

Testata: Il Sole 24 Ore
Data: 17-05-2001

Titolo: Flessibilità, la marcia in più

Autore: Paolo Sylos Labini

Testo:

Gli investimenti hanno due effetti contrastanti. Da un lato alimentano la domanda di beni e di lavoro, e sotto questo aspetto un loro aumento fa crescere l'occupazione: è effetto <keynesiano>. D'altro lato, direttamente o indirettamente contribuiscono a far crescere la produttività, ciò che, a parità di reddito, riduce l'occupazione. Il primo effetto, immediato, il secondo è ritardato; il primo può prevalere sul secondo se anno per anno gli investimenti aumentano ad un saggio almeno pari a quello del reddito e magari più alto, giacché solo così la domanda aumenta in misura tale da coprire o da superare l'aumento di produttività. Pertanto, solo se cresce il rapporto fra investimenti e reddito può diminuire la quota - non il saggio di variazione, considerato più sopra - della disoccupazione. Il saggio di aumento della produttività a sua volta in parte dipende dal saggio di aumento dei salari. È qui che diviene rilevante la questione della flessibilità nel mercato del lavoro e, in particolare, la questione della maggiore o minore libertà di licenziare: infatti, più facile è licenziare, più basso è il potere contrattuale dei lavoratori, minore sarà l'aumento dei salari, più lento l'aumento della produttività e più elevata, quando aumenta il reddito, la quota di tale aumento imputabile all'aumento degli occupati. Tali considerazioni possono chiarire due paradossi. Il primo paradosso: venti o trent'anni fa in Europa (e specialmente in Italia) la flessibilità nel mercato del lavoro era certamente minore di quanto sia oggi, eppure la disoccupazione oscillava su bassi livelli: il fatto è che allora il reddito, in buona misura per ragioni internazionali, aumentava a saggi ben più elevati di oggi, ed erano elevate le quote degli investimenti. Il secondo paradosso: confrontando l'Italia con gli Stati Uniti negli ultimi vent'anni, il saggio di aumento del reddito è stato simile, ma in Italia è stato determinato nettamente di più dall'aumento di produttività e ben poco dall'aumento dell'occupazione (sì e no un quinto), mentre negli Stati Uniti l'aumento è imputabile in parti quasi eguali alle due componenti. Le stesse considerazioni possono mettere in evidenza che il ruolo primario, per l'andamento della disoccupazione, spetta agli investimenti: la flessibilità ha un ruolo ausiliario, che cresce d'importanza quando il reddito e investimenti aumentano lentamente. C'è ancora un importante punto da chiarire. Un'alta flessibilità nel mercato del lavoro consistente in una grande facilità di licenziare, scoraggia l'aumento della produttività, sia perché i manager non sono particolarmente incentivati ad acquistare macchine che risparmiano lavoro, sia perché i lavoratori si sentono poco legati alle imprese. D'altra parte, una flessibilità molto bassa favorisce - fino a un certo punto - l'aumento della produttività, ma frena quello dell'occupazione. Pertanto, si deve concludere che esiste un optimum nel grado di flessibilità, che muta specialmente in relazione alla velocità dello sviluppo. Un aumento troppo basso della produttività è un danno, poiché a lungo andare ciò logora la competitività internazionale del Paese che si considera, con effetti negativi sulla bilancia commerciale. Credo che in non lieve misura l'enorme deficit commerciale americano sia riconducibile ad una flessibilità nel mercato del lavoro eccessivamente alta: se quel deficit ha potuto persistere senza gravi conseguenze, almeno finora, ciò è imputabile alla peculiare posizione del dollaro, moneta di riserva, ed ai notevoli afflussi di capitale negli Stati Uniti, da porre in relazione, oltre che al ruolo del dollaro, alla politica del tasso dell'interesse. Quando la flessibilità è troppo bassa l'occupazione cresce lentamente e i salari tendono ad aumentare ad un saggio sostenuto; per questo stesso motivo, viene stimolata la formazione e la crescita di imprese nell'economia sommersa. Anche questa è una conseguenza negativa di una flessibilità troppo bassa, giacché le imprese dell'economia sommersa trovano particolari difficoltà a crescere e a esportare, non pagano tasse e contributi, ed i loro lavoratori restano privi di garanzie. Sono perciò da

appoggiare gli incentivi volti a favorire la loro emersione. Sappiamo che al Sud, dove la struttura produttiva è più debole che nel Nord e le imprese hanno maggiori difficoltà nel sostenere sia gli aumenti salariali sia gli oneri sociali, l'economia sommersa è più estesa che al Nord: nel 1999 la quota dei lavoratori <in nero> era stimata intorno al 26% nel Sud, contro una quota inferiore al 10% nel Nord. Finora ho fatto riferimento agli investimenti privati; quelli pubblici, di regola consistenti in infrastrutture, servono a fornire servizi ai cittadini e a creare le condizioni propizie per la creazione e lo sviluppo delle imprese private e della loro efficienza. L'analisi precedente, riguardante l'andamento della produttività, si riferisce agli investimenti privati e anzi, in particolare, agli investimenti privati nell'industria. Se l'obiettivo è di spiegare non i saggi di variazione della disoccupazione, ma l'andamento della quota, occorre considerare l'andamento del rapporto fra investimenti totali, privati e pubblici, e reddito totale, tenendo presente che gli investimenti privati hanno effetti immediati sulla domanda e, in tempi relativamente brevi, sulla produttività, mentre quelli pubblici influiscono subito sulla domanda, ma hanno effetti diffusi e molto diluiti nel tempo sulla produttività. Negli ultimi cinquant'anni la quota degli investimenti pubblici sugli investimenti totali è stata maggiore nel Sud, al principio degli anni 50 la differenza col Nord era enorme: il 35 contro il 15%; intorno al 1985 era ancora rilevante: il 15 contro il 10%; solo in anni recenti si è fortemente ridotta: 7,5 e 6,5 per cento. La quota degli investimenti totali sul reddito è però diminuita, fino a un tempo recente, in entrambe le circoscrizioni. La caduta è stata assai più accentuata nel Sud, specialmente a causa della riduzione degli investimenti pubblici. Di conseguenza, nel Sud la disoccupazione si è decisamente aggravata: negli anni 60 si aggirava sul 6%, negli anni 70 sul 9% o poco più, è salita all'11-14% al principio degli anni 80 e dal 1985 al 1999 è salita dal 14 al 22%; solo nel 2000 è diminuita - di un punto -, sebbene la quota degli investimenti pubblici sia rimasta stazionaria. L'analisi dei fattori che regolano le variazioni della produttività nell'industria, e quelle dell'occupazione industriale e totale che ne derivano, è rilevante anche ai fini delle misure di politica economica. Così, diversi interventi attuati dal Governo - a sua volta, bisogna dire, assecondato dai sindacati - per accrescere la flessibilità nel mercato del lavoro sono andati nella direzione giusta; probabilmente occorre fare di più nei contratti a tempo parziale. Ammesso che i prezzi delle macchine e delle apparecchiature produttive rispetto ai salari siano importanti per l'aumento di produttività, conviene studiare quali misure - trasporti, dazi, tasse, credito - possano ridurre quei prezzi e comunque agevolarne gli acquisti da parte delle imprese industriali meridionali. Al tempo stesso, per favorire l'aumento della produttività e per evitare che tale aumento freni o addirittura riduca l'occupazione, è importante attuare gli investimenti pubblici, con la costruzione di infrastrutture necessarie per la crescita delle imprese, e incentivare gli investimenti privati, con una politica del credito espansiva.