributivo molto elevato in tutti i settori rispetto al Centro-Nord. È quindi sbagliato riproporre, come fanno gli studiosi della Banca d'Italia e Padoa Schioppa, una maggiore differenziazione salariale. Ciò non contribuirebbe a incentivare le imprese a far riemergere nella legalità quella occupazione che nei bassi salari trova il modo di riprodursi.

L'unico circolo virtuoso che può rompere tali meccanismi è una strategia che si ponga l'obiettivo di accrescere la produttività «(e per questa via, di crescita dei salari e dell'occupazione), anziché di approfondimento dei differenziali salariali» (*ibid.*). Infine la crescita della produttività è, per i due Autori, piuttosto un obiettivo di lungo periodo, relativo più ad un concetto di produttività sociale (sviluppo delle infrastrutture, del capitale umano, scuola, formazione professionale, ecc.)³.

9. Priorità.

In conclusione, le tesi qui citate, eccetto l'ultima, hanno la comune caratteristica di dare, pur aderendo a teorie diverse, una valutazione positiva sulla capacità della flessibilità del salario di riequilibrare il mercato del lavoro in generale e di quello meridionale in particolare. Tutte concordano infatti nell'affermare che le politiche di mag-

² A questa situazione si può associare anche la condizione dei lavoratori stranieri i quali stanno crescendo enormemente in questi anni.

³ Cfr. Brunetta, Tronti 1990.

giore flessibilità salariale, incentivate direttamente dallo Stato o lasciate alla libera contrattazione di mercato, possono indurre sia ad una diminuzione dell'offerta di lavoro sia ad una maggiore domanda di lavoro.

Volendo dare una esposizione sintetica delle teorie cui si ispirano queste posizioni possiamo individuare tre modelli interpretativi applicati alla realtà meridionale. Vi è chi, come Padoa Schioppa, crede che il sistema economico nel suo complesso si muova verso un tasso naturale di disoccupazione ed in questo caso le rigidità istituzionali del mercato del lavoro, esistenti in varia misura più al Mezzogiorno che al Centro-Nord, impediscono il riequilibrio sia nel breve sia nel medio periodo e perpetuano i differenziali di disoccupazione. Questa posizione è condivisa da molti studiosi aderenti sia alle più recenti teorie neoclassiche sia alla scuola keynesiana. In particolare vi sono coloro che, rientrando nel filone interpretativo della «curva di Phillips di breve periodo», pensano che in fondo la flessibilità salariale permetta il risultato neoclassico mentre i punti di disaccordo consistono nei meccanismi di riequilibrio rispetto a *shocks* esogeni che modificano i prezzi relativi. In altri termini, il problema viene ricondotto al valore dei coefficienti della curva o, come affermato dal Bodo e Sestito, nella specificazione funzionale.

Una posizione diversa, in qualche modo riconducibile a Salvati, è quella secondo cui la disoccupazione odierna può in parte essere dovuta a deficienza di domanda e ciò in sintonia anche con quanti hanno mostrato che la notevole crescita della disoccupazione europea degli anni ottanta è dovuta essenzialmente alle politiche monetarie e fiscali fortemente recessive attuate per far fronte alla soluzione dell'inflazione¹.

La tesi possibilista consiste nel credere che l'espansione della domanda monetaria non ha effetti sull'*output* reale se non nel breve periodo e questo dipende o dall'esistenza di illusione monetaria da parte dei salariati o dai vincoli imposti da un'economia aperta agli scambi con l'estero. Un incremento nella domanda aggregata può quindi aumentare permanentemente la produzione e l'occupazione solo se, o fino a quando, i salariati accettano una riduzione del loro salario reale² oppure attuando continue politiche di svalutazione della moneta. L'alternativa possibile, dati questi vincoli, è che la disoccupa-

¹ Valga per tutti Layard e al. 1984.

² Vale la pena ricordare (cfr. anche Salvati 1988 e Sylos Labini 1989) che queste ipotesi in realtà implicano una visione microeconomica di tipo marshalliana, ovvero con uno *stock* di capitale utilizzato nel breve periodo dato.

zione da deficienza di domanda sia ridotta mediante una politica dei redditi che porti a una riduzione del salario reale ovvero, in termini dinamici, mediante una crescita dei salari nominali al di sotto del tasso di inflazione. L'idea è che una redistribuzione a favore dei profitti favorisca alla lunga gli investimenti e quindi l'occupazione.

Dall'altro lato vi sono coloro, come Sylos Labini, i quali per spiegare l'attuale disoccupazione si rifanno alla tesi degli economisti classici per cui, a causa della bassa produttività, possono coesistere contemporaneamente un eccesso di domanda sul mercato dei beni, non compensato da un aumento della produzione, e un eccesso di offerta sul mercato del lavoro. Le rigidità salariali, in questo caso, impediscono che il meccanismo virtuoso, che va dall'introduzione di nuove tecnologie, all'aumento della produttività e alla maggiore capacità di sviluppo del sistema, si metta in moto. In questo filone possono essere collocati anche coloro, come Siracusano, Tresoldi e Zen, che tentano di dimostrare che una maggiore flessibilità salariale — mediante una politica di incentivi all'occupazione — aiuta l'accumulazione delle imprese e quindi la maggiore occupazione più di altri tipi di incentivi (finanziari o fiscali). In tale dibattito la posizione (possibilista o meno) si incentra essenzialmente sul ruolo del costo del lavoro come fattore di accumulazione. Chi è favorevole ammette la positività del costo del lavoro sullo sviluppo dell'imprenditoria specie quella minore, mentre coloro che sono contrari, come Giannola e Del Monte, affermano che le riduzioni del costo del lavoro non influenzano le decisioni delle imprese ma tutt'al più ne aumentano i profitti.

Una posizione alternativa, poco sviluppata nel dibattito sul Mezzogiorno, è che i prezzi — specie il salario — sono determinati esogenamente e non dipendono da variazioni della domanda monetaria. In presenza di capacità produttiva inutilizzata, quindi, l'offerta può espandersi senza che i prezzi salgano e l'offerta di lavoro inutilizzata è disponibile subito a lavorare senza che i salari reali debbano ridursi. Inoltre una diminuzione del salario reale può avere effetti depressivi sull'occupazione per effetto della riduzione del consumo complessivo specie se, come affermato da Brunetta e Tronti, il salario d'ingresso nel Mezzogiorno è già molto basso. Il fatto che le politiche reflazionistiche siano state più deleterie per le regioni più arretrate come quelle meridionali — in questo caso infatti vi è stato un ribaltamento nella priorità degli obiettivi per cui lo sviluppo economico è stata assoggettato al vincolo dell'inflazione³ — e la considerazione

³ Basti ricordare come, in questo decennio, vi sia stato il blocco completo dell'intervento straordinario per il Mezzogiorno e la caduta della quota degli investimenti destinati in questa area.

che nel Mezzogiorno vi sono ancora ampi spazi per politiche di sviluppo e di investimenti, ci inducono a pensare che la posizione possibilista in questo caso sia di corto respiro, nonché un modo molto indiretto e dagli effetti incerti, per risolvere il problema.

Tutte le posizioni possibiliste comunque pongono in genere il problema delle compatibilità o con la bilancia dei pagamenti o con la crescita del deficit pubblico. È indubbio tuttavia che tale logica metta lo sviluppo del Mezzogiorno in subordine rispetto agli altri obiettivi della politica economica e ammetta l'impossibilità di politiche mirate allo sviluppo territoriale che non siano congruenti con la situazione economica nazionale. Vinci, invece, afferma che «in primo luogo mi pare debba essere sottolineata l'esigenza che lo sviluppo del Mezzogiorno debba diventare il problema centrale della politica economica, nel senso che ad esso deve essere indirizzata non una politica territoriale (quale è il cosiddetto intervento straordinario a favore del Mezzogiorno). Questa proposizione non deve essere vista come una mera affermazione di principio [...] ma come criterio ispiratore dell'intera politica nazionale, al cui rispetto devono essere piegate — ove necessario — le altre esigenze con l'accettazione dei vincoli, divieti e disincentivi di vario genere» (Vinci 1989, p. 21). E solo in quest'ottica di ribaltamento delle priorità che si può accettare il fatto che il salario nel Mezzogiorno non sia una variabile endogena al mercato del lavoro bensì largamente esogena⁴ e che, quindi, i problemi da affrontare sono più in termini di fattori dell'accumulazione che di flessibilità dei prezzi. In questo caso la giusta dimensione delle politiche per la flessibilità nel mercato del lavoro è quella di essere di accompagnamento e supporto alle politiche di sviluppo.

Aa.Vv. 1989, *La politica economica e la modellistica macroeconomica nel caso italiano*, Cespe Papers, nn. 1-2.

Amendola A. 1989, «Nuova politica del lavoro» e disoccupazione nel Mezzogiorno, in «Nord e Sud», n. 3.

Banca d'Italia 1989, *Ricerche e metodi per la politica economica*, in «Contributi all'analisi economica», n. speciale.

⁴ «Nel caso italiano e con riferimento al Mezzogiorno si può senz'altro affermare che il salario viene fissato da una contrattazione nazionale tra le confederazioni sindacali e le organizzazioni dei datori di lavoro [...] In altri termini il salario fissato su basi nazionali in molti casi deve essere considerato come "esogeno" per il mercato del lavoro meridionale» e quindi «non deriva da una equazione che equilibra il mercato del lavoro» (Vinci 1989, p. 21).

- Blanchard O.J., Summers L.H. 1986, *Hysteresis and the european unemployment*, in S. Fisher (a cura di) *Macroeconomics Annual 1986 Nber*.
- Bodo G., Sestito P. 1989, *Disoccupazione e dualismo territoriale*, in Banca d'Italia, *Temi di discussione*, n. 123.
- Bodo G., Visco I. 1987, *La disoccupazione in Italia: un'analisi con il modello econometrico della Banca d'Italia*, in Banca d'Italia, *Temi di discussione*, n. 91.
- Brunetta R., Tronti L. 1990, *Sud. Per un nuovo patto sociale*, in «Spazio e Impresa», n. 10.
- Bruno M., Sachs J. 1985, *The economics of worldwide stagflation*, Oxford.
- Caroleo F.E. 1989a, *Il divario della disoccupazione tra Centro-Nord e Mezzogiorno*, in «Rassegna Economica», n. 4.
- Caroleo F.E. 1989b, *Le cause economiche nei differenziali regionali del tasso di disoccupazione*, in «Economia e Lavoro», n. 3.
- Caroleo F.E., Veneziano S. 1988, *Mercato del lavoro e politiche dell'occupazione nel Mezzogiorno*, Napoli.
- Cazzola C., Perrucci A. (a cura di) 1987, *Strutture economiche e dinamiche dell'occupazione: l'interazione tra fattori di domanda e offerta*, Ires-Cgil Ricerche, Roma.
- Ceriani V., Frasca F.M., Violi R. 1989, *La fiscalizzazione degli oneri sociali*, in Banca d'Italia 1989.
- Coe D., Gagliardi F. 1985, *Nominal wage determination in ten Oecd economies*, in Oecd, Economics and Statistics Department, *Working Paper*, n. 19.
- Dell'Arringa, C. 1988, *Commento all'articolo di Salvati*, in «Politica Economica», n. 1.
- Del Monte, A. 1989, *Incentivi alle imprese e «job creation» nelle aree del Mezzogiorno*. Relazione presentata al Convegno Aiel sul tema *Disoccupazione e mercato del lavoro nel Mezzogiorno*, Bari, ott. Pubblicato in «Nord e Sud», n. 4.
- Del Monte A., Vittoria M.P. 1989, *Gli effetti degli incentivi sulla industrializzazione del Mezzogiorno*, in Padoa Schioppa 1989.
- Frey L. 1988, *La disoccupazione in Italia: il punto di vista degli economisti*, in «Quaderni di economia e lavoro», n. 36.
- Giannola A. 1989, *La piccola impresa nelle aree del Mezzogiorno; esperienze, controversie, prospettive*. Paper presentato al convegno sul tema *Piccola impresa, aree depresse, mercato del lavoro*, Urbino, mag.
- Guglielmetti P., Rosa R. 1989, *L'efficienza delle imprese è stretta da tanti vincoli*, in «Mondo economico - Rapporto mese», 9 dic.
- Layard R., Basevi G., Blanshard O., Buiters W., Dornbush R. 1984, *Europe: the case for unsustainable growth*. Centre for European Policy Studies, *Paper*, nn. 8-9.
- Layard R., Nickell S. 1986, *The performance of the british labour market*. Centre for Labour Economics, London School of Economics, *Discussion Paper*, n. 249, Sept.
- Lutz V. 1960, *Una revisione critica della dinamica di sviluppo nel Mezzogiorno*, in «Mondo Economico», 29 ott. (ora in A. Graziani (a cura di), *L'economia italiana dal 1945 a oggi*, Bologna 1972).
- Modigliani F., Padoa Schioppa F., Rossi 1987, *La disoccupazione aggregata in Italia: 1960-83*, in F. Modigliani, *Reddito, interesse, inflazione*, Torino.
- Metcalfe D. 1986, *Labour market flexibility and jobs: a survey of evidence from Oecd countries with special reference to Great Britain and Europe*, in London School of Economics, Centre for Labour Economics, *Discussion Paper*, n. 254, Oct.
- Padoa Schioppa F. 1988a, *Commento all'articolo di Salvati*, in «Politica Economica», n. 1.
- Padoa Schioppa, F. 1988b, *Strategie e tecniche d'intervento*. Sottoprogetto III, relazione finale al progetto finalizzato Cnr sul tema *Struttura ed evoluzione dell'economia italiana*, diretto da G. Vacaggio.
- Padoa Schioppa F. (a cura di) 1989, *Squilibri e rigidità nel mercato del lavoro italiano: rilevanza quantitativa e proposte correttive*, Milano.
- Padoa Schioppa F. 1990, *L'economia sotto tutela: problemi strutturali dell'intervento pubblico in Italia*, Bologna.
- Piacentini P. 1987, *Flessibilità salariale e saldi occupazionali* in Cazzola, Perrucci 1987.
- Reichlin L. 1988, *Commento all'articolo di Salvati*, in «Politica Economica», n. 1.
- Thompson G., Brown V., Levacic' R. 1987, *Managing the U.K. economy: current controversies*, Cambridge.

- Salvati M. 1982, *Politiche inflazionistiche e politiche industriali*, in «Politica ed Economia», n. 1.
- Salvati M. 1988, *Mercati del lavoro e relazioni industriali: note in margine al dibattito su flessibilità e occupazione*, in «Politica Economica», n. 1.
- Salvati M. 1989, *La scatola nera delle diseconomie esterne*, in «Nord e Sud», n. 4.
- Shields J. (a cura di) 1989 *Making the economy work*, Employment Institute, London.
- Siracusano F., Tresoldi C. 1989, *Le piccole imprese manifatturiere nel Mezzogiorno: diseconomie esterne, incentivi, equilibri gestionali e finanziari*, Roma, Banca d'Italia, giu. (versione provvisoria).
- Siracusano F., Tresoldi C., Zen G. 1986, *Domanda di lavoro e trasformazione dell'economia del Mezzogiorno*, in Banca d'Italia, *Temi di discussione*, n. 83.
- Soskice D. 1989, *Perché variano i tassi di disoccupazione: economia e istituzioni nei paesi industriali avanzati*, in «Stato e Mercato», n. 27.
- Storey D., Johnson S. 1989, *Are small firms the answer to unemployment?*, in Shields 1989.
- Sylos Labini P. 1985, *L'evoluzione economica del Mezzogiorno negli ultimi trent'anni*, in Banca d'Italia, *Temi di discussione*, n. 46.
- Sylos Labini P. 1987a, *Anche la teoria della disoccupazione è storicamente condizionata*, in «Moneta e Credito», n. 159.
- Sylos Labini P. 1987b, *Occupazione e disoccupazione: tendenze di fondo e variazioni di breve periodo*, in Banca d'Italia, *Temi di discussione*, n. 97.
- Sylos Labini P. 1989, *Nuove tecnologie e disoccupazione*, Bari.
- Streeten P. 1962, *Wage, prices and productivity*, in «Kyklos», (trad. it. in R.J. Ball, P. Doyle, (a cura di), *Inflazione*, Milano 1972).
- Vinci S. 1972, *Inflazione politica dei redditi e politica meridionalistica*, in «Rassegna Economica», n. 5.
- Vinci S. 1989, *Disoccupazione e domanda di lavoro nel Mezzogiorno*, relazione presentata al Convegno dell'Aiel sul tema *Disoccupazione e mercato del lavoro nel Mezzogiorno*, Bari, ott. Pubblicato in «Nord e Sud», n. 4.
- Vinci S., Cardone A. 1989, *Effetti degli incentivi sull'occupazione nel Mezzogiorno* relazione presentata all'incontro di studi sul tema *Mercato del lavoro, disoccupazione e politiche di intervento*, in «Ceep/Economia Italiana», 22-23 giu. Pubblicato in «Economia Italiana», n. 1, 1990.
- Vinci S., Caroleo F.E., Pinto A. 1985, *Il mercato del lavoro e le politiche dell'occupazione nel Mezzogiorno*, in *Rapporto di Meridiana*, dic.
- Zenezini M. 1988, *Commento all'articolo di Salvati*, in «Politica Economica», n. 1.