

Publicato in: *Moneta e Credito*, vol. 40, n. 159, pp. 247-301, 1987 (trad. ingl. 'The Theory of Employment, too, is historically conditioned', *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, anno 1987, vol. 40, n. 163, pp. 379-435, 1987)

Anche la teoria della disoccupazione è storicamente condizionata*

1. Osservazioni preliminari

1) La realtà sociale che i modelli teorici mirano ad interpretare muta nel tempo storico. Tutti i modelli sono storicamente condizionati, ma alcuni lo sono più di altri; quelli che esprimono poco più che schemi logici lo sono meno di tutti. La teoria della disoccupazione appare in alto in una classifica di tal genere. In un modo o in un altro tutti i modelli teorici della disoccupazione tengono conto di ciò. Ma ne tengono conto implicitamente: porre questa nozione in piena luce può, io credo, facilitare l'analisi teorica e rendere più proficue le discussioni critiche dei diversi modelli, i cui difetti, spesso e almeno in parte, non stanno nella logica ma nel realismo delle ipotesi di partenza, un realismo che, anche quando originariamente sussiste, non resta costante nel tempo.

2) In questo lavoro presenterò i risultati di diverse stime econometriche, che, sulla base di alcune ipotesi teoriche, mettono in evidenza certe regolarità empiriche. Segue, dalle osservazioni appena fatte, che tali regolarità hanno carattere probabilistico e sono storicamente condizionate, ossia dipendono da dati strutturali che in determinate fette di storia sono relativamente stabili, ma che nel corso del tempo mutano, certe volte in periodi anche brevi.

3) Gli economisti della tradizione neoclassica ragionano in termini d'interdipendenza, che è concetto statico; i ragionamenti qui proposti sono svolti in termini d'interazione, che è concetto dinamico; il secondo appare analiticamente più utile.

4) Da quasi quindici anni nei più importanti paesi europei la disoccupazione è in aumento ed ha superato quote addirittura impensabili fino a pochi anni fa. Eppure non sembra che questo fatto stia avendo quegli effetti socialmente e politicamente dirompenti che molti si sarebbero aspettati. Per spiegare questo fenomeno sono diverse le circostanze da considerare. In primo luogo, nel dopoguerra in tutti i paesi che oggi si definiscono sviluppati il reddito familiare medio è fortemente aumentato (in Italia di oltre tre volte); inoltre, sono aumentati gli aiuti ai disoccupati ed alle famiglie povere: ciò ha reso meno penosa la condizione di disoccupato. In secondo luogo: i disoccupati non sono persone che non lavorano, ma, nella massima parte, persone che svolgono attività precarie e non regolarmente remunerate o nell'economia sommersa o fra le mura domestiche. A coloro che compiono le rilevazioni queste persone dichiarano di essere disoccupate perché cercano impieghi relativamente stabili, previdenzialmente protetti e suscettibili di miglioramento. Ci sono poi lavoratori a tempo parziale che in certi paesi, come gli Stati Uniti e il Giappone, sono inclusi fra gli occupati ufficiali anche se lavorano solo un'ora o due per settimana; in altri paesi gli stessi interessati si dichiarano disoccupati anche se lavorano per un numero di ore settimanali meno esiguo. Dal momento che oggi i lavoratori a tempo parziale stanno aumentando in tutti i paesi, le incertezze di cui ora si è detto gettano un'ombra molto oscura sulla comparabilità internazionale dei dati. Infine, quella che viene chiamata "disoccupazione di attrito" e che un tempo veniva valutata su livelli compresi fra l'1,5 e il 3%, secondo i paesi, oggi è nettamente salita, come effetto del citato

* Ringrazio per i commenti critici e i suggerimenti Giorgio Fuà, Franco Momigliano, Francesco Pigliaru e Paola Potestio.

cospicuo aumento del reddito familiare medio, che consente ai membri più giovani delle famiglie di cercare anche per un tempo non breve un impiego attraente; per lo stesso motivo e per i rilevanti stanziamenti pubblici è aumentato il livello medio d'istruzione e un diplomato ben difficilmente accetterà un posto di facchino ai mercati generali. Più in generale, il miglioramento delle condizioni economiche e la diffusione dell'istruzione nei paesi sviluppati hanno dato luogo ad una crescente scarsità di persone disposte a compiere lavori ripetitivi e non gratificanti, con una serie di conseguenze: una progressiva diminuzione del rapporto stipendi/salari, la robotizzazione di certi processi produttivi, la crescente importazione di prodotti ad alta intensità di lavoro non specializzato, l'immigrazione di persone del Terzo mondo (in certi paesi si osserva l'apparente paradosso di un contemporaneo aumento dell'immigrazione e della disoccupazione).

Le precedenti osservazioni non debbono indurre a minimizzare la gravità sociale della disoccupazione, per almeno due ragioni: per il fatto che, in periodi di bassa congiuntura, i primi a perdere l'occupazione sono gl'immigrati del Terzo mondo, ciò che tende a far salire le tensioni nella società; e per il fatto che aumenta in modo particolare la disoccupazione giovanile: i giovani che non riescono a trovare un lavoro relativamente stabile e suscettibile di miglioramento vivono in modo precario ed il vuoto che ciò provoca può essere anche più grave del vuoto nello stomaco. E quindi del tutto ragionevole prendere molto sul serio il problema della disoccupazione sia sul piano dell'analisi sia su quello della politica economica.

Sotto l'aspetto statistico, se i dati riguardanti i livelli assoluti degli occupati e dei disoccupati sono poco attendibili, si può presumere che non siano fuorvianti le relative variazioni.^{1 2}

5) Di regola gli economisti assumono che la società sia divisa in due categorie — salariati e percettori di profitti ("capitalisti") — e considerano come equivalenti, nella loro natura economico-sociale, salari e stipendi. Né l'uno né l'altro punto di vista può essere condiviso: i percettori di salari rappresentano quote oramai non maggioritarie in nessuno dei paesi industrializzati (si va dal 35% della popolazione attiva negli Stati Uniti al 42% in Italia e in Inghilterra). D'altro canto, la logica che presiede alle variazioni dei salari, che per le imprese rappresentano elementi del costo diretto, non coincide con quella che riguarda le variazioni degli stipendi, che sono elementi del costo indiretto. Quanto agli stipendi della pubblica amministrazione, essi obbediscono ad una logica, a sua volta, differente; e gl'impiegati pubblici rappresentano quote consistenti della popolazione attiva (dal 14 al 22%). Infine, non bisogna trascurare i lavoratori indipendenti, professionisti compresi, che rappresentano quote che vanno dal 16 al 30% e che sono in crescita in quasi tutti i paesi industrializzati.

2. Occupazione e disoccupazione: le suddivisioni analiticamente rilevanti

L'assunzione, fatta da Keynes, di una relativa omogeneità dell'occupazione a rigore non era valida neppure ai suoi tempi; oggi, con la diffusione dell'istruzione media e superiore e con la crescita dell'occupazione nei servizi, lo è ancor meno. Ma neppure il punto di vista opposto, che mette in risalto la segmentazione e la frammentazione del mercato del lavoro, risulta vantaggioso, giacché non consente utili generalizzazioni. Si tratta allora d'individuare le suddivisioni analiticamente più proficue. Le principali suddivisioni sono probabilmente due, la prima riguardante la

¹ GIORGIO FuÀ (1976) diffida non solo dei dati statistici, ma del concetto stesso di disoccupazione; giustamente, egli considera i disoccupati come persone, non inattive, ma irregolarmente occupate e non minimizza affatto la gravità del problema. Fuà preferisce analizzare l'andamento del tasso di attività (quello italiano gli appare patologicamente basso). Per molte analisi il criterio di Fuà è certamente il più raccomandabile; in questo lavoro, tuttavia, io concentro l'attenzione sulla disoccupazione poiché, ai miei fini, è fondamentale distinguere fra disoccupati in senso stretto (persone che hanno perduto l'impiego) e persone in cerca di occupazione — una distinzione che scompare quando si concentra l'attenzione sul tasso di attività.

² Di recente l'Istituto centrale di statistica del nostro paese ha provveduto a ricalcolare l'occupazione in termini, non di persone fisiche, ma di "unità di lavoro *standard*"; fra l'altro, in una tale stima si cerca di tener conto di coloro che lavorano a tempo parziale. A certi fini, i dati di questo tipo sono preferibili a quelli tradizionali. In ogni modo, le variazioni delle due serie normalmente concordano.

disoccupazione, la seconda l'occupazione. I disoccupati vanno distinti in tre categorie: disoccupati già occupati, giovani in cerca di prima occupazione e persone che cercano un'occupazione pur non appartenendo alle forze di lavoro (casalinghe, studenti, pensionati). Per vari importanti aspetti le tre categorie di disoccupati richiedono diversi schemi interpretativi. Quanto all'occupazione, conviene innanzitutto distinguere i quattro grandi settori dell'economia: agricoltura, industria, servizi privati, pubblica amministrazione. In diverse analisi vanno poi tenuti distinti gli uomini dalle donne, gl'indipendenti dai dipendenti e, fra questi ultimi, coloro che lavorano nelle grandi imprese da coloro che lavorano nelle piccole imprese.

Nel lungo periodo in agricoltura si nota, in tutti i paesi sviluppati, un sistematico esodo agrario; in certi paesi, tuttavia, questo esodo o è cessato o sta per cessare. Nel lungo periodo la tendenza dell'occupazione agricola è verso la diminuzione: l'agricoltura ha rappresentato il principale serbatoio di mano d'opera per l'industria; oggi il serbatoio si va essiccando. Nell'arco del ciclo degli affari, che ha una durata media di -6 anni, il tasso di variazione dell'occupazione agricola varia in direzione opposta al variare della produzione industriale.

La tendenza di fondo dell'occupazione industriale è stata, per un lungo periodo, verso l'aumento. Tale occupazione ha mostrato poi una tendenza a stabilizzarsi; quindi, negli ultimi dieci-quindici anni è emersa una tendenza quasi generale verso la diminuzione, che in certi paesi ha assunto le proporzioni di una caduta: solo in pochi fra i paesi sviluppati questa tendenza non si è manifestata (mi riferisco ai livelli assoluti; in termini relativi, l'occupazione industriale è diminuita in tutti i paesi industrializzati). Sia quando tendeva ad aumentare, sia quando ha mostrato tendenza a diminuire, l'occupazione industriale è variata, durante il ciclo, nella stessa direzione della produzione industriale: che è l'andamento considerato normale dalla generalità degli economisti.

La tendenza di lungo periodo dell'occupazione nei servizi privati — sia nei servizi tradizionali sia nei servizi alle imprese — è stata, in tutti i paesi sviluppati, com'è ben noto, verso l'aumento. Sembra che tale aumento abbia subito un'accelerazione nei paesi in cui è caduta l'occupazione nell'industria: per questi paesi, fra cui è l'Italia, si può fare l'ipotesi di un "travaso dinamico" fra i due settori; esso, tuttavia, non è tale da impedire l'aumento della disoccupazione nei settori extra-agricoli. È probabile che tale "travaso" sia spinto, da un lato, dalla pressione di coloro che cercano un lavoro nei servizi dopo averlo perso nell'industria e, dall'altro, dalla crescita dei servizi per le imprese industriali, secondo i risultati degli studi di Momigliano e Siniscalco (spec. 1982). I due fenomeni non coincidono, ma sono collegati.

L'occupazione nella pubblica amministrazione è cresciuta senza interruzioni. Da un lato, il miglioramento del reddito individuale ha accresciuto le disponibilità finanziarie dello Stato; dall'altro lato, quel miglioramento ha spinto in alto le aspirazioni economico-sociali che non potevano essere soddisfatte dal mercato. Al tempo stesso, sono divenute sempre più complesse le funzioni della pubblica amministrazione, molte delle quali non sono contrapposte ma complementari rispetto al sistema delle imprese private. Occorre ricordare inoltre gli interventi più propriamente politici di stabilizzazione sociale. In Italia l'occupazione nel settore pubblico in questo dopoguerra è cresciuta di oltre il 2% l'anno, anche se negli ultimi cinque-dieci anni il saggio ha mostrato una tendenza a diminuire, probabilmente a causa delle crescenti difficoltà di bilancio.

I lavoratori indipendenti nell'agricoltura diminuiscono, in Italia, anche più dei dipendenti; fuori dell'agricoltura gli indipendenti sono pressoché stazionari o in lenta flessione fino al 1973, mentre dopo tale anno aumentano con un ritmo abbastanza sostenuto. In altri termini, fra indipendenti e dipendenti nei settori extra-agricoli ha luogo un certo "travaso dinamico", come quello che si nota fra occupazione totale nell'industria e nei servizi privati. Tutto ciò vale per l'Italia; ma ci sono chiare indicazioni che tendenze analoghe hanno avuto luogo, dal 1973 in poi, in tutti i paesi industrializzati. E quel che vale per i lavoratori indipendenti vale anche per l'occupazione nelle piccole e piccolissime imprese (Sylos Labini, 1986, pp. 221). Sia l'aumento degli indipendenti sia quello degli occupati nelle piccole imprese è sollecitato da spinte di diverso genere, che esamineremo brevemente in seguito.

Le distinzioni fra dipendenti e indipendenti, fra grandi e piccole imprese, fra uomini e donne assumono un rilievo particolare nel caso dell'industria. Almeno in Italia, infatti, la flessione dell'occupazione industriale ha riguardato i lavoratori dipendenti, non gli indipendenti, ed ha avuto luogo nelle grandi imprese, non nelle piccole; infine, quella flessione ha riguardato soprattutto gli uomini, molto meno le donne.

3. Le cause del recente aumento della disoccupazione nei paesi sviluppati

In via generale e sul piano aggregato, il progressivo aumento della disoccupazione negli ultimi dieci-quindici anni dipende fondamentalmente da tre motivi. 1) L'indebolimento del processo di sviluppo: da un saggio annuo medio di aumento del reddito del 4-6% siamo scesi a circa la metà.

2) L'aumento dell'offerta di lavoro, imputabile in modesta misura a fattori demografici ed in maggior misura a fattori in parte economici ed in parte culturali, che hanno indotto un crescente numero di donne a lasciare la casa e ad entrare nel mercato del lavoro. 3) Il processo di ristrutturazione nell'industria, che in molti paesi ha dato luogo ad una notevole flessione degli occupati in questo settore di attività.

Negli ultimi anni non è aumentata solo la disoccupazione: è aumentata anche l'occupazione; il fatto è che la domanda di lavoro è aumentata ad un saggio insufficiente ad assorbire sia l'accresciuta offerta sia i disoccupati già occupati nell'industria.

Che l'andamento dell'occupazione dipenda in primo luogo dall'andamento del reddito, nessuno dubita; sono però in gioco, come vedremo, altri importanti fattori che a parità di aumento del reddito possono dar luogo ad andamenti molto differenziati dell'occupazione e della disoccupazione.

In prima approssimazione possiamo dunque considerare le relazioni fra reddito e occupazione e fra reddito e disoccupazione; nel caso dell'occupazione, conviene escludere l'occupazione agricola che di regola tende ad avere un andamento opposto a quello del reddito e che nei paesi sviluppati rappresenta oramai una quota molto modesta del totale.

La relazione fra saggi di variazione del reddito e dell'occupazione non può essere lineare, giacché quando il reddito aumenta ed aumenta più rapidamente della produttività, s'incontra l'ostacolo della disponibilità delle forze di lavoro, e, quando il reddito diminuisce, l'occupazione flette di più per l'aumento della produttività, che prosegue, sia pure più lentamente, anche in periodi di depressione. Per motivi in parte simili, non è lineare neppure la relazione fra saggi di variazione del reddito e della disoccupazione. Le due relazioni possono essere studiate facendo riferimento ad un dato paese e ad un certo numero di anni ovvero esaminando diversi paesi. Istituito il secondo confronto, possiamo considerare i dati di diversi paesi industrializzati in due periodi pluriennali, uno caratterizzato da alta congiuntura (1966-73), l'altro da congiuntura fiacca (1973-8). In effetti, le due relazioni non risultano lineari. Per la prima può valere una funzione del tipo

$$\hat{N}_E = a \log (\hat{Y} + b) - c \quad (1)$$

e, per la seconda, può servire un'iperbole equilatera

$$DIS = a/\hat{Y} \quad (2)$$

dove N_E indica l'occupazione extra-agricola, Y il reddito, DIS la quota media dei disoccupati e l'accento circonflesso indica un saggio di variazione. Le forme non lineari delle due relazioni possono aiutare a capire, sia pure solo in via di orientamento, perché l'indebolimento dello sviluppo abbia avuto effetti quantitativamente così rilevanti sulla disoccupazione in molti paesi sviluppati.

I grafici in appendice corrispondono alle aspettative; tuttavia c'è una notevole dispersione dei punti riguardanti i singoli paesi, dal momento che sull'occupazione e sulla disoccupazione influiscono, oltre il reddito, altri fattori. Conviene pertanto stimare l'equazione della disoccupazione usando come variabili esplicative quelle indicate al principio del paragrafo e cioè: il reddito, l'offerta di lavoro e l'occupazione industriale, che è diminuita per via della

ristrutturazione; facciamo riferimento agli stessi paesi, ma solo al periodo della congiuntura fiacca, durante il quale in molti paesi la disoccupazione si impennata:

$$\Delta DIS = -a\hat{Y} + b\Delta FL - c\hat{N}_i \quad (3)$$

dove ΔDIS indica la variazione in punti percentuali della quota di disoccupazione, ΔFL le variazioni percentuali della forza di lavoro e Y e N_i i saggi di variazione del reddito e dell'occupazione industriale. Tuttavia fra industria e servizi, come si è visto, ha luogo un "travaso dinamico", anche se, per ostacoli di vario genere, non in misura completa: più è ampio, minore è la crescita della disoccupazione quando l'occupazione industriale diminuisce. Perciò, in luogo dell'occupazione industriale conviene considerare, fra le variabili esplicative, l'occupazione extra-agricola (N_E) e l'equazione (3) diviene

$$\Delta DIS = -a\hat{Y} + b\Delta FL - c\hat{N}_E \quad (3a)$$

Non ci si deve fermare, però, all'esame dell'occupazione totale: bisogna tener presente la fondamentale distinzione fra disoccupati in senso stretto e persone in cerca di occupazione. I disoccupati della prima categoria sono persone espulse dal processo produttivo o per una caduta della domanda (che può essere espressa dal reddito) o per gli effetti diretti o indiretti della ristrutturazione, che in seguito cercherò di spiegare. Quanto alle persone in cerca di occupazione, sul loro numero influisce direttamente l'andamento dell'offerta di lavoro; influisce inoltre l'andamento dell'occupazione extra-agricola totale. Pertanto, pur tenendo conto che non vi sono compartimenti stagni, conviene suddividere la disoccupazione in due categorie e collegare i tre fattori dianzi ricordati nel modo seguente

$$DIS_1 = -a_1\hat{Y} - b_1\hat{N}_E \quad (4)$$

$$DIS_2 = a_2\hat{F}L - b_2\hat{N}_E \quad (5)$$

Ho potuto compiere la verifica empirica di queste due equazioni solo per l'Italia, usando le serie temporali (v. l'appendice): per gli altri paesi i dati occorrenti non sono agevolmente reperibili ed è necessaria una ricerca approfondita che mi auguro che altri vorranno compiere. Avverto che tanto nel caso dell'equazione (3) quanto in quello dell'equazione (5) le variazioni della forza di lavoro femminile risultano più significative di quelle relative alla forza di lavoro complessiva. In effetti, negli ultimi dieci-quindici anni è proprio all'afflusso delle donne che in buona parte va attribuito l'aumento dell'offerta di lavoro; la maggiore significatività rispetto alla disoccupazione dell'offerta di lavoro femminile indica che ancora oggi le donne incontrano maggiori difficoltà degli uomini nel trovare un impiego; perciò, quando aumenta l'offerta di lavoro sono le donne che hanno più probabilità di restare disoccupate se la domanda non aumenta ad un saggio sufficientemente rapido. Le variabili fondamentali che contribuiscono a spiegare il cospicuo aumento della disoccupazione in molti paesi industriali sono dunque tre: l'indebolimento della crescita del reddito, l'aumento dell'offerta di lavoro femminile e la diminuzione dell'occupazione nell'industria, che si riflette sulla crescita dell'intera occupazione extra-agricola dipendente. Di queste variabili, l'offerta di lavoro femminile solo in parte dipende da fattori economici veri e propri:³ in gran parte dipende da fattori che possiamo chiamare culturali. Pertanto, non indagherò perché tale offerta è sistematicamente cresciuta negli ultimi 10-15 anni; qui mi limito a ricordare che fra i diversi fattori sono da includere: la diminuzione del numero medio dei figli per famiglia, la crescente disponibilità di

³ Probabilmente all'aumento dell'offerta di lavoro femminile hanno contribuito l'espulsione dall'industria di un notevole numero di dipendenti, soprattutto maschi, e l'andamento insoddisfacente degli stipendi reali, che in certi anni sono addirittura diminuiti per il drenaggio fiscale: ciò ha stimolato la diffusione del secondo lavoro ed ha indotto più membri delle famiglie a cercare un impiego retribuito.

elettrodomestici, la diffusione dell'istruzione media e superiore, diffusione che per le donne è stata anche più rapida che per gli uomini (le donne partivano da un livello più basso). Il reddito e l'occupazione industriale dipendono invece in via preminente da fattori propriamente economici: su tali fattori mi soffermerò concisamente nell'ultima parte di questo saggio. Ora cercherò di approfondire le spinte che hanno dato luogo alla flessione dell'occupazione industriale, un fenomeno che rientra nel vasto processo chiamato di ristrutturazione: a questo fine è indispensabile un'analisi relativamente complessa.

4. La disoccupazione tecnologica e l'incessante redistribuzione dei lavoratori durante il processo di sviluppo

Nel corso del processo di sviluppo ha luogo necessariamente un'incessante redistribuzione di lavoratori dall'agricoltura alle attività extra-agricole e nell'ambito stesso di ciascun ramo di attività. Tale redistribuzione trae origine, in primo luogo, da mutamenti tecnologici. Quando, come accade di frequente, questi mutamenti comportano risparmio di lavoro nella produzione di beni già noti, ovvero consentono la produzione di nuovi beni che risparmiano lavoro in altri rami, compare una disoccupazione di carattere tecnologico, che dura tanto più a lungo quanto più lento è il processo che dà luogo alla redistribuzione dei lavoratori e che diffonde in tutto il sistema economico i frutti dell'innovazione sotto forma di maggiori redditi reali.

Per chiarire gli aspetti essenziali del processo conviene riprendere e sviluppare lo schema numerico che a suo tempo presentai nella monografia "Oligopolio e progresso tecnico" (pp. 186-196 dell'edizione del 1975). Lo schema esamina il caso di un'innovazione che comporta una riduzione di costi di un bene già noto, alla quale può seguire, o non seguire, una riduzione di prezzi. L'economia viene divisa in tre settori: macchine (I), materie prime e prodotti intermedi (II), e beni di consumo (III). Nella sequenza del processo innovativo, che parte dal secondo settore, i periodi da considerare sono quattro, due dei quali contemplan due ipotesi alternative:

A - Periodo che precede l'innovazione

B - Periodo di transizione: l'innovazione viene introdotta

C - Conclusione del processo nel breve periodo:

a) prezzi rigidi e aumento dei profitti nel settore II

b) prezzi rigidi e aumento dei salari nel settore II

D - Conclusione del processo nel lungo periodo:

a) prezzi ridotti e redditi monetari costanti

b) prezzi costanti nel settore II, aumento dei prezzi negli altri due settori e dei redditi monetari di tutti i settori.

Nella citata monografia venivano considerati in modo particolareggiato i casi A, B, C (a e b); erano considerati solo certi aspetti del caso D (a) e circa il caso D (b) erano espresse, in termini generali, solo alcune illazioni. Non è questo il luogo per approfondire tale analisi. Qui mi limito a prospettare il quadro dell'occupazione nei diversi casi:

	A	B	C(a)e(b)	D(a) e (b)
Primo settore	700	770	707	825
Secondo settore	700	700	400	467
Terzo settore	700	630	693	808
Occupati	2.100	2.100	1.800	2.100
Disoccupati	—	—	300	—

Il processo porta con sé mutamenti nella distribuzione dell'occupazione. Dal periodo A al periodo B 70 lavoratori passano dal settore III (beni di consumo) al settore I (macchine). Dal periodo B al periodo C il settore I espelle 63 lavoratori, mentre il settore II (materie prime), nel quale è attuata l'innovazione, ne espelle 300 ed il settore III ne assorbe 63: in complesso nel periodo C compaiono 300 disoccupati i quali, dal periodo C al periodo D, vengono via via riassorbiti: 118 dal primo settore, 67 dal secondo e 115 dal terzo. Il riassorbimento corrisponde alle proporzioni

dell'occupazione nel periodo C, durante il quale l'innovazione è attuata. Questi movimenti comportano costi umani, particolarmente gravi per i lavoratori non giovani, per i quali la riqualificazione è più faticosa; tanto più gravi quanto maggiore è la durata della disoccupazione.

L'intero processo porta con sé mutamenti non solo nella distribuzione dell'occupazione ma anche nel sistema dei prezzi relativi. Nello schema appena richiamato ciò accade, quando si fa riferimento al periodo lungo, sia nel caso dei prezzi flessibili — D(a) — sia nel caso di prezzi rigidi nel settore che s'innova — D (b) —, giacché, ammettendo che i redditi monetari aumentino in tutti i settori, i prezzi nei settori che non s'innovano non possono non aumentare. Nel primo caso, però, i mutamenti nei prezzi relativi hanno luogo in discesa, nel secondo in salita — discesa e salita del livello medio dei prezzi assoluti, ciò che, come ricorderò fra poco, non è senza conseguenze sul processo di sviluppo.⁴

Secondo il mio punto di vista, la relativa rigidità verso il basso dei prezzi assoluti che si è andata affermando nel nostro tempo dipende dalla progressiva diffusione delle forme oligopolistiche nell'industria e nei servizi e dalla crescita dei sindacati nei mercati del lavoro. Nel secolo scorso, quando la concorrenza vera e propria era la regola ed i sindacati non esistevano o erano deboli, i prezzi assoluti diminuivano come effetto diretto o indiretto del progresso tecnico. Oggi il progresso tecnico determina pur sempre mutamenti nei prezzi relativi e, spesso, diminuzioni dei prezzi assoluti nei settori dinamici, ma in prevalenza dà luogo ad aumenti dei redditi monetari, mentre il livello medio dei prezzi assoluti o aumenta o resta costante (per il bilanciarsi dei prezzi che salgono con quelli che scendono): ben raramente e molto limitatamente diminuisce. In breve, nel secolo scorso i frutti del progresso tecnico tendevano a diffondersi principalmente attraverso la diminuzione dei prezzi, i redditi monetari rimanendo costanti o crescendo limitatamente; oggi, tendono a diffondersi principalmente attraverso l'aumento dei redditi monetari, il livello medio dei prezzi rimanendo costante o crescendo meno dei redditi. Non è indifferente, però, che i mutamenti dei prezzi relativi avvengano in discesa ovvero in pianura o in salita, giacché solo nella prima ipotesi la crescita produttiva può avvantaggiarsi della diminuzione, tendenzialmente generalizzata, dei costi che ha luogo quando le merci i cui prezzi diminuiscono costituiscono mezzi di produzione. Ecco perché, come cerco di argomentare nella citata monografia, quando i prezzi sono generalmente flessibili verso il basso la tendenza verso la piena occupazione può essere promossa dalle forze "spontanee" del mercato e può affermarsi in tempi relativamente brevi, mentre, quando i prezzi sono rigidi verso il basso, quella tendenza può affermarsi in tempi non molto lunghi solo se è sostenuta da adeguati interventi pubblici e, conviene aggiungere, se la congiuntura internazionale è favorevole. Qualora gli interventi pubblici non siano adeguati e la congiuntura internazionale non sia favorevole, la disoccupazione può persistere a lungo.

La relativa rigidità dei prezzi pone dunque ostacoli alla crescita produttiva ed al riassorbimento della disoccupazione. Ulteriori ostacoli provengono dalle resistenze che oppongono i lavoratori già occupati ai mutamenti di attività. Queste resistenze sono poco rilevanti quando si tratta di passare dall'agricoltura alle attività extra-agricole (a quanto pare la vita nei centri urbani attrae più della vita rurale); sono invece rilevanti nell'ambito delle attività extra-agricole. Le resistenze diventano forti quando sono appoggiate dai sindacati e istituzionalizzate da leggi. Sulla scorta della precedente analisi è agevole comprendere che, oltre certi limiti, queste resistenze frenano la crescita del reddito e della produttività. (Ciò vale per un'economia centralmente pianificata non meno che per un'economia capitalistica.)

La redistribuzione dei lavoratori incontra ostacoli ancora più gravi se nel sistema di formazione professionale vi sono carenze tali da impedire ai lavoratori divenuti sovrabbondanti di riqualificarsi,

⁴ Si può ammettere, ma solo con riferimento al breve periodo — C —, che i prezzi rimangano invariati nel settore che s'innova e che i guadagni di produttività restino a coloro che operano in quel settore; a lungo andare però è nell'interesse stesso delle imprese che guidano i prezzi ridurli entro certi limiti per assecondare l'espansione del mercato e per ridurre il rischio che altre imprese entrino, mentre via via nel tempo l'aumento delle retribuzioni non può non diffondersi agli altri settori. Tale aumento, d'altro canto, impedisce che i margini creati dalle innovazioni si trasformino prevalentemente in minori prezzi

anche ammesso che siano disposti a farlo e non oppongano resistenza ai trasferimenti. Il problema diviene gravissimo quando il settore che s'innova ha bisogno di lavoratori con qualifiche di tipo nuovo sia nel periodo in cui l'innovazione viene introdotta sia nel lungo periodo. Se sussistono quelle carenze i lavoratori degli altri settori non possono trasferirsi perché non riescono a riqualificarsi e la stessa innovazione non può essere attuata o può esserlo entro limiti più circoscritti di quanto sarebbe altrimenti possibile. (Nello schema prima richiamato i trasferimenti potenziali riguardano un certo numero di lavoratori nel terzo settore durante i periodi B e C ed un numero più consistente di lavoratori del secondo settore nei periodi C e D.) Certo, il primo settore potrebbe rivolgersi alle nuove leve; in questo caso i lavoratori divenuti sovrabbondanti resterebbero disoccupati. Ma se le carenze riguardano anche il sistema educativo non si trovano lavoratori adatti neppure fra le nuove leve, o almeno non se ne trovano a sufficienza: ciò pregiudica lo sviluppo produttivo e la crescita dell'occupazione nel lungo periodo (cf. Momigliano, 1985, spec. pp. 111-9). Può sembrare che ai fini dello sviluppo non occorra un'efficienza particolarmente grande del sistema di qualificazione professionale e di quello educativo, dato che per le attrezzature di tipo nuovo si può ricorrere alle importazioni. D'altra parte, sempre nel lungo periodo, si possono redistribuire i lavoratori non sostituendo quelli resi sovrabbondanti dalle attrezzature importate, via via che raggiungono l'età della pensione ed allargando la produzione e l'occupazione, se le condizioni dell'economia lo permettono, nei settori tradizionali ed in quelli che razionalizzano i loro processi produttivi coi beni capitali importati. Ciò è possibile, naturalmente. Ma un paese che faccia crescente affidamento su altri paesi vede indebolire la sua capacità di crescita, la quale, a lungo andare appunto, dipende principalmente dalla capacità d'innovare. D'altra parte, il metodo di non sostituire i lavoratori che vanno in pensione può frenare l'aumento della disoccupazione, ma provoca un rallentamento nel processo di redistribuzione dei lavoratori fra le diverse attività e quindi anche nel processo di sviluppo.

La redistribuzione dei lavoratori può essere resa necessaria non solo da innovazioni tecnologiche, ma anche da mutamenti nella composizione della domanda. Tuttavia, nell'analisi di tali problemi occorre dare la priorità alle innovazioni, soprattutto quando si fa riferimento al lungo periodo, poiché quei mutamenti sono da collegare alla produzione di beni nuovi; in altre parole, nel lungo periodo le variazioni della domanda, pur condizionate dai bisogni umani, sono subordinate alla tecnologia: la propensione media al consumo non è diminuita nel corso del tempo, contrariamente a quanto pensava Keynes, per vari motivi, fra cui in primo luogo, la frequente comparsa di beni nuovi. Nel breve periodo possono aver luogo spinte di domanda che coinvolgono l'intero sistema economico: è il caso delle spinte provenienti dalla politica creditizia o fiscale o dalla congiuntura internazionale. Anche in casi come questi si hanno variazioni differenziate nelle singole domande e nelle stesse tecnologie, che per certi aspetti sono condizionate dalle domande. Se la spinta è verso l'alto, il reddito aumenta ad un ritmo sostenuto e la redistribuzione dei lavoratori procede più speditamente di quanto avvenga nel caso di crescita debole o nulla o, peggio, di declino della domanda. Il sistema teorico keynesiano, come vedremo, si rivolge appunto ai problemi connessi con le variazioni della domanda.

5. L'industria: risparmio assoluto e risparmio relativo di lavoro

L'innovazione di cui si è discusso poco fa può esser detta autonoma nel senso che almeno direttamente non dipende da un antecedente stimolo economico. Tuttavia, vi sono diversi stimoli di questo tipo che possono promuovere l'attuazione d'innovazioni tecnologiche. Uno è l'aumento della domanda, un altro è l'aumento dei salari; e sono solo due esempi. Sui meccanismi attraverso i quali l'aumento della domanda può stimolare l'attuazione d'innovazioni e l'aumento della produttività del lavoro ("legge di Verdoorn") rinvio ad altri miei scritti (specialmente: Syios Labini, 1983). Qui richiamo alcuni punti per svilupparli.

L'aumento dei salari va visto in rapporto ai prezzi: sia a quelli dei prodotti finiti sia a quelli delle macchine.

L'aumento del rapporto fra salari e prezzi dei prodotti finiti induce a risparmiare lavoro in termini assoluti, non solo perché spinge a rinunciare all'impiego di un certo numero di lavoratori, contraendo la produzione, ma anche perché stimola un impiego più razionale dei lavoratori a parità di produzione. In effetti, quando il lavoro rincara i *manager* ad un certo punto sono indotti a "risparmiarlo" in termini di unità prodotte, redistribuendo le mansioni e riorganizzando il processo produttivo. Certo, questo poteva essere fatto anche prima; ma senza la spinta della necessità lo sforzo mentale e organizzativo non viene fatto: la necessità aguzza l'ingegno.

Il risparmio relativo di lavoro è la conseguenza di un aumento dei salari rispetto ai prezzi delle macchine e comporta un minor impiego di lavoro per unità prodotta ed un maggior impiego di macchine. In generale, i due tipi di risparmio di lavoro significano aumento o accelerazione nell'aumento della produttività del lavoro medesimo; essi tendono a frenare la crescita o a ridurre il livello dell'occupazione. A rigore nel risparmio assoluto di lavoro il confronto non è tanto fra salari e prezzi dei prodotti finiti quanto fra il costo unitario del lavoro, dato dal rapporto fra salari e produttività, e prezzi: i *manager*, infatti, nel breve periodo già contano su un certo aumento della produttività, originato da decisioni precedenti, e sono indotti ad accelerare l'aumento in atto se esso non impedisce al costo del lavoro di crescere più rapidamente dei prezzi dei prodotti finiti.

Diverso è il confronto quando si fa riferimento ad un periodo lungo e la crescita dei salari pone il problema di una sostituzione dinamica fra lavoro e macchine; qui i termini del confronto sono i salari e i prezzi delle macchine.

Il risparmio assoluto di lavoro non è stato considerato, per quanto sappia, da nessuna corrente di teoria economica. Il risparmio relativo di lavoro, invece, è stato ripetutamente preso in esame; ma bisogna risalire a Ricardo per trovarlo proposto nei termini giusti, ossia nei termini, semplici e ineccepibili, della sostituzione dinamica:

riduzione nell'uso di lavoro ed aumento nell'uso di beni capitali in seguito ad un aumento dei salari, che rende più conveniente una nuova tecnologia. Gli economisti della tradizione neoclassica, invece, hanno concepito il risparmio relativo di lavoro sul piano dell'analisi statica e quindi nell'ipotesi di una tecnologia data: si sarebbe usato meno lavoro e più capitale (fisso) se il salario fosse aumentato rispetto al "prezzo di capitale"; e viceversa — gli economisti neoclassici ragionano in termini di relazioni bidirezionali e reversibili.

Una posizione particolare è quella elaborata da Keynes nella *Teoria generale*. «Quando un uomo acquista un investimento o un'attività capitale — così scrive (p. 119 della trad. it.) — egli acquista il diritto alla serie di ricavi futuri che si aspetta di ottenere dalla vendita del suo prodotto, dedotte le spese correnti per ottenere tale prodotto, durante la vita di quel capitale». Pertanto gl'investimenti complessivi dipendono, congiuntamente, dal loro rendimento atteso (l'efficienza marginale del capitale) e dal saggio dell'interesse. In tale funzione degli investimenti Keynes considera solo i nessi di complementarità, non quelli di sostituibilità, fra i mezzi di produzione ed in particolare fra lavoro e capitale; anzi, con l'inciso «dedotte le spese correnti per ottenere tale prodotto» egli viene a precludere la possibilità di tener conto delle produttività marginali dei mezzi di produzione, le quali debbono necessariamente esser viste come derivate parziali rispetto alla produzione: una nozione compatibile con quella di sostituibilità, non con quella di complementarità. Questo modo di concepire gl'investimenti viene confermato dalla proposizione secondo la quale, assunta come stabile la propensione al consumo, il livello dell'occupazione aumenta di pari passo con un aumento degli investimenti (pp. 86 e 101). In altri termini, investimenti e occupazione variano nella stessa direzione (complementarità) e non in direzioni opposte (sostituibilità).

È importante osservare che le due proposizioni keynesiane presuppongono — come del resto l'intera analisi della *Teoria generale* — l'ipotesi che la tecnologia sia data: in questo l'analisi keynesiana si pone sullo stesso piano della teoria tradizionale; ne diverge in quanto contempla solo i nessi di complementarità fra lavoro e beni capitali, diciamo fra lavoro e macchine.

In breve, quando si assume data la tecnologia, come fa Keynes, sembra del tutto appropriato considerare un nesso di complementarità fra macchine e lavoro, ma si deve ammettere che le macchine tendono a sostituire il lavoro quando si tenga conto del progresso tecnico e si riconosca

che l'incentivo alla sostituzione normalmente proviene da un aumento dei salari. In questi termini si esprime appunto Ricardo;⁵ tuttavia, restando invariati i salari, un tale incentivo può essere determinato da una diminuzione nei prezzi delle macchine originata dal progresso tecnico. A lungo andare, i prezzi delle macchine possono restare invariati di fronte a salari in aumento, o possono aumentare meno dei salari, se i produttori di macchine accrescono la produttività delle loro imprese attraverso il progresso tecnico. Occorre tuttavia tenere ben presente che nei paesi sviluppati nel nostro tempo la convinzione che i salari tendano sistematicamente a crescere è diffusa fra tutti gli operatori economici, cosicché gli stessi produttori di macchine si sforzano di accrescere senza sosta l'efficienza dei loro prodotti, dando per scontato che i salari aumenteranno. In tali condizioni non è possibile stabilire se il primo impulso vada attribuito all'aumento dei salari ovvero all'iniziativa dei produttori di macchine; probabilmente si deve riconoscere che fra progresso tecnico, salari e prezzi delle macchine operano processi d'interazione.

In conclusione, se si assume che la tecnologia non vari, fra investimenti e occupazione la relazione è diretta, mentre, se si tiene conto del progresso tecnico che risparmia lavoro, la relazione — a parità di produzione — è inversa. Nella prima assunzione — che tanti anni fa chiamai “assunzione smithiana” — domina la complementarità tra i fattori, nella seconda — che chiamai “assunzione ricardiana” — domina la “sostituibilità dinamica”.⁶ La complementarità prevale, di nuovo, questa volta insieme con molteplici mutamenti tecnologici, quando non solo il lavoro, ma anche altri mezzi di produzione (fonti di energia, materie prime, prodotti intermedi, macchine) diventano più cari rispetto ai prezzi dei prodotti finiti; la situazione diviene particolarmente grave per le imprese se la produzione ristagna o se cresce lentamente perché un tale andamento tende a deprimere il grado di utilizzazione degli impianti. Di conseguenza, i margini di profitto tendono progressivamente a diminuire; per ricostituirli, i *manager* pongono in atto una “ristrutturazione” che mira a risparmiare i coefficienti di tutti i mezzi di produzione, fra cui sono tanto il lavoro quanto i macchinari (si può allora parlare di “ristrutturazione integrale”, in contrasto con la “ristrutturazione parziale”, che ha luogo quando si risparmia principalmente un singolo fattore, di norma il lavoro). Se in un certo periodo aumenta l'interesse reale (la differenza fra interesse nominale e saggio di aumento dei prezzi dei prodotti finiti), si avrà un'ulteriore spinta a risparmiare tutti i coefficienti, giacché l'interesse è una «tassa sul profitto dell'imprenditore» (Schumpeter). Pertanto in un periodo in cui l'interesse reale aumenta sensibilmente — com'è accaduto in molti paesi sviluppati dopo il 1978 — non dobbiamo stupirci se, fra le variabili che possono spiegare l'andamento della produttività del lavoro, troviamo l'interesse reale.⁷

Quando vari elementi di costo aumentano sistematicamente, la spinta ad attuare risparmi nei coefficienti di produzione è tanto più forte quanto più decisamente viene perseguito l'obiettivo della stabilità dei cambi e, comunque, quanto maggiori sono gli ostacoli al trasferimento sui prezzi degli aumenti dei costi. Rispetto a questa seconda condizione, paradossalmente sembra che, di norma, tale traslazione risulti più difficile per le grandi imprese che per le piccole; ciò perché le grandi imprese, presso le quali hanno maggior rilievo le economie di scala, producono beni relativamente standardizzati e più vulnerabili alla concorrenza estera, anche di quella di paesi di recente industrializzazione che in certi settori (come l'acciaio e la chimica) hanno superato quella che era per loro la barriera delle economie di scala ed hanno il vantaggio di salari più bassi. Le piccole imprese, invece, producono beni molto differenziati e più protetti dalla concorrenza estera. In altri termini, fra le grandi imprese sono frequenti le situazioni di oligopolio concentrato e misto, mentre fra le piccole imprese sono frequenti le situazioni di oligopolio differenziato. E vero che la debole pressione della concorrenza estera non salva un numero non esiguo di piccole imprese dal fallimento — sul piano della pubblicità e su quello dell'efficienza la concorrenza interna esercita

⁵ «Le macchine e il lavoro sono in costante concorrenza fra loro e spesso le prime non possono essere impiegate fino a quando il lavoro non diviene più caro» (RICARDO, 1951, p. 395).

⁶ Il lettore è invitato a confrontare l'esame qui schematicamente accennato con l'approfondita analisi elaborata da Pasinetti (1984, cap. 1X): il percorso è diverso, ma le conclusioni sembrano convergere.

⁷ v. Appendice, § 2 (a), equazione 3B.

una rilevante pressione; ma resta vero che la concorrenza estera gioca limitatamente e che numerose piccole imprese riescono a trasferire sui prezzi l'aumento dei costi. Ciò può valere, sia ben chiaro, per la massa delle piccole imprese, non per tutte: non vale per le piccole imprese che si specializzano in beni di alta tecnologia per il mercato estero oltre che per quello interno e vale solo in parte per le imprese che forniscono beni o servizi alle grandi imprese. In complesso, per le piccole imprese lo sforzo di ristrutturazione sarà meno intenso e comunque sarà diverso: più probabilmente riguarderà la differenziazione e la diversificazione dei prodotti piuttosto che la riduzione dei costi. D'altra parte, gli sviluppi più recenti dell'elettronica e, in particolare, della microelettronica hanno impresso un forte dinamismo anche a unità molto piccole. Infine, specialmente in Europa c'è stata una spinta proveniente dai sindacati e da una legislazione del lavoro che si è preoccupata troppo di chi ha già un impiego e troppo poco di chi lo cerca e che ha creato molti vincoli per le grandi imprese, lasciando più libertà alle imprese molto piccole; fra l'altro, ciò ha originato una rapida crescita di produzioni e di lavori affidati in sub-appalto dalle grandi imprese alle piccole.

Come conseguenza di tutto ciò, le piccole imprese sono rimaste defilate rispetto alle poderose spinte provenienti dal costo del lavoro e dalla concorrenza estera che hanno investito le grandi imprese. Queste, perciò, sono state indotte ad avviare un processo di radicale ristrutturazione, che ha riguardato, per i motivi richiamati poco fa, tanto il lavoro quanto il capitale fisso. Così, la netta flessione dell'occupazione industriale ha avuto luogo solo nelle grandi imprese: nelle piccole l'occupazione ha mostrato una sia pur moderata tendenza all'aumento. Questa dicotomia è stata studiata con riferimento all'Italia;⁸ ma da numerosi indizi appare che si tratta di una tendenza molto diffusa.⁹

6. La disoccupazione nell'industria: istanza ricardiana, istanza keynesiana ed istanza neoclassica

La disoccupazione che emerge da un processo di ristrutturazione, integrale o parziale, si presenta, ad un primo esame, come disoccupazione tecnologica, giacché gl'impulsi immediati sono costituiti da mutamenti nella tecnologia. Premesso che la disoccupazione tecnologica rientra interamente nella disoccupazione in senso stretto, bisogna avvertire che tale disoccupazione può comparire se, di fronte ad un aumento sostenuto del costo del lavoro, la domanda di beni aumenta ad un saggio non abbastanza elevato. E tuttavia possibile che la domanda diminuisca senza che vari la tecnica: se chiamiamo "ricardiana" la disoccupazione imputabile ad innovazioni che risparmiano lavoro, possiamo chiamare "keynesiana" la disoccupazione da carenza di domanda. Ricardo implicitamente allude, tanto ad innovazioni "autonome", ossia non stimulate da un aumento del costo del lavoro, quanto ad innovazioni così stimulate; egli dice infatti che le macchine possono essere impiegate "spesso" — non dice necessariamente — dopo che il lavoro diviene più caro. Pertanto, parlando di disoccupazione ricardiana possiamo riferirci sia alla disoccupazione tecnologica stimolata da un aumento del costo relativo del lavoro sia a quella dipendente da innovazioni "autonome", che, nel caso d'innovazioni risparmiatrici di lavoro, chiameremo "disoccupazione tecnologica in senso stretto". In contrasto con la disoccupazione ricardiana e con quella keynesiana troviamo la disoccupazione neoclassica, che è quella attribuita a salari troppo alti e rigidi verso il basso. E vero: nella disoccupazione ricardiana le variazioni dei salari giocano un ruolo rilevante; ma quelle considerate da Ricardo sono variazioni effettive e irreversibili e non ipotetiche e astrattamente

⁸ Il fenomeno del simultaneo risparmio di lavoro e di capitale fisso era già stato messo in evidenza da HEIMLER e MILANA nel 1983; è stato successivamente esaminato sistematicamente da BARCA e MAGNANI nel 1985. BARCA (1987) ha poi il merito di aver messo in luce la dicotomia nell'andamento dell'occupazione nelle grandi e nelle piccole imprese, individuando anche con perspicacia diversi motivi di tale dicotomia, specialmente quelli riguardanti la differenziazione dei prodotti e la concorrenza estera. Probabilmente il fenomeno del simultaneo risparmio di lavoro e di capitale è da attribuire, oltre che ad impulsi di tipo propriamente economico, anche alle caratteristiche delle nuove tecnologie microelettroniche; cf. MOMIGLIANO (1985).

⁹ OCSE, *Employment Outlook*, settembre 1985, Parigi, p. 71.

reversibili. Il punto fondamentale è proprio questo: la disoccupazione è, per sua natura, un fenomeno dinamico, cosicché l'interpretazione proposta dalla teoria neoclassica, che ha carattere irrimediabilmente statico, non può non essere fuorviante. In contrasto con l'interpretazione neoclassica, tanto l'interpretazione ricardiana quanto quella keynesiana sono invece utilizzabili nell'analisi dinamica. Più precisamente: la teoria keynesiana originaria ha carattere statico, ma si presta ad essere usata nell'analisi dinamica.

Sulla base della teoria keynesiana possiamo scrivere l'eguaglianza

$$\hat{N}_i = \hat{Y}_i$$

dove N_i è il volume dell'occupazione nell'industria, Y_i la produzione industriale e l'accento circonflesso indica un saggio di variazione. Riconoscendo che la produttività del lavoro (π) non è costante, come assume Keynes, ma tende ad aumentare, quella relazione va così integrata

$$\hat{N}_i = \hat{Y}_i - \hat{\pi} \quad (6)$$

In termini schematici, si ha una disoccupazione di tipo keynesiano quando diminuisce Y_i a parità di π , mentre se, a parità di Y_i , π aumenta per un'innovazione autonoma, compare una disoccupazione tecnologica in senso stretto;¹⁰ si ha invece una disoccupazione tecnologica in senso lato se si ammette che l'aumento della produttività dipende, oltre che da innovazioni autonome, anche da innovazioni indotte da aumenti salariali e da aumenti della domanda. Le variazioni della produttività possono allora essere spiegate dalla relazione

$$\hat{\pi} = \alpha \hat{Y}_i + a(\hat{L} - \hat{P}) + b(\hat{S} - \hat{P}_{ma})_{-t} \quad (7)$$

dove Y_i introdotto sulla base della "legge di Verdoorn", L è il costo unitario del lavoro (S/π), P e P_{ma} sono gli indici dei prezzi dei prodotti finiti e dei prezzi delle macchine ed S è l'indice dei salari (in periodi di forte aumento dell'interesse reale possiamo aggiungere, come quarta variabile, la differenza fra interesse nominale e saggio di variazione dei prezzi dei prodotti finiti).

Posto $c = 1 - \alpha$, la (7) diventa

$$\hat{N}_i = c \hat{Y}_i - a(\hat{L} - \hat{P}) - b(\hat{S} - \hat{P}_{ma})_{-t} \quad (7a)$$

Ammessi che l'andamento della disoccupazione in senso stretto corrisponda a quello della disoccupazione industriale e tenendo presente la (4), avremo

$$D\hat{S}_1 = -c' \hat{Y}_i + a'(\hat{L} - \hat{P}) + b'(\hat{S} - \hat{P}_{ma})_{-t} \quad (8)$$

Le relazioni (7), (7a) e (8) non includono gli aumenti di produttività imputabili a innovazioni autonome; tuttavia, per quanto importanti possano essere queste innovazioni in singoli casi, si può ritenere che anno per anno siano le innovazioni indotte da variazioni della domanda e dei salari a dominare la scena, giacché tali variazioni hanno luogo quasi senza interruzioni. Quanto ai ritardi delle variabili esplicative, in base alle precedenti considerazioni si può presumere che l'effetto keynesiano e il risparmio assoluto di lavoro abbiano luogo in tempi brevi — nello stesso anno o, al massimo, con un anno di ritardo, mentre il risparmio relativo (sostituzione di lavoro con macchine) richieda un tempo più lungo.

Tre osservazioni.

1. L'aumento del reddito fa crescere la produttività (equazione 7) e quindi spinge in basso l'occupazione (equazione 6). Ma a parità di produttività quello stesso aumento spinge in alto l'occupazione (equazioni 6 e 7a). Gli effetti contrastanti sono incorporati in due coefficienti:

¹⁰ Nell'esempio richiamato nel § 4 compare una disoccupazione tecnologica in senso stretto nel passaggio dal periodo B al periodo C. È opportuno notare che l'argomentazione del § 4 si svolge sul piano dell'analisi disaggregata, mentre qui l'analisi riguarda gli aggregati e le medie.

c e α . Se, come in realtà accade, $0 < \alpha < 1$, allora $1 - \alpha = c > 0$, ossia l'aumento del reddito può spingere in alto al tempo stesso tanto la produttività quanto l'occupazione: il risultato netto dipende dal valore dei due coefficienti e dall'intensità delle diverse spinte.

2. Non ci sono solo innovazioni autonome che fanno crescere la produttività e che quindi, a parità di produzione, spingono in basso l'occupazione; ci sono anche innovazioni autonome che danno luogo a produzione di nuovi beni di consumo che non sostituiscono beni già prodotti e che pertanto fanno crescere sia i consumi complessivi che l'occupazione.

3. Le relazioni ora indicate riguardano l'industria. Se si ammette che l'industria rappresenta il settore che impartisce i più vigorosi impulsi dinamici all'intera economia, con le necessarie cautele e gli opportuni emendamenti quelle relazioni possono essere estese anche agli altri settori. Le relazioni, che emergono al - livello aggregato, provengono da movimenti nella distribuzione delle produzioni e dei lavoratori come quelli analizzati nel §4. In ogni modo, gl'impulsi provenienti dalle innovazioni, pur riguardando l'intera economia, agiscono in modo molto differenziato; cosicché l'analisi aggregata dev'essere completata da un'analisi da svolgere sul piano disaggregato, sia per l'andamento delle quantità prodotte che per i prezzi e per i redditi. Questa duplice esigenza analitica appare in piena luce quando ci poniamo il compito d'interpretare il processo di ristrutturazione che ha avuto luogo nell'industria di molti paesi sviluppati negli ultimi 10-15 anni. A questo punto conviene riproporre i quesiti, fra loro collegati: perché l'occupazione industriale è diminuita in molti paesi sviluppati ma non in altri? e perché la disoccupazione in certi paesi è aumentata nettamente meno che in altri?

Una risposta al secondo quesito può essere ricavata dall'equazione (8) le cui stime econometriche risultano abbastanza soddisfacenti tanto per l'Italia — paese in cui l'aumento della disoccupazione è stato relativamente accentuato — quanto per gli Stati Uniti e il Canada, paesi in cui l'aumento è stato più contenuto (v. Appendice, § 2, b). Dato che l'andamento della produzione non è stato molto diverso, mentre è stato diversa quello del costo del lavoro sia rispetto ai prezzi dei prodotti finiti sia rispetto ai prezzi delle macchine, si dovrebbe concludere che la diversità riguardante la disoccupazione dipende in misura rilevante dalla dinamica dei salari relativi. Su questo punto tornerò fra breve. Ora dobbiamo esaminare in termini più generali la questione dei rapporti fra salari e disoccupazione, una questione importante anche per i suoi riflessi concettuali.

7. Rapporti fra salari e disoccupazione

L'equazione (8) implica un rapporto diretto fra salari e disoccupazione. In effetti; spesso si ragiona proprio in questi termini; in un quadro di riferimento statico la stessa teoria neoclassica postula un rapporto diretto fra livello dei salari e disoccupazione. Tuttavia, su un piano dichiaratamente dinamico (quando compaiono tassi di variazione nel tempo siamo certamente su un piano dinamico), la relazione di Phillips, largamente accettata, postula un rapporto inverso fra tasso di variazione dei salari e disoccupazione. Quale dei due rapporti è da considerare valido, quello diretto o quello inverso?

La risposta è: sono validi entrambi, purché si metta bene in chiaro da quale parte proviene la spinta: quando proviene dai salari la disoccupazione varia nella stessa direzione, quando proviene dalla disoccupazione i salari variano nella direzione opposta. Se i servizi dei lavoratori diventano più cari, i *manager* cercano di risparmiare lavoro e la disoccupazione tende ad aumentare (e qui vale la relazione diretta); se invece la disoccupazione aumenta, ossia se cresce la disponibilità di lavoratori rispetto alla domanda dei loro servizi, i salari tendono a diminuire (e qui vale la relazione inversa). Le due sequenze possono apparire unificate se si adotta un punto di vista neoclassico; ma così non è. Gli economisti neoclassici ragionano in termini di un livello di equilibrio dei salari compatibili con la piena occupazione: se, per qualsiasi ragione, compare una certa disoccupazione, essa farà diminuire i salari (e qui sembra che si faccia riferimento alla seconda sequenza): posto che non vi siano ostacoli a tale diminuzione, la disoccupazione scomparirà. La disoccupazione non scomparirà se viceversa esistono ostacoli alla diminuzione dei salari, che permangono ad un livello troppo alto;

e qui sembra che vi sia una qualche rassomiglianza con la prima sequenza. In realtà, si tratta solo di rassomiglianze formali: l'analisi neoclassica fa riferimento a variazioni puramente ipotetiche — variazioni “istantanee”; l'analisi qui suggerita si riferisce a variazioni effettive, che si svolgono nel tempo. La prima analisi esclude, la seconda considera essenziali, le innovazioni tecnologiche e organizzative. E solo quando si ragiona in termini di sequenze temporali che emerge la necessità di porre il problema della provenienza e dell'ordine temporale delle diverse spinte.

Poco fa abbiamo considerato un'equazione — la (8) — che può formalizzare la prima sequenza: salari → disoccupazione; la seconda sequenza (disoccupazione → salari), che comporta un rapporto inverso, può essere invece espressa da un'equazione del tipo

$$\hat{S} = a - b \hat{D}S + c \hat{V} \quad (9)$$

Questa equazione esprime la relazione di Philips integrata poi da Lipsey: oltre la disoccupazione, essa include il costo della vita, giacché oggi, nelle economie dette capitalistiche i sindacati, attraverso le contrattazioni periodiche e attraverso particolari accordi d'indicizzazione, di regola sono in grado di far salire i salari almeno in proporzione al costo della vita anche nel breve periodo — diciamo: nell'anno. Sia l'equazione della disoccupazione che quella dei salari sono rilevanti per interpretare gli andamenti osservabili nel mercato del lavoro e per predisporre le relative politiche, soprattutto quelle rivolte a combattere la disoccupazione. A questi fini, però, occorre far riferimento, non a due equazioni isolate, ma ad un modello, sia pure ultrasemplificato, di analisi generale, fondato sul concetto d'interazione (v. Appendice, § 3). Possiamo considerare un caso particolarmente significativo: gli effetti di un taglio dei salari, una prescrizione insistentemente proposta prima di Keynes e, di nuovo, riproposta in tempi recenti, dopo l'inizio di quella che è stata chiamata la crisi dell'economia keynesiana.

Keynes, com'è ben noto, aveva avanzato una critica molto articolata di quella prescrizione. In sostanza egli sosteneva che — salvo circostanze che hanno scarse probabilità di verificarsi — il taglio dei salari avrebbe comportato una proporzionale riduzione dei prezzi, senza effetti, quindi, sulla domanda reale di beni e di lavoro. In realtà gli effetti possono essere non nulli, ma negativi se si ammette che i prezzi tendono a diminuire meno dei salari (Sylos Labini, 1979); in queste condizioni il potere d'acquisto complessivo diminuisce. È vero, come indica l'equazione (7a), che la diminuzione dei salari rispetto alle due categorie di prezzi tende a stimolare l'occupazione; ma lo stimolo, che è comunque modesto (v. l'equazione 15A in Appendice), avviene con ritardo: la spinta determinata dalla diminuzione del potere d'acquisto può innescare una spirale negativa che il successivo stimolo potrà al massimo rallentare, non rovesciare. E anche vero che la riduzione dei prezzi determinata dalla riduzione dei salari rafforza la competitività internazionale dei beni prodotti nel paese che si considera; ma tutte le stime econometriche concordano nell'indicare un'elasticità delle esportazioni rispetto ai prezzi relativamente bassa e comunque non tale da mettere in moto effetti compensativi. Anche nel caso di salari che non crescono in proporzione alla produttività del lavoro o che addirittura restano fermi si hanno conseguenze sfavorevoli sullo sviluppo, giacché il potere d'acquisto per beni di consumo ristagna e non cresce a sufficienza. Un taglio generalizzato dei salari, introdotto una volta tanto, o una sistematica flessione del costo del lavoro (rapporto fra salari e produttività), può avere effetti positivi sullo sviluppo quando le spese pubbliche in *deficit* possono aumentare senza spingere in alto l'interesse o quando aumenta la domanda estera in un'economia “orientata verso le esportazioni”. Questo è il caso sperimentato, per esempio, dalla Corea del Sud e da Taiwan e, nel passato, dal Giappone. In tutti gli altri casi le prescrizioni di un taglio generalizzato dei salari o di una sistematica diminuzione del costo del lavoro non possono essere giudicate in modo favorevole; e ciò indipendentemente - dalla loro praticabilità.

8. La flessibilità del mercato del lavoro

Una crescita relativamente rapida dei salari spinge verso l'alto il saggio di aumento della produttività; una tale crescita, tuttavia, può contribuire all'aumento della disoccupazione. Il primo è un effetto generalmente considerato positivo, non solo per lo sviluppo ma anche per la competitività internazionale, la quale, anche se nel breve periodo può essere indebolita da un aumento eccessivamente rapido del costo unitario del lavoro, nel lungo periodo può risultare rafforzata (i salari difficilmente tenderanno ad aumentare a lungo più della produttività). Il secondo effetto — crescita della disoccupazione — è negativo; esso, tuttavia, non è un effetto necessario: avrà probabilità tanto maggiori di verificarsi quanto più lento è l'aumento del reddito.

In certe condizioni, dunque, l'aumento dei salari può contribuire a far crescere la disoccupazione. Nonostante qualche superficiale apparenza, questa tesi è ben diversa da quella che attribuisce la disoccupazione alla rigidità dei salari, una tesi nuovamente dibattuta in tempi recenti, dopo la pubblicazione delle indagini essenzialmente empiriche di Grubb, Jackman e Laylard (1983) e di Coe e Gagliardi (1985), i quali, per definire la rigidità dei salari, usano certi coefficienti dell'equazione di Phillips e Lipsey. Tale rigidità sarebbe tanto maggiore quanto più alto è l'incremento percentuale della disoccupazione richiesto per neutralizzare, deprimendo i salari reali, l'aumento di un punto percentuale dell'inflazione provocato da uno *shock* esterno (come l'aumento dei prezzi del petrolio o delle materie prime). Riportando in un grafico l'aumento della disoccupazione nel periodo 1975-1982 e l'indice della rigidità di breve periodo dei salari reali si nota, fra le due quantità, una relazione diretta: ciò indurrebbe a stabilire un nesso causale fra rigidità dei salari reali e disoccupazione.

In realtà, lo schema di ragionamento appena accennato qui sopra può aiutare a capire perché uno *shock* esterno di una determinata intensità può avere un effetto più o meno inflazionistico, secondo il grado di rigidità dei salari rispetto al variare della disoccupazione; ma non serve in alcun modo a spiegare la disoccupazione. Certo, ragionando in termini d'interdipendenza statica può sembrare indifferente considerare la relazione disoccupazione → salari (e prezzi) ovvero la relazione opposta; alla base c'è sempre l'idea che la disoccupazione dipende da salari troppo alti e dagli ostacoli che impediscono ai salari medesimi di scendere al livello di equilibrio; le variazioni che conducono all'equilibrio sono ipotetiche e quindi astrattamente bidirezionali. Ma, come abbiamo visto, un tale modo di vedere è fuorviante; tanto più lo è in questo caso, giacché la relazione di Philips e Lipsey, in cui compaiono i saggi di variazione nel tempo dei salari e dei prezzi al consumo e le variazioni temporali della disoccupazione, non può essere usata in un'analisi statica. I salari hanno da fare con la disoccupazione, non perché sono troppo rigidi verso il basso, ma perché sono troppo flessibili verso l'alto — una flessibilità da intendere nel senso di variazioni effettive e unidirezionali.

Flessibilità: si tratta di un concetto ambiguo e polivalente, che occorre precisare. Gli aspetti rilevanti sono tre: retribuzioni, orari e mobilità dei lavoratori; a sua volta, la mobilità può essere interna alle unità produttive e può riguardare le modalità delle assunzioni e dei licenziamenti. Maggiori sono i vincoli alla mobilità così intesa, più accentuata sarà la tendenza verso l'aumento sia della produttività sia dei salari; ciò vale anche con riferimento ai vincoli riguardanti gli orari. Pertanto, l'eccessiva flessibilità verso l'alto dei salari sarebbe, almeno in parte, la conseguenza di una troppo bassa flessibilità intesa nel secondo e nel terzo senso. Conviene dunque tenere ben distinto il concetto di flessibilità riguardante i salari dal concetto di flessibilità riguardante gli altri due aspetti del mercato del lavoro.

Se è vero che gli elementi di rigidità del mercato del lavoro non sono una novità, ma sono stati introdotti gradualmente dopo la fine della seconda guerra mondiale nella maggior parte dei paesi sviluppati, perché — dobbiamo chiederci — fino a dieci o quindici anni fa la disoccupazione oscillava su livelli relativamente bassi e comunque non tendeva a crescere in nessun paese?

In via di massima, la risposta è semplice: perché lo sviluppo del reddito procedeva ad un ritmo sostenuto: l'effetto reddito di tipo keynesiano sommergeva, per così dire, gli effetti di freno provenienti dall'aumento dei salari e dalla progressiva diffusione degli elementi di rigidità del

mercato del lavoro. Da quando, per motivi interni e, ancor più, per motivi internazionali lo sviluppo del reddito si è indebolito, gli effetti di freno sono divenuti manifesti; e ciò è accaduto proprio quando, in diversi paesi, l'offerta di lavoro tendeva ad aumentare più rapidamente.

La flessibilità del mercato del lavoro influisce sulla stessa composizione del reddito. *Data* la detta flessibilità, più rapido è lo sviluppo del reddito, più elevato tende ad essere il saggio di crescita dell'occupazione; *dato* il saggio di sviluppo, la crescita dell'occupazione tende ad essere tanto più rapida quanto maggiore è il grado di flessibilità del mercato del lavoro. Più in generale, l'occupazione può crescere non solo perché cresce il reddito, ma anche per il fatto che aumentano di peso le attività a intensità relativamente elevata di lavoro. Un siffatto mutamento tende a deprimere il saggio di aumento medio della produttività; ma — contrariamente ad una convinzione diffusa fra gli economisti — ciò non è necessariamente un male: lo è, se un tale fenomeno si associa con perdite finanziarie di diverse imprese, che in questo modo rischiano di fallire; lo è, se un tale fenomeno indica una riduzione della competitività internazionale. Ma se non produce effetti di questo genere, non è un male; può anzi essere un bene. Per illustrare questo punto, consideriamo il caso di un'estensione dei lavori a tempo parziale, la quale non incontra ostacoli quando è alta la flessibilità degli orari individuali. Supponiamo che in un dato periodo il livello dell'occupazione, misurato in termini di persone, sia pari a 100 milioni e, in un periodo successivo, raggiunga il livello di 110. Supponiamo che nel primo periodo 90 milioni di persone siano impiegate a tempo pieno e 10 a tempo parziale, mentre nel secondo periodo tutti i 10 milioni di lavoratori addizionali siano impiegati a tempo parziale; se la produttività complessiva del sistema è proporzionale alle ore lavorate, essa non aumenta del 10%, come l'occupazione, ma meno. L'aumento dell'occupazione non danneggia la competitività internazionale, naturalmente a condizione che i lavoratori a metà tempo ottengano metà retribuzione; e non frena la crescita del reddito, anzi la favorisce, se non c'è altro modo per impiegare quei lavoratori addizionali.

Non viola la detta condizione neppure la crescita dell'occupazione in servizi che richiedono scarsa qualificazione, ma che si autofinanziano. Può violarla l'allargamento di attività fuori mercato, finanziate con fondi pubblici. Tali attività possono tuttavia avere una produttività indiretta e differita, come accade nei casi della tutela dell'ambiente e della cura del patrimonio artistico. Una rapida estensione di tali attività può incontrare ostacoli quando è già ampio il *deficit* di bilancio. D'altra parte, se si accollano alle imprese gli oneri per la tutela dell'ambiente si ha una violazione della condizione riguardante la competitività internazionale; un ostacolo, questo, che può essere superato da opportuni accordi fra i paesi concorrenti.

9. La riduzione delle ore

La questione del lavoro a tempo parziale è strettamente connessa con quella della riduzione generalizzata delle ore annuali di lavoro, che alcuni economisti e numerosi sindacalisti propongono come uno dei rimedi della disoccupazione.

Per formarsi un giudizio critico su tale questione è utile richiamare alcuni dati di fatto.

Negli ultimi cento anni l'orario settimanale è andato sistematicamente diminuendo in tutti i paesi capitalistici sviluppati: l'aumento della produttività del lavoro in buona parte si è trasformato in aumento della produzione, in parte (diciamo, un quarto) in riduzione dell'orario.

Tenendo conto delle più lunghe vacanze, il tempo di lavoro si è ridotto di circa la metà; la diminuzione è anche maggiore se si fa riferimento all'intero arco della vita e si tiene conto dell'aumento del periodo scolastico e della diminuzione dell'età della pensione. Se consideriamo il problema a distanza ravvicinata, circoscrivendo l'analisi agli ultimi trent'anni ed all'industria manifatturiera italiana, può sembrare che tale tendenza abbia fatto scarsi progressi, giacché l'orario contrattuale è diminuito poco. In realtà non è così: sono diminuite in misura notevole le ore effettivamente lavorate, in primo luogo, per la riduzione delle ore straordinarie sia per i vincoli posti dai sindacati, con l'appoggio della maggioranza dei lavoratori, sia per il maggior costo degli straordinari; inoltre, sono aumentati i giorni di ferie annuali. In Italia per esempio — ma osservazioni analoghe valgono per gli altri paesi industrializzati — le ore effettivamente lavorate in

media ogni anno da ciascun lavoratore dipendente dell'industria manifatturiera dal 1954 al 1982 sono diminuite di circa il 25-30%, cosicché, ammesso, come sembra, che l'ordine di grandezza delle ore complessivamente lavorate nel 1954 è simile a quello delle ore relative a) 1983, in tale anno gli addetti all'industria manifatturiera, a parità di orario individuale annuale, invece di essere oltre quattro milioni e mezzo sarebbero stati tre milioni e mezzo, ossia, all'incirca, quanti erano nel 1954 (v. il grafico A-9 in Appendice).

Perciò, su un piano puramente aritmetico sembrerebbe che l'aumento di oltre un milione di lavoratori vada posto in rapporto alla forte diminuzione delle ore effettivamente lavorate. Bisogna tuttavia andar cauti, giacché la diminuzione degli orari non comporta automaticamente l'aumento degli addetti: in certe condizioni può comportare perfino una flessione. Una riduzione non temporanea degli orari è, al tempo stesso, causa ed effetto di profonde trasformazioni nei sistemi di gestione delle imprese e spesso anche nei tipi d'impianti. Non sempre le diminuzioni degli orari sono il risultato di contrattazioni sindacali; più spesso si tratta di un processo di cui da principio nessuno degli attori si rende ben conto. Accade che in ogni flessione ciclica vengono ridotte le ore straordinarie, che alle imprese in quella fase interessano poco, e vengono ridotte anche le ore ordinarie; gli addetti vengono invece ridotti limitatamente sia per le difficoltà di licenziare sia per la convenienza di mantenere, in attesa di tempi migliori, lavoratori esperti. Quando c'è la ripresa, i lavoratori mantenuti nell'impresa vengono utilizzati più efficacemente e per un numero maggiore di ore; ma il ricorso alle ore straordinarie incontra, nel corso del tempo, ostacoli crescenti; si assumono, allora, nuovi lavoratori. Se però la domanda di beni aumenta poco ed il costo del lavoro per unità prodotta continua ad aumentare, le imprese tendono ad accrescere la produttività ad un ritmo accelerato riorganizzando l'apparato produttivo: in queste condizioni sia le ore complessive sia gli addetti possono diminuire. È appunto questo l'andamento che si osserva oggi in Italia: la questione può essere chiarita osservando il grafico A-9: ci sono, di tanto in tanto, dei "salti" da una funzione all'altra; ed ogni salto segue una caduta ciclica. È importante notare che negli ultimi anni non sono diminuite solo le ore, ma anche gli addetti, cosicché ad un primo esame questa non sembra la situazione ideale per una riduzione generalizzata (contrattuale) delle ore annuali.

L'analisi qui brevemente richiamata sulle relazioni fra lavoratori dipendenti e monte ore riguarda l'industria manifatturiera, che costituisce il settore più dinamico dell'economia e per la quale i dati sono relativamente più attendibili di quanto possano essere quelli relativi agli altri settori. Occorre tenere ben presente che i prodotti dell'industria manifatturiera subiscono la pressione della concorrenza estera: tale pressione costituisce un ostacolo alla riduzione delle ore, che di norma comporta un aggravio nei costi delle imprese. Indubbiamente, gli orari degli altri settori non possono discostarsi troppo da quelli dell'industria manifatturiera; ma un certo scostamento può aver luogo e non di rado tende ad essere favorevole ai lavoratori, dal momento che in questi altri settori non opera, o almeno non opera direttamente, il limite rappresentato dalla concorrenza estera. Tale limite d'altra parte, come quello relativo ai costi di inquinamento accollato alle imprese, può essere superato attraverso accordi internazionali. Tutto considerato una riduzione generalizzata dell'orario non sembra consigliabile nel prossimo futuro; a lungo andare si può ritenere che l'orario annuale continuerà a diminuire, mentre continuerà a diffondersi il lavoro a tempo parziale; sempre a lungo andare, le due tendenze convergeranno e si confonderanno.

10. Lo sviluppo del reddito: un modello di riferimento

Alla conclusione della sua analisi Keynes raccomandava che in condizioni di diffusa disoccupazione si dovesse procedere a una decisa espansione delle spese pubbliche, indipendentemente da un corrispondente aumento delle entrate; anzi, usando argomentazioni paradossali per spazzar via le resistenze dei parrucconi duri a morire ("die-hards") contrari a qualsiasi aumento di spese in *deficit*, egli sosteneva l'utilità, nelle dette condizioni, di un'espansione di spese assolutamente improduttive.

Oggi le condizioni strutturali sono profondamente mutate ed il modello keynesiano ha un potere interpretativo molto ridotto, indipendentemente dalla validità logica di tutti i suoi elementi: il

fenomeno del ristagno inflazionistico costituisce l'indice più vistoso delle mutate condizioni. Da alcuni anni, poi, con l'alto livello del *deficit* pubblico osservabile in quasi tutti i paesi industrializzati ed imputabile principalmente a spese sociali o a spese militari, tutte spese che produttive non sono, gli economisti che sia pure in modo autonomo e originale recepiscono il messaggio keynesiano, di fronte all'ampia e crescente disoccupazione raccomandano, non l'espansione delle spese pubbliche in generale, ma l'aumento degli investimenti pubblici, la creazione di condizioni atte a favorire l'aumento degli investimenti privati ed una politica di l'espansione concordata fra i paesi più sviluppati, considerato che le relazioni economiche internazionali sono oggi, per diverse ragioni, incomparabilmente più strette che nel passato (occorre notare che, molto stranamente per un economista inglese, Keynes ipotizzava un'economia chiusa). Su un tale piano, però, non si può più circoscrivere l'analisi alle variabili che appaiono direttamente nel mercato del lavoro: occupazione, disoccupazione, produttività e salari: diventa necessario riferirsi ad un modello di analisi generale, sia pure massimamente semplificato. Riporto in appendice un tale modello, al quale ho già fatto qualche riferimento nel discutere la questione del taglio dei salari. Qui mi limito ad attirare l'attenzione del lettore su due sequenze che possono essere individuate con l'ausilio del modello.

Prima sequenza: salari-profitti-investimenti. Un aumento dei salari

— determinato per esempio da una diminuzione della disoccupazione

— spinge in alto la domanda per beni di consumo e, tramite la riduzione del grado di capacità inutilizzata, la domanda per beni d'investimento.

Tuttavia, se l'aumento dei salari diviene più rapido di quello della produttività, esso spingerà in alto i prezzi; ma, considerato il valore del coefficiente α_2 nell'equazione 2M (Sylos Labini, 1979), la traslazione del costo del lavoro è parziale e quindi il saggio del profitto tende a diminuire, con una conseguente spinta in basso sugli investimenti. D'altra parte, l'aumento dei salari e della domanda per beni di consumo e per beni d'investimento fa crescere le importazioni; se questo aumento diviene più rapido di quello delle esportazioni emerge (o aumenta) un *deficit* commerciale: ciò potrà indurre l'autorità monetaria ad attuare una stretta creditizia, di solito attraverso un aumento del saggio dell'interesse, con un effetto negativo sugli investimenti. Le spinte positive e negative si combinano variamente: la prevalenza delle une o delle altre dipenderà dall'intensità e dalla durata delle diverse spinte e dal valore dei coefficienti delle equazioni che le esprimono.

Seconda sequenza: prezzi-salari-prezzi-disoccupazione. Una spinta all'aumento dei prezzi può venire dall'estero, o perché aumentano i prezzi delle materie prime importate o perché aumentano quelli dei prodotti finiti (le due categorie di prezzi obbediscono a logiche diverse ed hanno spesso diversi andamenti). I prezzi da cui sono partito sono quelli all'ingrosso dei beni prodotti all'interno; l'aumento di tali prezzi fa aumentare il costo della vita, il cui andamento di regola non coincide con quello dei prezzi all'ingrosso, non solo perché sono da considerare i margini del commercio al minuto, ma anche perché il costo della vita include quei particolari prezzi che sono gli affitti delle abitazioni e le tariffe dei servizi pubblici. Dunque, l'aumento del costo della vita fa aumentare i salari; tale aumento può essere accelerato da una diminuzione della disoccupazione ovvero può essere frenato da un aumento della stessa disoccupazione. A questo punto si può essere tentati di concentrare l'esame sulle relazioni fra salari, prezzi e disoccupazione e di porre in discussione la questione dello "scambio" ("trade off") tra disoccupazione e inflazione e la questione del NAIRU ("non accelerating inflation rate of unemployment"). Ma il modello di riferimento, per quanto semplificato, mette in risalto che i nessi fra salari, prezzi e disoccupazione sono molteplici e che alcuni di essi esigono la considerazione di spinte provenienti da altre economie: ciò può servire a chiarire quanto parziale e quindi — salvo particolari circostanze — quanto fuorviante possa essere la discussione di quelle due questioni se ci limitiamo a esaminarle nell'ambito delle variabili salari-prezzi-disoccupazione e cioè, in sostanza, se prendiamo come unico riferimento la relazione Phillips-Lipsey (equazione 8M).

11. Cenni conclusivi

Nelle condizioni odierne la disoccupazione è un problema meno grave sotto l'aspetto economico di quanto fosse al tempo di Keynes, ma è più grave sotto altri aspetti. L'analisi che può servire a chiarirne le origini, oggi, è diversa, com'è diversa la strategia per combatterla: è molto più complessa. Quando si affronta il problema analitico nelle sue linee generali, le differenze non appaiono: i salari e la domanda, che la maggior parte degli economisti considera come i due fattori fondamentali da cui l'analisi deve partire, si ricollegano a due antiche istanze, quella ricardiana e quella keynesiana; le differenze, tuttavia, emergono in piena luce nello sviluppo dell'analisi. In più, c'è la questione della flessibilità del mercato del lavoro, che solo parzialmente si collega con la questione salariale e che comunque in larga misura costituisce un problema di tipo nuovo.

Le precedenti considerazioni riguardano i lavoratori dipendenti. Nei paesi sviluppati per molti decenni il numero dei lavoratori indipendenti è andato diminuendo; tuttavia, non è mai stato trascurabile, mentre gli economisti hanno, a torto, quasi completamente ignorato il problema; oggi ciò è tanto più inammissibile in quanto nei settori extra-agricoli la schiera dei lavoratori indipendenti è in aumento. Certo, è ben difficile individuare regolarità nell'andamento degli aggregati che rappresentano i 'lavoratori indipendenti. Con riferimento all'Italia, ne abbiamo individuata una (si tratta di una correlazione inversa) confrontando le variazioni dei lavoratori indipendenti in agricoltura con quelle della produzione industriale; ma oramai l'esodo agrario — non solo quello dei lavoratori indipendenti — anche in Italia tende ad esaurirsi. Abbiamo poi notato che l'occupazione extra-agricola complessiva — dipendenti e indipendenti — nel lungo periodo presenta una crescita relativamente regolare, ciò che implica un "travaso dinamico" fra industria e servizi. Si può presumere che questa tendenza, osservabile in Italia, abbia luogo anche nelle altre economie.

Dall'analisi svolta in questo lavoro appare che per combattere la disoccupazione occorre agire principalmente in due direzioni: 1) frenare l'espulsione dei lavoratori dipendenti delle grandi imprese industriali, un'espulsione che in certi paesi ha raggiunto ampie proporzioni; 2) rafforzare la crescita delle medie e piccole imprese nell'industria e nei servizi.

Se i principali obiettivi sono due, gl'interventi da considerare sono di tre ordini: parecchi di questi interventi sono stati raccomandati da diversi economisti ed episodicamente attuati da numerosi paesi industrializzati: il problema, oggi, è di articularli in un'organica strategia, attribuendo a ciascun intervento il peso che in una visione globale risulta necessario; in un breve commento cercherò di mettere in risalto quegli interventi che, sulla base della precedente analisi, appaiono particolarmente importanti. Gl'interventi del primo ordine mirano a rilanciare lo sviluppo aggregato — nessuno dubita che ciò agevoli il riassorbimento della disoccupazione. Gl'interventi del secondo e del terzo ordine, pur non contrastando il processo di sviluppo ed anzi favorendolo, mirano ad accrescere l'intensità dell'impiego di lavoro, rispettando il vincolo della economicità di cui si è detto in precedenza.

Ecco, schematicamente, i tre ordini d'interventi.

I. Interventi volti a rilanciare lo sviluppo:

- 1) azioni coordinate a livello mondiale per riformare il sistema monetario internazionale, e accelerare vigorosamente lo sviluppo dei paesi del Terzo mondo;
- 2) politica di sviluppo della ricerca applicata che favorisca, in particolare, quelle innovazioni "autonome" che introducono nuovi beni per il consumo finale e che possono creare posti di lavoro;
- 3) riduzione del *deficit* pubblico e del saggio dell'interesse;
- 4) opere pubbliche generali e specifiche;
- 5) attività fuori mercato: ambiente, patrimonio artistico, assistenza al Terzo mondo.

II. Interventi volti ad accrescere la flessibilità del mercato del lavoro:

- 1) mobilità interna ed esterna: modalità di assunzione e di licenziamento in entrambi i settori, privato e pubblico;
- 2) tempo di lavoro (tempo parziale, orari flessibili, riduzione degli orari normali in singoli rami di attività);
- 3) costo del lavoro (sistema di contrattazione sindacale, riforma degli oneri sociali, contributi temporanei alle assunzioni, misure volte a favorire la partecipazione agli utili).

III. Interventi volti a sostenere la crescita delle piccole imprese e dei lavoratori indipendenti:

- 1) aree industriali e servizi specifici;
- 2) vivai d'impresa.

Mi limito ad esprimere un breve commento sulla questione della mobilità esterna dei lavoratori, sulla riforma degli oneri sociali e sui vivai d'impresa.

Appare fondata la convinzione che in questo dopoguerra in molti paesi europei sono stati introdotti, nel mercato del lavoro, più vincoli che negli Stati Uniti, nel Canada ed in Giappone. Qualcuno ha parlato di "eurosclerosi", mettendo in contrasto la crescita dell'occupazione in quei tre paesi col deludente andamento nella maggior parte dei paesi europei. C'è del vero in questa tesi. Tuttavia, mettendo da parte il caso particolare del Giappone, il confronto fra molti paesi europei da un lato e Stati Uniti dall'altro, se è sfavorevole ai primi sotto l'aspetto dell'occupazione, è invece favorevole a quei paesi per la produttività: sotto questo aspetto si dovrebbe parlare piuttosto di sclerosi americana — di recente negli Stati Uniti è stata ampiamente dibattuta la questione dell'indebolimento nella crescita della produttività. Abbiamo già visto in che senso i due fenomeni sono collegati: gli elementi di rigidità non hanno solo conseguenze negative. Tuttavia, anche in questo campo c'è un *optimum*; ed ammettendo che la disoccupazione, soprattutto fra i giovani, socialmente è un grave malanno, che non può essere compensato né da un più rapido aumento della produttività né dalla maggior sicurezza offerta a chi già ha o riesce ad avere un lavoro, allora bisogna correggere la linea politica e la legislazione sociale. Se si riconosce che questa legislazione, nel periodo delle vacche grasse, ha largheggiato troppo con le garanzie in tutti o quasi tutti i paesi europei, è opportuno pensare ad una conferenza, appunto, europea per confrontare le rispettive esperienze ed individuare le correzioni da introdurre (cf. Guizzi, 1986). Il problema è assai difficile, ma va affrontato con decisione, nell'interesse delle nuove generazioni.

Gli oneri sociali a carico delle imprese rientrano nel costo del lavoro allo stesso titolo delle retribuzioni vere e proprie, anche se i lavoratori dipendenti guardano solo a queste ultime. Oggi si discute la riforma del sistema fiscale, con particolare riguardo alle imposte dirette; in tale prospettiva occorre considerare l'opportunità di abbandonare le "fiscalizzazioni" episodiche e di predisporre un piano di graduale e irreversibile fiscalizzazione degli oneri sociali, anche a costo di tassare di più i profitti, almeno quelli non investiti. Alla questione salariale è collegata quella della partecipazione agli utili: sebbene non sia lecito attendersi effetti straordinari, questa formula, vigorosamente riproposta da Weitzman (1985), è da studiare: nelle grandi imprese di certi rami può dare risultati positivi.

Per favorire la formazione e la crescita di piccole imprese sono stati attuati diversi interventi: creazione di aree industriali e di edifici attrezzati, finanziamenti iniziali a fondo perduto, agevolazioni creditizie e fiscali, servizi di consulenza legale e tecnica; forse bisogna andare oltre e costituire presso grandi imprese, pubbliche e private, e presso scuole di "management" adeguatamente organizzate dei "vivi" di piccole imprese. Una tale iniziativa avrebbe particolare importanza in aree nelle quali è carente l'imprenditorialità, come il Mezzogiorno d'Italia.

PAOLO SYLOS LABINI