ALBERTO CHILOSI

LEZIONI DI POLITICA ECONOMICA ED ECONOMIA DEL LAVORO

ANNO ACCADEMICO 2011-2012

Indice

PARTE PRIMA....10
Premessa....10
Concetti introduttivi....11
Obbiettivo del corso....11
Oggetto del corso....11
Rilevanza dell' economia e politica del lavoro....11
Economia e politica del lavoro: definizione dei problemi affrontati:....13
Allocazione del lavoro tramite il mercato, nel breve e nel lungo....13
Allocazione del lavoro tramite il mercato e allocazione amministrativa....13
Vantaggi e svantaggi dell' allocazione tramite il mercato....14
Vantaggi e svantaggi dell' allocazione amministrativa....14
Vincoli legali alla libera determinazione delle parti nel mercato del lavoro....15
Oggetto delle transazioni:i servizi di lavoro....18
Punto di vista positivo e normativo....18
L' ipotesi di razionalità e la sua rilevanza....18
L' ipotesi di razionalità e l' analisi di Gary Becker....20
La politica economica e la valutazione degli assetti sociali....21
Il principio paretiano....21
I “fallimenti del mercato”, l’ intervento pubblico e il punto di vista di Coase....23
Una divagazione: i beni pubblici, lo stato, Kropotkin e Coase....26
Il principio di compensazione....27
Il maximin di Rawls....28
Limiti del principio di compensazione e la funzione del benessere sociale....29
La funzione delle scelte sociali e il teorema di impossibilità di Arrow....33
Un’ aporia del principio di compensazione....34
Gli interessi concentrati, gli interessi diffusi e il principio di compensazione....35

Il caso della politica agricola comunitaria....36
Il surplus del consumatore: alcuni problemi concettuali....42
Fatti e concetti del mercato del lavoro....44
Dimensioni del mercato del lavoro a seconda dell' ambito territoriale: mercato nazionale e mercati locali. La nozione di mercati interni. Mercato primario e secondario....44
La remunerazione del lavoro....45
PARTE SECONDA....45
I venti indici fondamentali dell' ILO....45
1. Il tasso di attività 46
2.Tasso di occupazione....50
3. Status occupazionale....52
4. Occupazione per settore....53
5. Lavoratori part-time....56
6. Ore di lavoro....56
7. L' occupazione nel settore informale....58
8. La disoccupazione....59
9. La disoccupazione giovanile....62
10. La disoccupazione di lunga durata 65
11. La disoccupazione in rapporto al livello di scolarizzazione 67
12. La sottoccupazione in relazione alle ore lavorate 70
13. Il tasso di inattività 71
14. La struttura delle forze di lavoro per livello di istruzione 71
15. Gli indici del salario reale del settore manifatturiero 72
16 Indici di salari e guadagni per le diverse occupazioni 73
17. I costi orari del lavoro nel settore manifatturiero....77
18. La produttività del lavoro e i costi unitari del lavoro 79
19. Flussi del mercato del lavoro....85
20. La povertà e la distribuzione del reddito....85
PARTE TERZA: LA DOMANDA DI LAVORO....87
Il mercato del lavoro....87
La domanda di lavoro....89
La domanda di lavoro dell' impresa perfettamente concorrenziale....90
La domanda di lavoro dell' impresa imperfettamente concorrenziale....91
Condizioni della massimizzazione del profitto e la nozione di derivata....92
La nozione di derivata....92

Le condizioni della massimizzazione del profitto....94
Esempi e critiche 96
Il caso dei coefficienti fissi....96
Dimostrazione che anche in caso di scelte "irrazionali" la curva di domanda di lavoro è decrescente....98
Dalla curva di domanda di lavoro dell' impresa alla curva di domanda di lavoro del mercato99
Domanda di lavoro in presenza di monopolio e concorrenza imperfetta sul mercato del prodotto 100
Definizione di modello concorrenziale equivalente 102
Il caso del monopsonista sul mercato del lavoro....102
La scarsità di lavoro....104
Una digressione: domanda, costi e mark-up....105
Politica economica, prezzi e domanda monetaria....107
La domanda di lavoro di lungo periodo delle imprese....107
Effetto di scala ed effetto di sostituzione....107
L' effetto di scala....108
L' effetto di sostituzione....108
Per chi preferisce una derivazione formale delle condizioni di equilibrio 110
Rappresentazione grafica degli effetti di sostituzione e di scala....111
Movimenti lungo la curva e spostamenti della curva. 111
Fattori che determinano uno spostamento della curva di domanda di lavoro....111
Variazione della domanda del prodotto: effetto di scala. 111
Variazione del costo dell' uso dei beni capitali....112
Domanda di lavoro dell' impresa, dell' industria, di tutta l' economia. 112
Caso di più di due fattori....112
Complementi e sostituti netti e lordi....112
Relazione fra complementi netti e complementi lordi....112
Alcune applicazioni di politica economica....114
Gli effetti economici della legislazione sul salario monetario minimo....114
Premessa: controllo dei prezzi e razionamento efficiente....114
Salario minimo in caso di concorrenza perfetta....116
a) In caso di copertura completa....116
b) In caso di copertura incompleta....120
La perdita sociale....120
Salario minimo in caso di monopsonio....121

Evidenza empirica....121
Possibili ulteriori giustificazioni per un salario minimo e per altre limitazioni alla libertà contrattuale....122
Il problema dell' interrelazione strategica fra regolati e regolatori....123
Fallimenti del mercato, fallimenti dello stato e la Nirvana fallacy....124
Le leggi della domanda derivata....125
L' elasticità di sostituzione....127
Una nota definitoria....129
Dimostrazione dell' identità delle due definizioni....129
*La funzione di produzione Cobb-Douglas....130
L' elasticita' incrociata della domanda. 131
Applicazione a casi concreti....131
Applicazione dirette delle quattro leggi della domanda derivata....131
Applicazione delle elasticità incrociate....132
Risultati di indagini empiriche relativi alla sostituzione o complementarità netta di fattori:....133
Altre applicazioni....134
Progresso tecnico e domanda di lavoro....135
In sintesi: 135
Il caso dei tessitori inglesi....141
Progresso tecnico e luddismo....141
Conseguenze del progresso tecnico nel breve e nel lungo periodo....142
Le conseguenze distributive del progresso tecnico a seconda della sua natura....143
Il commercio internazionale e la domanda di lavoro....146
La teoria degli O-rings, l' effetto moltiplicativo della qualità del lavoro e i divari internazionali salariali e di reddito 151
I costi di lavoro semifissi e il loro effetti sulla domanda....153
I costi di assunzione e addestramento....153
I costi di addestramento....153
Benefici accessori 154
La combinazione fra ore di lavoro e numero di dipendenti....154
Effetti economici del sovrapprezzo sullo straordinario....155
Effetti economici sull' occupazione del work-sharing e del part-time....156
Lo straordinario e altri metodi per far fronte alle fluttuazioni nella domanda di prodotto....157
Cosa succede se aumentano i costi quasi-fissi....157
I costi di investimento nel lavoro e la domanda di lavoro....157

La domanda di lavoro multiperiodo....158
Gli investimenti per l' addestramento professionale....159
Implicazioni pratiche della teoria....160
Imperfezione della concorrenza, formazione, progresso tecnico....162
I costi di assunzione e le credenziali....163
I mercati interni del lavoro....163
Perchè i datori di lavoro discriminano nelle assunzioni?....164
PARTE QUARTA: L' OFFERTA DI LAVORO....164
Teoria delle decisioni di lavoro....166
Alcune applicazioni e questioni di natura empirica 170
Effetti dei programmi di assistenza pubblica 175
Programmi di sostegno del reddito 177
Il dilemma dell' assistenza nell' esperienza delle poor laws....178
L' assistenza ai "working poor" e lo Speenhamland system....179
Gli effetti del mantenimento di un reddito minimo garantito....181
Il workfare....181
Soluzione dell' imposta negativa sul reddito....182
Costi e benefici del "means testing" e il reddito minimo di cittadinanza....183
Vantaggi e svantaggi della sicurezza sociale....186
L' assistenza sociale e i processi migratori....189
Altri esempi di come operano misure di politica economica sull' offerta di lavoro....190
I costi fissi del lavoro sostenuti dal lavoratore....191
Costi in termini di tempo e in termini di denaro. 191
Costi monetari fissi....192
Costi fissi in termini di tempo....192
PARTE QUINTA....193
I differenziali compensativi e il mercato del lavoro....193
I differenziali salariali compensativi. 194
Predizioni ed ipotesi....196
La teoria edonica dei salari....197
Le limitazioni del modello....198
Analisi empirica....199
I differenziali compensativi in pratica....199
Il punto di vista etico....200
I lavoratori ci guadagnano da regolamentazioni volte a ridurre il rischio?....201

Sicurezza del lavoro e livello di sviluppo....202
L' interesse dei terzi circa la regolamentazione della sicurezza del lavoro....203
Alcuni esempi di differenziali compensativi....204
Le implicazioni della ricerca di status....205
Il modello edonico del pendolarismo....205
Differenziali salariali compensativi per attività lavorative soggette a sospensioni stagionali....206
Differenziali compensativi per il rischio di licenziamenti o sospensioni....207
I benefici aggiuntivi e la teoria edonica dei salari....208
Implicazioni di politica economica....210
L' investimento in capitale umano: istruzione e mobilità....211
La domanda di istruzione da parte dei lavoratori....212
i differenziali salariali e la domanda di istruzione....214
La relazione fra istruzione e salari....215
Applicazioni della teoria del capitale umano....216
1. Investimenti nell' istruzione dopo la scuola e i profili di età e di guadagno....216
L' acquisizione di capitale umano da parte delle donne....217
Rendimento dell' investimento in istruzione dal punto di vista della società e dell' individuo....217
L' istruzione come investimento sociale....218
L' istruzione come strumento di selezione....219
Istruzione come segnale: un modello....219
Programmi governativi di istruzione professionale....220
La mobilita' dei lavoratori: cambiamento del posto di lavoro e migrazione....220
Mobilità geografica....221
Le migrazioni transoceaniche fra ottocento e novecento....221
Caratteristiche personali dei migranti....223
Il rendimento individuale della migrazione....224
I migranti di ritorno (in un' area dove il migrante aveva vissuto prima)....225
Migrazioni ed immigrazione nell Unione Europea....225
Effetti dei processi migratori nei paesi di destinazione....226
Selezione dei migranti e distribuzione....231
Le conseguenze dell' emigrazione per il paese cedente....233
Diverse possibili politiche nei confronti dei migranti e le loro conseguenze....234
La giustificazione demografica....235
La politica dell' immigrazione nella UE....236

Migrazione legale e migrazione illegale....236
La dimensione politica dell' immigrazione....238
La circolazione volontaria dei lavoratori....239
Gli effetti salariali....239
Natura particolare dell' investimento in capitale umano rispetto all' acquisizione di attività patrimoniali....242
Le imperfezioni informative e i modi di pagamento....242
Tre tipi di imperfezioni informative e loro conseguenze....242
Il problema della selezione avversa....244
Il salario di efficienza....244
Informazione incompleta e contratti....245
Il contratto di lavoro....246
Contratti impliciti, contratti espliciti e l' informazione asimmetrica....246
Metodi con cui possono essere incentivati comportamenti dei lavoratori conformi agli interessi dell' azienda....247
I mercati di lavoro interni....247
I salari efficienti....248
Il profilo temporale dei salari e la disciplina del pensionamento....248
Il torneo per la promozione....251
Vantaggi e svantaggi dell' "employment at will" e della giusta causa....251
Le forme di pagamento....252
Pagamento secondo il risultato....252
La supervisione....254
Le preferenze dei dipendenti....254
Le preferenze dei datori di lavoro....254
Pagamenti in base al risultato individuale....255
I pagamenti incentivanti collettivi....255
Altre forme di pagamenti incentivanti....256
L' economia della discriminazione....256
Implicazioni:....258
L' intervento pubblico contro la discriminazione....263
Il valore comparato ("comparable worth")....264
Economia dei sindacati 266
Conseguenze economiche dell' attività sindacale....266
L' obbiettivo dei sindacati....268

Come i sindacati perseguono i loro obbiettivi....268
Il potere di contrattazione dei sindacati....268
Un modello politico degli scioperi....271
Modelli alternativi dell' attività di sciopero che spiegano la diversa attività nei vari rami....273
Gli effetti economici dei sindacati sull' economia nel suo complesso....274
Visione tradizionale degli effetti economici dei sindacati....274
Un punto di vista alternativo....274
I sindacati come organizzazioni monopolistiche e l' efficienza dei contratti....274
La distribuzione dei redditi da lavoro....276
Distribuzione primaria e secondaria e il contesto sociale....277
La distribuzione del reddito, la lotta di classe e Menenio Agrippa....278
Diseguaglianza e sviluppo....281
PARTE SESTA....281
Disoccupazione ed inflazione....281
La disoccupazione....281
Un modello del mercato del lavoro di fondi e di flussi....282
Fig. 6. 1 I fondi e i flussi della forza lavoro in Italia....285
Tipi di disoccupazione e loro cause....287
Disoccupazione frizionale....287
Disoccupazione strutturale....287
Da insufficienza di domanda....289
Disoccupazione da insufficienza di domanda e rigidità dei salari reali....291
Spiegazioni della rigidità dei salari....292
La disoccupazione stagionale....294
La struttura demografica della disoccupazione....294
Il modello di ricerca del posto di lavoro....294
Diversa gravità e significato sociale dei vari tipi di disoccupazione e interventi di politica economica....298
Disoccupazione ed inflazione....298
La teoria accelerazionista della curva di Phillips e il ciclo politico....301
Il ciclo politico....301
Dall' inflazione salariale a quella dei prezzi....302
La relazione fra inflazione e disoccupazione e la curva di Beveridge....303
Dal modello del mercato del lavoro perfettamente concorrenziale alla curva di Beveridge.. 305
Dalla curva di Beveridge alla curva di Phillips....306

Le conseguenze d variazione nella struttura della forza lavoro e nel tasso di crescita dell' occupazione e della forza lavoro....306
L' effetto della dispersione dei tassi di disoccupazione....307
Perchè ci dobbiamo preoccupare dell' inflazione....308
Inflazione e premio di rischio....309
Inflazione e sindacati 310
Come si può fare per spostare la curva di Phillips verso il basso....312
La relazione di lungo periodo....313
Aspettative adattive e aspettative razionali....314
Inflazione anticipata e non anticipata....316
L' inclinazione della curva di Phillips e i sindacati....317
L' inflazione e i salari efficienti....317
La curva di Phillips e il lungo periodo....318
Le politiche dei redditi....319
I mezzi e i fini della politica economica 320

PARTE PRIMA

Premessa

Allo scopo di rendere il più efficace possibile il processo di apprendimento si raccomanda vivamente agli studenti di studiare volta per volta quanto fatto a lezione, che verrà comunque dato per acquisito nelle lezioni successive. Le nozioni di base di Economia Politica, che vengono qui presupposte, e che non possono in alcun modo essere ignorate, visto che la conoscenza di tale disciplina è preliminare a questo corso, possono essere rinfrescate attraverso la consultazione del testo di esame a suo tempo studiato o di altri testi di Economia Politica (la scelta è larghissima: a tale scopo può essere utile la biblioteca di Economia al terzo piano della Facoltà). Le nozioni che si hanno poco chiare o che si vogliono approfondire possono essere reperite anche altrove, ad esempio nell' Enciclopedia dell' Economia Garzanti, oppure nei numerosi siti di interesse didattico sulla rete dove i concetti economici sono illustrati (si possono trovare facilmente facendo una ricerca, poniamo, con Google, inserendo le parole: economia, materiali didattici). Una guida comprensiva ai siti di interesse economico su Internet è data da
http://www.simone.it/economia/economia.pdf.
Sul sito della stessa casa editrice si trova anche un dizionario di economia on-line liberamente accessibile. Altri glossari di interesse economico possono essere reperiti all' indirizzo:
http://faculty.washington.edu/krumme/glossaries/glossaries.html.
Le parti del testo in corsivo non fanno parte del programma di quest' anno, in quanto presentano maggiori difficoltà e possano richiedere la conoscenza di nozioni elementari di analisi matematica o in quanto si riferiscono ad argomenti che quest' anno non abbiamo tempo di affrontare. Sono inserite per completezza e come possibile materiale di approfondimento per gli studenti più motivati. Anche se in linea di massima non faranno oggetto di trattamento a lezione, gli studenti interessati possono richiedere comunque spiegazioni e approfondimenti specifici. Lo stesso vale per i passi che, contenuti comunque nel testo degli appunti negli anni scorsi, quest' anno per motivi di spazio non possono essere affrontati.
Laddove il testo è sottolineato e in blu contiene un collegamento a un sito Internet in cui è contenuto il riferimento. Molti articoli che sono richiamati, anche qualora non siano liberamente scaricabili da Internet, possono essere scaricati all' occorrenza da un computer dell' Università di Pisa, accedendo al sito
http://biblio.unipi.it/biblioteche/container.php?sezione=cataloghi&pagina=ejournals.

Concetti introduttivi

Obbiettivo del corso

Obbiettivo del corso: insegnare agli studenti a ragionare sui problemi economici correnti in maniera rigorosa e utilizzando gli strumenti interpretativi forniti dalla teoria economica, ma in forma comprensibile anche per chi non abbia una preparazione specifica. In molti casi il lavoro dell' economista, perlomeno a livello non accademico, è quello di spiegare a chi non lo è le circostanze rilevanti del mondo reale e le conseguenze delle alternative di politica economica prospettate. L' acquisizione della capacità alla comunicazione verbale è quindi di fondamentale importanza nella formazione di un economista o anche di uno scienziato politico che, se non vuole essere un semplice ciarlatano parolaio (ce ne sono tanti), deve essere in grado di ragionare in maniera rigorosa, per lo meno in termini verbali, su questioni economiche (e non solo su queste). A poco serve la comprensione di modelli teorici più o meno complicati o l' acquisizione della capacità tecnica di manipolarli se questo non si traduce nella capacità di usarli per capire il mondo e soprattutto nella capacità di trasmettere tale comprensione anche a chi non è in grado di utilizzare direttamente gli strumenti della teoria. Così come serve poco l' apprendimento mnemonico con cui possono venire affrontati gli esami in altre discipline: senza una comprensione approfondita della materia che si traduca in capacità di ragionamento è difficile che l' esame di Politica Economica possa venir superato. D' altra parte per lo studente trovarsi a dovere esercitare le proprie capacità di ragionamento è sicuramente di particolare utilità per la propria preparazione personale e professionale.

Oggetto del corso

Nel cercare di esercitare tali attitudini, non potendo occuparci di tutto, ci concentreremo in particolare sulle questioni relative al funzionamento del mercato del lavoro, anche ai fini dell' individuazione delle conseguenze di natura macroeconomica di tale funzionamento, con particolare riferimento alla comprensione di fenomeni quali la determinazione del reddito nazionale, l' inflazione, la distribuzione del reddito (personale e funzionale) e ovviamente la disoccupazione, con l' obbiettivo di individuare gli interventi di politica economica atti ad incidere su tali processi. Occasionalmente avremo peraltro occasione di toccare altri temi, in particolare quelli di tipo più generale, quali quelli relativi ai fondamenti concettuali della politica economica nell' economia del benessere.

Rilevanza dell' economia e politica del lavoro

Fornisce i fondamenti microeconomici (cioè nei comportamenti degli agenti economici, lavoratori e imprenditori) della macroeconomia (cioè della determinazione delle grandezze aggregate, quali reddito nazionale, inflazione, occupazione e disoccupazione) e permette di

individuare interventi appropriati per impostare le politiche per l' occupazione e la stabilità monetaria.

E' tramite l' analisi del mercato del lavoro che si possono individuare i motivi per le rigidità salariali, cui può venir attribuita in parte almeno la responsabilità della disoccupazione e della non piena utilizzazione delle capacità produttive. Nello stesso tempo lo studio del mercato del lavoro permette di elaborare gli strumenti di intervento più appropriati per perseguire gli obbiettivi di politica economica sulle grandezze che dal funzionamento di tale mercato dipendono (quali il tasso di disoccupazione, l' inflazione, il grado di utilizzazione della capacità produttiva) Nell' analisi del mercato del lavoro adotteremo in primo luogo un punto di vista microeconomico. Cioè analizzeremo il funzionamento del mercato del lavoro come risultato dei comportamenti individuali da cui il risultato aggregato deriva. Inoltre in molti casi adotteremo la metodologia degli equilibri parziali: cioè considereremo l' operare dei mercati in isolamento dalle conseguenze complessive sul sistema economico nel suo complesso. Il motivo di adottare questa metodologia può risiedere nel fatto che le conseguenze sul sistema economico nel suo complesso di un intervento su un mercato particolare sono trascurabili, ma spesso dalla considerazione opportunistica che in tale maniera il ragionamento risulta molto più semplice, anche se approssimato, in quanto non si considerano le retroazioni sull' operare dei singoli mercati degli impulsi derivanti dal mercato in questione. In particolare vengono inizialmente posti in ombra o affrontati in maniera eccessivamente semplicistica i problemi che nascono dall' interazione fra l' operare dei mercati del lavoro e il contesto macroeconomico. Di questo ci occuperemo nella parte finale del corso. Fino allora possiamo semplicemente ipotizzare che il livello della domanda aggregata venga controllato dalle autorità di politica economica (governo, banca centrale) con gli strumenti di intervento a livello macroeconomico (spesa pubblica, tassazione, governo della moneta) mantenendolo costante, in conformità agli obbiettivi macroeconomici rilevanti (in particolar modo il controllo dei processi inflazionistici).

E' di fondamentale importanza per l' analisi della distribuzione dei redditi e la determinazione delle politiche redistributive e sociali.

Il funzionamento del mercato (o piuttosto dei mercati: vedremo fra un momento la distinzione) del lavoro ha un' importanza fondamentale nella determinazione della distribuzione dei redditi e sulla stratificazione sociale. E' tramite l' analisi del mercato del lavoro che possono essere individuati gli interventi atti a ridurre il disagio e i costi sociali associati alla disoccupazione e quelli volti a ridurre la diseguaglianza nella distribuzione dei redditi e della ricchezza (ad esempio gli interventi volti alla determinazione di un salario minimo o alla riduzione della povertà tramite interventi di sostegno dei redditi dei meno abbienti). Così come l' analisi del funzionamento del mercato del lavoro è indispensabile per la valutazione degli interventi atti a mantenere la stabilità monetaria,

anche tenuto conto della necessità di pervenire ad una comprensione del nesso prezzi-salari. In definitiva l' analisi del mercato e delle politiche del lavoro acquista un posto centrale per la comprensione dei problemi correnti della politica economica.

Gli studenti che sono interessati ad approfondire i problemi di economia del lavoro nel contesto italiano possono consultare la rivista: *Lavoro e Relazioni Industriali*, accessibile in rete dai computer dell' università di Pisa. Un sito interessante a tale riguardo è anche quello dell'Isfol, Istituto per lo Sviluppo della Formazione Professionale dei Lavoratori, http://www.isfol.it/, che pubblica un rapporto annuale sul mercato del lavoro in Italia, la cui sintesi è liberamente scaricabile dal sito.

ECONOMIA E POLITICA DEL LAVORO: DEFINIZIONE DEI PROBLEMI AFFRONTATI:

Allocazione del lavoro tramite il mercato, nel breve e nel lungo

Il mercato del lavoro fornisce un modo con cui viene affrontato il problema dell' allocazione (cioè della distribuzione fra impieghi diversi) della forza lavoro nelle sue varie componenti, sia in un contesto di breve periodo, in cui la struttura della forza lavoro viene assunta come data, sia in un contesto di più lunga durata, in cui la struttura della forza lavoro si determina anche attraverso il condizionamento del processo di istruzione e apprendimento.

Cos' è il mercato? Il posto dove si effettuano le decisioni circa lo scambio dei beni di cui si parla, in questo caso i servizi del lavoro. Ma a cosa ci si riferisce con "posto"? L' ambito geografico (più o meno vasto) dove le decisioni relative allo scambio sono in qualche modo interrelate, o piuttosto maggiormente interrelate di quello che siano le decisioni relative agli scambi che avvengono in un contesto geografico diverso. Come si vede abbiamo un largo margine di discrezionalità, in questo, come in altri casi, per la definizione del mercato rilevante. In definitiva il mercato del lavoro può essere visto come composto da tutti coloro che comprano o vendono servizi di lavoro in una certa area geografica.

Allocazione del lavoro tramite il mercato e allocazione amministrativa

Ma l' allocazione tramite il mercato (cioè fondata sull' accordo volontario, anche se vincolato dalla legislazione, di lavoratori e datori di lavoro) non è l' unica possibile. Astrattamente parlando, ed in alcuni concreti casi storici (ad esempio nel caso della direzione militare del lavoro dei soldati smobilitati alla fine della guerra civile russa o dei gulag staliniani, la coscrizione obbligatoria e l' assegnazione coattiva dei compiti nell' esercito, le corvées medievali) c' è la possibilità alternativa dell' allocazione amministrativa del lavoro, che si fonda non sull' espressione della volontà delle parti, ma su ordini amministrativi e sulla coazione statuale. Del resto, anche in un' economia di mercato, la distribuzione dei lavoratori fra i vari possibili impieghi viene decisa all' interno di organizzazioni complesse (quali le imprese e la pubblica amministrazione) in via gerarchica, tramite ordini di servizio, nell' ambito dei vincoli contrattuali e legali che disciplinano il rapporto di

impiego. Ma alla base di quest' ultimo c' è sempre un elemento di consensualità che nasce dall' incontro delle volontà delle parti (datore di lavoro, lavoratore) nella stipulazione del contratto di lavoro, elemento consensuale che manca nei casi sopra accennati.

Vantaggi e svantaggi dell' allocazione tramite il mercato

L' allocazione tramite il mercato presenta vantaggi informativi e organizzativi. In tale sistema non occorre che alcuna autorità affronti il problema immane di allocare (cioè distribuire) i lavoratori fra le varie possibili organizzazioni in cui la loro attività viene ad essere esercitata.[1] Dall' attività individuale dei datori di lavoro e dei lavoratori volta alla stipulazione di contratti di lavoro (oltre che dalla successiva concreta determinazione delle attività dei lavoratori assunti all' interno di organizzazioni complesse) nasce una distribuzione dei lavoratori fra le varie attività lavorative che, come vedremo, risponde all' azione di forze che possono operare nella direzione di qualche forma di razionalità collettiva (nel senso che attraverso il mercato si determina una qualche tendenza alla collocazione dei lavoratori nelle attività lavorative che essi preferiscono e dove sono relativamente più produttivi, cosa molto più difficile da realizzare, poniamo, con un' allocazione di tipo amministrativo). Tuttavia la distribuzione primaria (cioè al lordo dell' attività di redistribuzione dello stato, che si determina in particolare tramite la sua attività finanziaria, spese e imposte) dei redditi da lavoro che ne consegue non è di tipo egualitario, ma corrisponde essenzialmente alle forze che determinano l' offerta e la domanda per i vari tipi di attività lavorative, e risente comunque delle pressioni del contesto sociale, che si estrinsecano, fra l' altro, nell' organizzazione e nel comportamento delle parti sociali (in particolare dei sindacati dei lavoratori) e nell' attività dei pubblici poteri, che, anch' essa, può incidere variamente sulla determinazione della struttura salariale.

Vantaggi e svantaggi dell' allocazione amministrativa

L' allocazione amministrativa presenta possibili vantaggi distributivi in una prospettiva egualitaria e permette di realizzare il pieno impiego, nella misura in cui ogni cittadino in età lavorativa abbia il diritto/dovere di vedersi diretto a un posto di lavoro, ma anche notevoli svantaggi. Oltre a quelli sopra accennati ve ne sono altri sotto il profilo degli incentivi; ma il problema di assicurare adeguati incentivi per motivare l' attività dei lavoratori comunque sussiste, come vedremo in seguito, anche nell' ambito delle organizzazioni burocratiche, siano esse pubbliche (come la pubblica amministrazione o le imprese di proprietà pubblica) o private (imprese), anche operanti nel contesto di un' economia di mercato. Gli svantaggi dell' allocazione amministrativa hanno portato i paesi del "socialismo reale" all' adozione di un sistema di allocazione del lavoro fondato sul mercato, anche

[1] In definitiva questa non è che un' applicazione al caso specifico del mercato del lavoro di considerazioni che si possono fare in via generale con riferimento al mercato in quanto tale. Si veda a tale proposito in particolare l' articolo classico di Friedrich von Hayek, "The Use of Knowledge in Society". *American Economic Review,* vol. 35, 1945: pp. 519-530), scaricabile liberamente all' indirizzo:
http://virtualschool.edu/mon/Economics/HayekUseOfKnowledge.html.

se, per motivi ideologici, ci si rifiutava di ammettere tale circostanza.[2] In realtà o c'è l' allocazione amministrativa del lavoro, per cui la fonte del rapporto di lavoro prescinde dalla manifestazione della volontà del lavoratore e in cui proprio per tale motivo le preferenze e attitudini individuali possono essere più difficilmente considerate o c' è il mercato, fondato sull' espressione della volontà delle parti da cui nasce il rapporto di lavoro, anche se tale determinazione può essere variamente vincolata, in maniera più o meno pervasiva. Tertium non datur, per lo meno nell' ambito delle economie moderne. Nell' ambito dei sistemi economici precapitalisti la nascita del rapporto di lavoro può derivare dalla resa in schiavitù del lavoratore, che diventa esso stesso merce vendibile e acquistabile sul mercato degli schiavi, o da tipi di prescrizioni legali all' esercizio dell' attività lavorativa che prescindono dalla volontà del lavoratore (corvées dovute al feudatario nell' ambito del regime feudale, servitù della gleba, bonding, per cui l' attività lavorativa di un familiare viene concessa in pegno come garanzia per il ripagamento di un debito, secondo quanto si legge istituto diffuso in India che può coinvolgere una famiglia generazione dopo generazione). Inoltre il rapporto di lavoro potrebbe in teoria nascere in un' economia di mercato anche prescindendo dalla volontà del datore lavoro, in base a prescrizioni di natura amministrativa come l' istituto dello Zwangsvertrag nella Germania nazista, che prevedeva l' assunzione obbligatoria degli invalidi, indipendentemente dalla volontà del datore di lavoro. L' imponibile di manodopera in campo agricolo, nel caso dell' Italia postbellica, comportava per il proprietario fondiario l' obbligo di assumere un certo numero di lavoratori, ma attraverso contratti da lui stipulati.

Vincoli legali alla libera determinazione delle parti nel mercato del lavoro

Date le caratteristiche specifiche del mercato del lavoro, questo risulta soggetto a numerose regolamentazioni che restringono per vari motivi (che vedremo meglio in seguito) l' autonomia negoziale delle parti. Uno dei problemi che affronteremo è quello di rendersi conto della ragion d' essere e delle conseguenze di tali regolamentazioni. Per quanto riguarda le regolamentazioni, vale comunque una considerazione generale relativa agli strumenti con cui la politica economica persegue i suoi fini. Gli strumenti in primo luogo sono di tipo giuridico: è attraverso disposizioni

[2] Il rifiuto di ammettere l' esistenza di un mercato del lavoro non mancava di influenzare anche gli studiosi occidentali, nonostante che già Abram Bergson, in un suo pionieristico studio (The *Structure of Soviet Wages*. Cambridge (Mass.): Harvard Un. Press, 1944) avesse mostrato che "le forze dell' offerta e della domanda che operano in un mercato capitalista del lavoro sono attive anche nel mercato sovietico del lavoro" (p. 153). Chi volesse approfondire tali questioni può trovare un' analisi del problema distributivo e dell' allocazione del lavoro nel socialismo di tipo sovietico in Alberto Chilosi, "La distribuzione del reddito nelle economie socialiste", *Rivista Internazionale di Scienze sociali*, vol. 82, 1974, n. 5, pp. 424-470. Per quanto riguarda l' allocazione amministrativa del lavoro nel corso del comunismo di guerra (1917-1921) e il dibattito in URSS relativo alla militarizzazione del lavoro (organizzata da Trotsky), si rinvia a Ettore Cinnella, *La tragedia della rivoluzione russa*. Milano: Luni Editrice, 2000 (ristampato col titolo *La Rivoluzione Russa*, come supplemento al *Corriere della Sera*, Milano, RCS Quotidiani 2005), cap. vi, in particolar modo pp. 448 segg; E. H. Carr, *The Bolshevik Revolution 1917-1923,* vol. II. Harmondsworth: Penguin Books, 1966, pp. 208 segg. In definitiva, nella prospettiva di Trotsky il vantaggio della militarizzazione del lavoro stava soprattutto nella natura degli strumenti, di tipo più fortemente coercitivo, che la disciplina militare forniva nell' organizzazione del lavoro, rispetto a un contesto in cui il rapporto di lavoro fosse contrattualmente fondato.

emanate dalle autorità di governo e che hanno una loro forma giuridica (leggi, decreti, regolamenti, direttive) che si esercitano gli interventi. Ma il controllo diretto delle autorità di governo si esercita compiutamente solo sul testo delle disposizioni, che viene riportato nelle fonti (nel nostro caso in primis la Gazzetta Ufficiale), ma non sulla loro applicazione, che dipende dal modo con cui le disposizioni giuridiche vengono interpretate, applicate ed osservate nella pratica dai soggetti cui sono dirette. In vari casi inoltre gli interventi da parte delle autorità di politica economica possono portare a conseguenze che sono completamente devianti rispetto agli obbiettivi originariamente perseguiti. Un esempio molto chiaro, anche se al di fuori del mercato del lavoro, è quello della disciplina dell' equo canone, che si è tradotta negli anni settanta nella scomparsa del mercato delle locazioni (perlomeno di quello regolare e legale), cosa che apparentemente non era nell' intenzione dei promotori di tale disciplina.[3] Più in generale, la legge può stabilire i prezzi e le condizioni delle transazioni che vengono stipulate sui mercati, ma non può determinare l' entità delle transazioni che a tali condizioni vengono effettuate.[4] Nel breve periodo il legislatore può incidere maggiormente, cambiando in forma coattiva le condizioni dei contratti stipulati. Ma ciò non è evidentemente possibile nel lungo periodo, quanto i contratti inizialmente esistenti hanno esaurito il termine della loro validità. Questo è un elemento che troppo spesso viene trascurato dal legislatore (in particolare quello italiano, che in diversi casi scambia il desiderabile per il possibile, quello che gli Inglesi chiamano wishful thinking), ma che va tenuto ben presente, anche per quanto riguarda la disciplina dei contratti di lavoro. Un altro errore da evitare è la famosa fallacy of composition: il ritenere che se un' azione avvantaggia qualcuno, se replicata deve avvantaggiare tutti gli altri. Esempio del tutto banale: se il mio stipendio viene raddoppiato da un giorno all' altro, io guadagno il doppio e ci guadagno, presumibilmente, in termini di benessere. Se lo stipendio di tutti venisse raddoppiato dall' oggi al domani la conseguenza sarebbe, presumibilmente, una forte spinta inflazionistica e tutti ci rimetterebbero. In genere, quando si invoca una misura di politica economica (per esempio

[3] Per gli effetti drammatici della legge sull' equo canone si veda Federico di Leo, "Il mercato dei fitti in Italia. Dall' equo canone ai 'patti in deroga'". *Studi e Note di Economia* 1/97, pp. 101-127. Si considerino a proposito i seguenti dati: "Il Censimento del 1981 ha rilevato, per la prima volta, una riduzione dello stock di abitazioni in affitto pari a 543.912 unità rispetto al 1971. Nei dieci anni successive si è verificata un' ulteriore diminuzione di 1.225.165 abitazioni". Per valutare tale dato si consideri che la riduzione dello stock di abitazioni in affitto non poteva che riguardare le abitazioni rilasciate dagli affittuari e quindi man mano tolte dal mercato piuttosto che lo stock di abitazioni date in affitto esistenti.

[4] Si tratta di considerazioni analoghe a quelle ben note relative alle leggi tributarie, che possono essere o eluse (le transazioni che comportano il pagamento di tributi non vengono effettuate) o evase (le disposizioni di legge non vengono osservate). Possiamo anche considerare che il grado di osservanza della legge e la congruità fra la disciplina e i fini che con essa vengono perseguiti dipende dalla misura in cui le disposizioni condizionano i comportamenti. Se la disciplina è troppo severa può venire alla fine largamente disattesa, anche in relazione a una compressione del consenso, frustrando gli obbiettivi della disciplina stessa. Un esempio molto chiaro è dato dall' obbiettivo di gettito e dalla aliquota fiscale, dove concettualmente opera la curva di Laffer, su cui ritorneremo in seguito. Un altro, in campo del tutto diverso, potrebbe essere la repressione dell' aborto che se troppo restrittiva può tradursi in un' espansione degli aborti clandestini privi completamente, proprio per questo, di una regolamentazione.

sussidiare un' impresa deficitaria per evitare che i lavoratori perdano il posto di lavoro) ci si deve porre la questione della natura della regola implicita che si afferma. Nel caso in cui si voglia evitare che una impresa licenzi, con grave pregiudizio dell' interesse dei lavoratori licenziati, la regola potrebbe essere la seguente: nessuno deve essere messo nella situazione di perdere il posto di lavoro. Oppure nessuna impresa deve poter licenziare. Oppure ancora, le imprese che sono in perdita vanno sussidiate in modo che i loro dipendenti non perdano il posto di lavoro. Supponiamo quindi che la regola che riteniamo applicabile nel nostro caso sia quest' ultima. Questo presuppone che siano mantenute in vita delle imprese il costo della cui produzione è maggiore del valore del prodotto. Questo tipo di regola avrebbe quindi due conseguenze: A) determinate risorse sono mantenute in attività produttive il cui valore è inferiore a quanto le medesime risorse potrebbero produrre altrove, nella misura in cui il costo delle risorse ne indichi in qualche modo il costo di opportunità, cioè il valore che produrrebbero se impiegate in usi alternativi. B) Le risorse pubbliche con cui si finanziano le perdite delle aziende in deficit sono o sottratte ad altri impieghi pubblici possibili, che possono con esse venir finanziati, o vengono poste a carico del sistema economico nel suo complesso sotto forma di accresciuta tassazione, con effetti comunque distorsivi (si rimanda a tale proposito al corso di Economia Politica o aa quello di Scienza delle Finanze). Inoltre parte della tassazione almeno è posta, in un modo o nell' altro, a carico di imprese che invece fanno profitti (cioè producono un valore superiore al costo delle risorse impiegate), limitandone le possibilità di espansione. Le conseguenze sono duplici: 1) si limita l' interesse a uno spostamento di risorse, in particolar modo il lavoro, da impieghi valutati dagli individui nelle loro scelte di mercato come meno produttivi a impieghi valutati come più produttivi; 2) si riduce l' incentivo delle imprese ad evitare di andare in deficit e conseguentemente si riduce il loro interesse ad una organizzazione efficiente della loro attività e si concretizza un loro interesse a presentare conti in deficit per ottenere i sussidi. Per quanto riguarda il punto 1. l' usuale obiezione è data da fatto che il costo di mercato delle risorse non è che un' approssimazione del valore dell' uso delle risorse in impieghi alternativi (costo di opportunità). In particolare ci può essere una divergenza fra costi e benefici privati e costi e benefici sociali, soprattutto nel breve periodo (specialmente tenuto conto del costo e delle difficoltà di spostare le risorse, in particolare il lavoro, da un impiego all' altro): per il datore di lavoro il costo del lavoro (poniamo per assumere un lavoratore in più) è dato dal suo costo (privato) contabile, mentre per la società occorrerebbe tenere presente la perdita relativa alla mancata utilizzazione del lavoratore altrove. Se ad esempio una tale utilizzazione non si prospetta e il lavoratore tende a rimanere disoccupato, o occupato a livelli di produttività più ridotti il costo del lavoro (privato) per il datore di lavoro è superiore a quello sociale. Possiamo però pensare che mediamente una corrispondenza fra costi e benefici privati e sociali ci sia e che una regola del tipo di quella considerata potrebbe alla fine portare, anche solo sulla base del punto 1) ad una

utilizzazione delle risorse complessivamente e fortemente meno efficiente. Per concludere possiamo supporre che una regola di tale tipo comporti una riduzione della produttività del sistema economico nel suo complesso e una riduzione, probabilmente, abbastanza notevole, del reddito pro capite.[5] Ci si potrebbe chiedere perché allora gli stati hanno una certa propensione al finanziamento delle imprese in deficit (soprattutto quelle di grandi dimensioni), violando la regola generale che abbiamo ricavato, contraria al loro finanziamento. La risposta sta da un lato in considerazioni di ordine pubblico legate ai licenziamenti in massa da imprese di grandi dimensioni, dall' altro negli interessi clientelari ed elettoralistici dei politici, sulla base delle considerazione attinenti alla contrapposizione degli interessi concentrati e di quelli diffusi, che vedremo fra poco.

Oggetto delle transazioni:i servizi di lavoro

Le regolamentazioni che riguardano il mercato del lavoro possono venir comprese se si considera che quello che si compra e si vende in tale mercato sono i servizi di lavoro (ma non i lavoratori, anche se nelle economie schiavistiche si verificava proprio questo). In pratica quello che è oggetto della transazione è per lo più il tempo del lavoro e la disponibilità a svolgere attività lavorative, indicate in qualche modo in forma generica, da specificare concretamente nel corso del rapporto di lavoro, non il prodotto dello stesso (in genere, come vedremo in seguito, solo una quota molto limitata di lavoratori viene pagata per u<n ammontare sostanziale della propria remunerazione secondo il risultato specifico della loro attività).

Punto di vista positivo e normativo

Anche nel caso del mercato del lavoro l' analisi può essere di tipo positivo, volta cioè a spiegare come il mercato del lavoro funzioni in realtà, o normativo, che è proprio il punto di vista della politica economica, il cui scopo è di individuare gli interventi sul mercato del lavoro volti al perseguimento di determinati obbiettivi. Ovviamente il secondo non può prescindere dal primo e nell' analisi positiva sono contenute spesso delle implicazioni normative; per cui la distinzione dei due momenti è in certa misura artificiale (per esempio l' analisi delle cause della disoccupazione può contribuire naturalmente ad individuare gli interventi utili per ridurne la dimensione).

L' ipotesi di razionalità e la sua rilevanza

Nell' analisi dei fenomeni relativi al mercato del lavoro faremo uso delle solite ipotesi utilizzate dagli economisti: che gli individui siano razionali (cioè che agiscano in modo coerente ed in funzione del perseguimento dei loro obbiettivi, che in genere vengono individuati nella massimizzazione dell' utilità, dove la massimizzazione dell' utilità non è che una traduzione conveniente dell' ipotesi che gli individui si portino nella posizione da loro preferita fra tutte quelle possibili[6]) e che ogni decisione abbia un costo implicito nel fatto che le risorse utilizzate in un modo

[5] Ogni riferimento al caso annoso dell' Alitalia o quello antico delle aziende IRI è puramente casuale (ma non troppo).

[6] Per la giustificazione di questa affermazione si rimanda a un qualsiasi testo di Economia Politica o di Microeconomia.

non possono essere utilizzate in un altro. (In particolare l' attività lavorativa utilizzata nella produzione di qualcosa non può essere usata nella produzione di qualcos' altro, così come il tempo dedicato ad un' attività lavorativa non può essere dedicato alla famiglia o allo svago o ad un' altra attività lavorativa.) Chiaramente vi sono altri fattori che entrano nelle decisioni individuali, ma a noi interessano quelli che possono presumersi come maggiormente rilevanti, cioè quelli che si riferiscono agli aspetti di razionalità del comportamento. Va sottolineato peraltro che la razionalità nell' ambito della quale ci muoviamo si riferisce ad un dato sistema di preferenze. Come le preferenze si determinano è un problema con cui in genere non ci confronteremo. Ovviamente le preferenze degli individui (sia su varie scelte di consumo, che su alternative di lavoro, che su stati sociali alternativi) dipendono da una serie di circostanze di varia natura, in particolare dall' esperienza passata, dall' educazione ricevuta, dal lavoro svolto, dall'esempio di quello che fanno gli altri, dagli sforzi di coloro che (tramite i mezzi di comunicazione e persuasione) cercano di plasmare le preferenze del pubblico secondo il proprio interesse. Uno studio interessante della realtà potrebbe essere rivolto ai modi con cui le preferenze vengono formate ed a una valutazione degli stessi. Un tale studio peraltro può essere considerato solo parzialmente di interesse per l' economista, ma piuttosto compito di cultori di discipline diverse, la sociologia, l' etica, la psicologia sociale, le scienze della politica, il marketing.[7] D' altra parte vi sono limiti al modo con cui le preferenze sono plasmabili. Questo fatto è evidenziato dall' esperienza dei vecchi paesi del "socialismo reale", dove, nonostante lo stretto controllo sociale e dei mezzi di informazione, i sistemi di preferenze individuali si strutturavano in maniera analoga che in Occidente: il fatto che l' Occidente riuscisse apparentemente a soddisfare molto meglio le preferenze dei propri cittadini è stato alla base al crollo del "socialismo reale" nel 1989. Per quanto riguarda le preferenze poi, occorre distinguere le preferenze che riguardano i consumi privati da quelli che riguardano l' assetto della società. Noi ci occuperemo soprattutto delle prime, anche se l' individuazione delle seconde non è affatto privo di interesse per l' economista. Queste ultime, dato che si riferiscono agli scopi complessivi della società, sono particolarmente dipendenti dal contesto ambientale, che risulta in particolare dalla storia, in cui una persona si trova a operare.

Una stessa persona (identificata, poniamo, da un dato patrimonio genetico) di miti propositi se si trova a vivere una tranquilla esistenza in un villino della campagna inglese, dopo aver ricevuto una buona educazione liberale, può vedere invece nello scopo principale della società in cui vive, alternativamente: la creazione di un impero coloniale previo assoggettamento dei popoli autoctoni, la conquista di vasti territori confinanti da popolare previo sterminio o resa in schiavitù della

[7] Per un' interessante rassegna di come gli economisti possano contribuire all' analisi di tali questioni si rimanda a: Samuel Bowles, "Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI (March 1998), pp. 75–111.

popolazione locale, l' abolizione del capitalismo previo sterminio o confinamento in campi di lavoro forzato dei cosiddetti "nemici di classe", qualora si trovi a vivere, poniamo, rispettivamente, nell' Inghilterra vittoriana, nella Germania nazista, nell' USSR staliniana o nella Cambogia dei Khmer rossi, giusto per fare qualche esempio lontano da noi. Ma l' influenza della storia e dell' ambiente in cui si vive influenza le preferenze sociali anche su altri aspetti propriamente economici della vita sociale, quali ad esempio l' attitudine nei confronti della distribuzione del reddito. (Un esempio potrebbe essere dato da una indagine empirica che ha mostrato una maggiore propensione in favore dell' uguaglianza nelle economie in transizione rispetto all' Europa occidentale, indicando presumibilmente una persistenza di valori acquisiti sotto un certo sistema economico-sociale, dopo il tramonto di quest' ultimo.)[8]

Indipendentemente dalla maniera con cui le preferenze sono generate, una volta che ci sono, in genere gli individui cercheranno di scegliere fra le varie possibilità che sono loro aperte quelle da loro preferite. Certe volte potranno sbagliarsi, certe volte non saranno in grado di stabilire che cosa concretamente preferiscono (e potranno quindi perire come il famoso asino di Buridano), ma in genere i loro comportamenti rifletteranno le loro preferenze. Queste potranno variare comunque nel tempo, ma in genere avranno un minimo di stabilità. Per cui l' ipotesi di lavoro per cui i soggetti scelgono fra le varie alternative possibili quella da loro preferita non pare del tutto peregrina e sicuramente più plausibile delle possibili alternative.

L' ipotesi di razionalità e l' analisi di Gary Becker

Del resto, se prendiamo un paio di ipotesi alternative di comportamento, è possibile provare che anche se gli individui si comportano per abitudine o decidono a casaccio, i loro comportamenti variano, se non altro con riferimento alla maniera con cui operano i mercati, in maniera non molto diversa da quelli di individui razionali. In particolare, secondo quanto mostrato dal premio Nobel Gary Becker nel 1962, in presenza di vincoli di bilancio, anche se gli individui si comportano in maniera non razionale una curva di domanda negativamente inclinata viene a generarsi comunque, date semplici ipotesi alternative di comportamento.[9] Il motivo grosso modo è che l' aumento del prezzo riduce la quantità delle persone che sono in grado comunque di acquistare il prodotto e la quantità da esse acquistabile, qualunque sia il tipo di comportamento ipotizzato.

Supponiamo ad esempio che la scelta del consumatore sia del tutto casuale, nell' ambito del proprio vincolo di bilancio, nel senso che ogni punto sul vincolo di bilancio ha la stessa probabilità di essere prescelto. Se un prezzo aumenta, si riduce la zona sotto la frontiera del vincolo di bilancio, dove le quantità che possono essere acquistate sono maggiori. Quindi in media, aggregando fra i vari consumatori, la quantità acquistata è minore. Se restringiamo la scelta dei consumatori alla frontiera

[8] Marc Surcke, "Preferences for Inequality: East vs. West". Innocenti Working Papers, No. 89, October 2001.

[9] Cfr. Gary Becker, ''Irrational Behaviour and Economic Theory'', *Journal of Political Economy,* 1962, pp. 1-13.

del vincolo di bilancio (tralasciando quindi l' area sottostante) il valore atteso del consumo aggregato corrisponde al punto mediano del vincolo di bilancio, con conseguenze analoghe. In aggregato, quindi, il comportamento ipotizzato (anche se non razionale) dà luogo ad una curva di domanda decrescente. Torneremo più a fondo su tale interessante questione metodologica quando ci occuperemo della determinazione della domanda di lavoro delle imprese. Un analogo discorso si può fare se si ipotizza che il consumatore sia abitudinario, cioè se tendenzialmente continua a comprare, ove possa, quello che comprava prima: riducendosi le possibilità di acquisto i consumatori che compravano di più sono costretti a comprare di meno.

A noi interessa concretizzare tale tipo di considerazioni con riferimento al mercato del lavoro, dove l' ipotesi cruciale di cui cerchiamo conferma, anche in casi di comportamento non razionale, o non del tutto razionale, è che la curva di domanda di lavoro sia decrescente. Ritorneremo in seguito tale questione.

Prima però ci poniamo un problema che in un certo senso è preliminare ad ogni trattazione di Politica Economica, quello di valutare gli assetti sociali alternativi, fra quelli cui, utilizzando gli strumenti di intervento della Politica Economica, è possibile comunque pervenire.

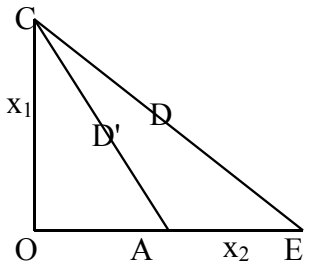


Fig. 1.1

Equazione della retta di bilancio: $x_1=-(p_2/p_1)x_2+B/p_1$.
Se il prezzo del bene riportato sulle ascisse aumenta e il vincolo di bilancio si riduce del triangolo CEA, vengono meno le scelte che comportano un consumo di tale bene corrispondente al segmento AE. Il punto mediano della frontiera del vincolo di bilancio si sposta da D a D', che corrisponde ad un minor consumo del bene x_2.

La politica economica e la valutazione degli assetti sociali

Il principio paretiano

Il principio paretiano (conviene intraprendere quelle misure di politica economica che migliorano la posizione di qualcuno senza peggiorare quella di nessun altro) è così plausibile da sembrare ovvio, anche se spesso ovvio non è, soprattutto nelle applicazioni concrete. Inoltre la sua applicabilità è limitata. Nel mondo non è molto frequente, anche se non è del tutto raro, che con misure di politica economica si possa migliorare la posizione di qualcuno senza peggiorare quella di qualcun altro. Inoltre il miglioramento della posizione di qualcuno può generare effetti esterni sugli altri, per esempio attraverso l' invidia, che possono complicare il discorso. Accanto all' invidia, effetti esterni in senso opposto possono peraltro suscitare sentimenticome la compassione o la benevolenza. Ma tutti i casi in cui le parti interessate agiscono di comune accordo comportano presumibilmente un miglioramento paretiano, per lo meno per quanto riguarda le parti in causa. Ad esempio, se

consideriamo le trattative fra paesi per la liberalizzazione del commercio nell' ambito del WTO, nella misura in cui tutti i paesi interessati devono essere d' accordo nella stipulazione delle reciproche concessioni, alla fine tutti dovranno guadagnarci dall' accordo cui si perviene. O più esattamente ci dovranno guadagnare i paesi nella valutazione dei politici che concludono l' accordo e che li rappresentano. Anche al di fuori del campo economico, in genere nelle trattative di un tipo qualsiasi ci può essere la possibilità di migliorare la situazioni di tutti rispetto alla condizione di partenza (si pensi ad esempio il caso di paesi in guerra o di bande o etnie rivali che lottano per il controllo del territorio). Il problema che si pone è come vadano suddivisi i guadagni che derivano per le due parti da un accordo che migliora, paretianamente, la posizione di entrambi. Se l' accordo per la suddivisione dei benefici non si trova, in quanto ognuno vorrebbe appropriarsi di una quantità di benefici incompatibile con quella di cui intenderebbe appropriarsi l' altro, si rimane bloccati in una situazione peggiore per tutte le parti interessate rispetto alle alternative cui si potrebbe pervenire accordandosi.

Ritornando agli aspetti economici del discorso, in precedenza abbiamo considerato gli interessi dei vari paesi come se invece che di entità collettive si ragionasse di individui. Chiaramente, se andiamo a vedere cosa succede all' interno dei vari paesi potremo constatare che non tutti ci guadagnano e in genere c' è qualcuno che ci rimette. In tal caso, nella decisione se adire agli accordi internazionali per la liberalizzazione degli scambi, il principio paretiano non ci aiuta. Inoltre non è detto che i politici portino avanti gli interessi del paesi, comunque intesi (per esempio individuati tramite il principio di compensazione, che viene definito nel paragrafo che segue). Potrebbero essere invece molto sensibili agli interessi di qualche gruppo sociale specifico, in ragione delle proprie convenienze elettorali o finanziarie, anche se contrarie, poniamo, agli interessi generali del paese comunque intesi. Un caso molto importante in pratica è la tenacia con cui diversi paesi europei (in primo luogo la Francia) si sono battuti per la difesa dei sussidi agricoli comunitari, anche se questi erano contrari all' interesse dell' Europa nel suo complesso e magari anche dei singoli paesi che si battevano per il loro mantenimento (considerato dal punto di vista, poniamo, del principio di compensazione, che definiremo fra poco, oppure anche del semplice senso comune). Gli agricoltori, come gruppo sociale organizzato, hanno sempre avuto in molti paesi (in primo luogo la Francia) un grande potere di ricatto politico ed elettorale.

Ritornando al principio paretiano, questo ha ovviamente una stretta relazione con il funzionamento del mercato, nel senso che una transazione volontaria fra due parti contraenti dovrebbe, appunto in quanto volontaria, comportare un miglioramento della posizione di entrambe e quindi, se la transazione non ha effetti negativi rilevanti su terze parti, comportare un miglioramento paretiano.

Se poi tutte le possibilità di transazioni mutualmente vantaggiose si sono esaurite (cosa che succede nella posizione di equilibrio di un mercato perfettamente concorrenziale in assenza di esternalità e

date particolari altre ipotesi, in particolare di assenza di rilevanti rendimenti di scala) siamo in una posizione di ottimo paretiano, in cui la situazione di nessuno può essere migliorata senza peggiorare la situazione di qualcun altro. Considerazioni di questo tipo sono alla base del primo teorema dell' economia del benessere, secondo cui un' economia in situazione di equilibrio perfettamente concorrenziale, date certe condizioni che comportano l' esaurimento di tutte le possibilità di transazioni mutuamente vantaggiose,[10] ha la proprietà di essere efficiente in senso paretiano, cioè di trovarsi in una posizione di ottimo.

Questa proposizione è di particolare importanza per la Politica Economica, perché fornisce la giustificazione concettuale degli interventi di rivolti ad ovviare ai cosiddetti fallimenti del mercato, cioè alla mancanza delle condizioni che assicurano che un equilibrio di mercato possa portare all' esaurimento di tutte le transazioni astrattamente possibili tali che si abbia un miglioramento nella posizione di qualcuno senza che la posizione di qualcun altro non venga a peggiorare. Perchè tutte le transazioni mutualmente vantaggiose possano esaurirsi occorre comunque che ci sia perfetta informazione circa le opportunità che si presentano. In altri termini ci vuole trasparenza del mercato, ipotesi ben lontana dalla realtà.

I "FALLIMENTI DEL MERCATO", L' INTERVENTO PUBBLICO E IL PUNTO DI VISTA DI COASE

Vi sono diverse possibili obiezioni a tale visione della politica economica: La prima è di tipo distributivo. Se una situazione è paretianamente efficiente non è detto che sia socialmente desiderabile. Per esempio, potrebbe essere paretianamente efficiente una situazione in cui qualcuno ha quasi tutto ma tutti gli altri quasi niente. In altri termini, il principio paretiano non si cura in quanto tale degli aspetti distributivi. Una prima risposta teorica a tale obiezione sta nel secondo teorema dell' Economia del Benessere, secondo cui ogni possibile assetto sociale paretianamente efficiente corrisponde ad un equilibrio perfettamente concorrenziale e può venir messo in opera attraverso una opportuna redistribuzione delle dotazioni degli individui. Per cui l' efficienza paretiana risulta compatibile in teoria con la redistribuzione. Ma questo è vero in un contesto molto astratto e semplificato, in cui l' attività redistributiva (attraverso imposte in somma fissa) non viene prevista dagli individui e quindi non dà luogo ad effetti distorsivi, né comporta costi amministrativi, e in cui inoltre c' è perfetta trasparenza del mercato, le esternalità sono assenti e sono soddisfatte altre condizioni teoriche (in particolare che non ci siano concavità apprezzabili negli insiemi di produzione, cioè in altri termini, rendimenti crescenti di scala). Tutte ipotesi alquanto irrealistiche.La seconda obiezione, legata al nome del premio Nobel Ronald Coase, è che se il mercato non consegue l' efficienza e vi sono delle transazioni mutualmente vantaggiose che, per qualche motivo, non possono venir effettuate, compito precipuo della politica economica è prima di

[10] Sulla natura e i limiti del concetto di equilibrio e degli altri concetti fondamentali dell' Economia Politica, si rimanda al corso relativo. Se li hanno poco chiari, occorre che gli studenti se li chiariscano preliminarmente, facendo riferimento, quanto meno, ai testi studiati.

tutto quello di abolire gli ostacoli alla libera contrattazione delle parti. In particolare gli ostacoli possono essere di natura giuridica, consistenti nel fatto che i diritti di proprietà non sono distribuiti in maniera efficiente o non sono adeguatamente tutelati. Per esempio, la mancata stipulazione di contratti di affitto mutuamente vantaggiosi può dipendere dal fatto che il proprietario di un' abitazione può non essere adeguatamente tutelato nei confronti della violazione del contratto da parte dell' inquilino. Oppure può darsi che possibili accordi che comportino miglioramenti paretiani siano bloccati dal fatto che per poterli stipulare si incorrerebbero dei costi reali (quali costi di reperimento delle informazioni o costi di transazione di vario tipo) superiori ai vantaggi ottenibili dal contratto. In tal caso la possibilità di produrre miglioramenti paretiani tramite interventi di Politica Economica in realtà può essere illusoria, in quanto i costi reali che andrebbero incorsi potrebbero comunque vanificare i miglioramenti che le parti interessate possono ottenere dall' accordo. Lo stato potrebbe intervenire riducendo i costi di transazione e di reperimento delle informazioni, ma potrebbe darsi che l' intervento pubblico a riguardo sia più costoso dei vantaggi ottenibili dai possibili accordi fra le parti. In ogni caso non c' è margine, né giustificazione, nell' ottica dei seguaci di Coase (la cosiddetta scuola dei diritti di proprietà), per interventi di tipo coattivo e sostitutivi del funzionamento del mercato. A sua volta questa posizione si scontra con una serie di obiezioni. In particolare, anche se astrattamente ci sono possibilità di accordi migliorativi, questi potrebbero essere bloccati da comportamenti strategici. Per esempio, ognuno dei contraenti, volendo appropriarsi del vantaggio ricavabile dalla transazione, potrebbe volerla effettuare solo a condizioni che non risultano vantaggiose alla controparte, o che la controparte potrebbe erroneamente pensare di poter migliorare bloccando l' accordo, per cui l' accordo potrebbe non venire stipulato. Inoltre interventi coattivi da parte dei poteri pubblici potrebbero eliminare il blocco a transazioni mutualmente vantaggiose derivanti da problemi informativi o ai costi di transazione. Facciamo un esempio in grado di chiarire quanto sopra. Potrebbe essere astrattamente possibile un accordo fra un' azienda inquinante e i cittadini inquinati per cui i cittadini verrebbero a pagare un indennizzo all' azienda inquinante perché l' azienda cessi la sua attività, superiore ai profitti derivanti dalla sua gestione e inferiore alla valutazione che i cittadini fanno dell' inquinamento. Per cui se l' accordo potesse essere stipulato, i cittadini, nonostante il pagamento dell' indennizzo, si troverebbero in una situazione da essi preferita e i proprietari dell' azienda pure, nonostante la chiusura. L' accordo può però essere ragionevolmente bloccato per una serie di motivi:

1. Ostacoli informativi. Chi sono gli inquinati e qual' è la valutazione monetaria del danno incorso?
2. Costi di transazione. Avvertire gli inquinati e metterli d' accordo per la stipulazione del contratto potrebbe comportare costi proibitivi.

3. Comportamento strategico. Ogni singolo inquinato potrebbe non voler sottoscrivere l' accordo incorrendo i relativi costi, in quanto anche senza di lui l' accordo verrebbe sottoscritto e ne godrebbe i vantaggi senza incorrere i costi. In altri termini, l' incentivo di ognuno è di fare "il battitore libero" ovverosia "il portoghese"[11] ("free rider") lasciando che gli altri si mettano d' accordo per goderne i vantaggi senza pagarne i costi.
4. Indeterminatezza delle controparti: In una prospettiva intertemporale, se alle imprese è concesso il diritto di inquinare, può essere conveniente, una volta che la prima sia chiusa in seguito ad un accordo, aprirne un' altra per potere beneficiare del compenso per la sua chiusura. In tal caso in definitiva la controparte non è l' impresa, ma tutte le possibili imprese. In questa prospettiva non conviene al pubblico inquinato stipulare l' accordo, anche se sarebbe vantaggioso, in quanto tale, sia per il pubblico che per l' impresa.
5. Si potrebbe ritenere il problema di cui al punto 4 derivi da un' errata assegnazione dei diritti. Basterebbe cambiare l' assegnazione, dando ai cittadini il diritto di non essere inquinati e l' impresa dovrebbe pagare i cittadini per avere il permesso di inquinare, nel caso i costi dell' inquinamento per i cittadini siano inferiori al vantaggio di inquinare per l' impresa. Ma anche in questo caso vale, reciprocamente, quanto detto prima. Se i cittadini hanno diritto di non essere inquinati e se l' indennizzo, poniamo, è compreso fra il vantaggio di inquinare per l' impresa e l' equivalente monetario dello svantaggio di non essere inquinati per i cittadini, dove si suppone che il primo sia maggiore del secondo, la residenza nelle vicinanze dell' impresa sarà più conveniente, per cui, ad esempio, ci sarà meno interesse a trasferirsi altrove e maggiore interesse a trasferirsi nell' area dove si beneficia dell' indennizzo, accrescendo il numero di persone soggette all' inquinamento e l' esborso dell' inquinatore nei confronti di chi potrebbe benissimo non essere soggetto all' inquinamento continuando a stare dove stava prima.

Comunque sia, la soluzione di Coase non pare credibile e quindi si apre la possibile convenienza a un intervento dei pubblici poteri. Per esempio le autorità locali, facendosi interpreti degli interessi della collettività locale, potrebbero imporre alla fabbrica di cessare le sue operazioni o di ridurre l' inquinamento. Potrebbero però anche addivenire ad un accordo mutualmente vantaggioso con la fabbrica, dove quest' ultima accetta di pagare un indennizzo alla collettività locale in cambio del diritto ad inquinare.[12],[13] Oppur accetta di cessare le operazioni in cambio di un indennizzo. In questo caso però l' assegnazione del diritto di inquinare alla fabbrica potrebbe non provocar esiti efficienti,

[11] *Absit iniura verbis* nei confronti dei cittadini del paese lusitano.

[12] Per l' aspetto cooperativo dei possibili interventi pubblici, si veda Alberto Chilosi. "On the Extended Coasean Approach to Economic Policy", *SSRN Electronic Paper Collection*, May 2003, pp. 1-7.

[13] Come apparentemente è il caso per quanto riguarda gli accordi relative alla concessione del permesso per il rigassificatore al largo di Livorno. In questo caso, come in altri analoghi, i vantaggi e gli svantaggi sono diversamente a beneficio o a carico di parti diverse della cittadinanza.

in quanto se una fabbrica riceve un indennizzo per cessare la sua attività si ripropone il problema di cui al punto 4.

Per quanto riguarda comunque l' azione dei pubblici poteri, anche questa va incontro a tutta una serie di costi ed inefficienze, che possono rendere il risultato peggiore della situazione cui si vuole porre rimedio. In altri termini, accanto alle inefficienze del mercato (nel senso sopra indicato) ci sono le inefficienze dello stato, che possono derivare oltre che dai costi specificamente necessari per l' intervento e dai costi dell' amministrazione pubblica e della sua attività, anche dalla possibilità per lo stato di venir "catturato" dagli interessi privati invece che dall' obbiettivo di perseguire l' interesse generale. Ma su tale punto ritorneremo in seguito.

Una divagazione: i beni pubblici, lo stato, Kropotkin e Coase

Gestire le esternalità e i beni pubblici è compito fondamentale dello stato. Portando alle estreme conseguenze un' ottica alla Coase, secondo cui qualora vi siano miglioramenti paretiani possibili e quindi potenziali accordi mutualmente vantaggiosi fra le parti interessate un intervento coercitivo dello stato non dovrebbe essere necessario, la gestione delle esternalità e dei beni pubblici dovrebbe essere possibile tramite accordi fra libere associazioni, con lo scambio volontario e l' autoorganizzazione, nella prospettiva dell' anarchismo alla Kropotkin.[14] La discussione del punto di vista di Coase (cui spesso viene fatto riferimento come "teorema di Coase") indica come la soluzione di Kropotkin al problema della convivenza sociale e alla produzione dei beni pubblici fondamentali che fa a meno dello stato e del suo potere coercitivo, fondandosi sull' associazionismo volontario, non appare credibile. In effetti le obiezioni che sono state fatte sopra alla soluzione di Coase al problema dei fallimenti del mercato possono essere adattate, mutatis mutandis, anche alla soluzione di Kropotkin al problema dell' autoorganizzazione della convivenza sociale. Va inoltre considerato che elemento indispensabile della visione di Coase è l' esistenza di un potere coercitivo esterno che assicura l' assegnazione dei diritti di proprietà e la validazione dei contratti. D' altra

[14] Si vedano le citazioni da Kropotkin (principe russo e profeta dell' anarchismo 1842-1921) in http://en.wikiquote.org/wiki/Peter_Kropotkin, e in particolare l' esposizione sintetica del suo pensiero nella voce "Anarchism" dell' Encyclopaedia Britannica (edizione del 1911) di cui Kropotkin è autore, che viene riprodotto nella voce "Anarchism" di Wikipedia: "***ANARCHISM*** *(from the Gr.* ***ἄν****, and* ***ἀρχη****, contrary to authority), the name given to a principle or theory of life and conduct under which society is conceived without government — harmony in such a society being obtained, not by submission to law, or by obedience to any authority, but by free agreements concluded between the various groups, territorial and professional, freely constituted for the sake of production and consumption, as also for the satisfaction of the infinite variety of needs and aspirations of a civilized being. In a society developed on these lines, the voluntary associations which already now begin to cover all the fields of human activity would take a still greater extension so as to substitute themselves for the state in all its functions. They would represent an interwoven network, composed of an infinite variety of groups and federations of all sizes and degrees, local, regional, national and international temporary or more or less permanent — for all possible purposes: production, consumption and exchange, communications, sanitary arrangements, education, mutual protection, defence of the territory, and so on; and, on the other side, for the satisfaction of an ever-increasing number of scientific, artistic, literary and sociable needs. Moreover, such a society would represent nothing immutable. On the contrary — as is seen in organic life at large — harmony would (it is contended) result from an ever-changing adjustment and readjustment of equilibrium between the multitudes of forces and influences, and this adjustment would be the easier to obtain as none of the forces would enjoy a special protection from the state*."

parte sul piano dell' ideologia politica il punto di vista coasiano è coerente con una concezione minimalista dello stato le cui funzioni sono ridotte essenzialmente ai due compiti sopra considerati (oltre che ad assicurare la difesa e l' ordine pubblico). Va infine considerato che vi sono contesti in cui la validazione dei contratti e delle regole di comportamento è assicurata non dalla coercizione di un potere statuale sovrastante, ma dai comportamenti sanzionatori volontari nell' ambito sociale specifico. Questo è il caso in particolare del diritto internazionale, dove i membri della società rilevante sono gli stati. Illuminante per capire il processo di creazione e validazione delle regole di comportamento in tali contesti è la teoria dei giochi, in particolare la teoria dei giochi ripetuti, nell' ambito della quale si identifica la possibilità che anche in assenza di espliciti accordi l' interazione ripetuta nel tempo fra i vari soggetti possa portare a esiti paretianamenti efficienti.

Il principio di compensazione

In pratica il principio paretiano offre utilità limitata: non sono molto frequenti probabilmente le situazioni in cu un intervento di politica economica permette di migliorare la posizione di qualcuno senza peggiorare quella di nessun altro. Una guida più ampia fra le varie possibili misure di politica economica rispetto al principio paretiano è fornita dal principio di compensazione: occorre intraprendere tutte le misure di politica economica che risultino nella possibilità per chi ne beneficia di risarcire completamente chi ne viene danneggiato mantenendo un vantaggio, cioè che comportano un miglioramento paretiano potenziale. Nasce qui un problema distributivo, tenuto conto che le compensazioni non vengono concretamente pagate, altrimenti si ricadrebbe nel principio paretiano e non ci sarebbe bisogno di quello di compensazione: un miglioramento secondo il principio di compensazione implica la sussistenza di un miglioramento paretiano, ma solo potenziale. Può darsi, ad esempio che chi ci guadagna sia ricco e chi ci rimette siano dei poveracci. Il problema viene facilmente risolto in teoria ponderando perdite e guadagni con dei pesi differenziati che tengano conto degli aspetti distributivi. La difficoltà caso mai non è di natura teorica, ma quella squisitamente pratica di individuare chi ci rimette e chi ci guadagna e quanto. La giustificazione del principio può essere trovata nel fatto che si tratta di una regola (di una ipotetica regola appartenente alla "costituzione economica") che, se accettata, dovrebbe portare ad un miglioramento atteso nella posizione di tutti: dato che accettando la regola non sappiamo a priori chi ci guadagnerà e chi ci rimetterà ma solo che chi ci guadagnerà guadagnerà più di quanto ci rimette chi perde (in quanto chi ci guadagna è in grado di compensare chi ci rimette), nell' incertezza della posizione concreta in cui ognuno possa ritrovarsi in futuro il valore atteso dell' utilità futura di ognuno sarà maggiore che nel caso tale regola non venisse accettata come regola di

condotta delle autorità di politica economica.[15] Inoltre, nella misura in cui i provvedimenti possono essere molteplici e diversi nel tempo, chi una volta ci rimette potrà guadagnarci in un' altra occasione e nel lungo periodo la comunità nazionale nel suo complesso verrà a stare meglio (il reddito nazionale potrà essere superiore) che nel caso tale regola non venisse accettata. Solo facendo riferimento a tale principio possiamo giustificare la locuzione che un paese si giova degli accordi per la liberalizzazione degli scambi (a meno che non vogliamo semplicemente riferirci alle preferenze dei suoi rappresentanti, che gli accordi di liberalizzazione degli scambi hanno stipulato). Al tempo stesso il criterio di compensazione dovrebbe portare alla massimizzazione del reddito nazionale atteso, nella misura in cui vengano adottati tutti gli interventi tali che l' aumento del reddito di coloro che ci guadagnano sia maggiore della perdita di coloro che ci rimettono.

Nello stesso tempo la scelta di una costituzione economica (in una prospettiva neocontrattualista) che comporta l' accettazione del principio di compensazione è una scelta di neutralità rispetto al rischio: corrisponde in definitiva, come abbiamo visto, ad una scelta di massimizzazione del valore atteso del reddito. Solo se siamo neutrali nei confronti del rischio (cioè se scegliamo sempre fra le possibili scommesse quella che presenta il massimo valore atteso) la massimizzazione del valore atteso è un criterio valido per le decisioni, senza riferimento al rischio delle stesse come derivante dalla variabilità del risultato.[16] Come individui singoli, nell' incertezza di quale sarà la nostra situazione in futuro, potremmo preferire una società in cui ci sia una garanzia di non stare troppo male piuttosto che una società in cui in media si sta meglio.

Il maximin di Rawls

In effetti la gente è spesso avversa al rischio (cioè preferisce un risultato certo ad-uno incerto caratterizzato dallo stesso valore atteso) e potrebbe preferire una costituzione economica alternativa che comporti un' assicurazione contro le alee dell' esistenza, per esempio attraverso l' adozione di misure che favoriscano la situazione di chi sta peggio, indipendentemente dal fatto che il vantaggio dei beneficiari sia maggiore o minore dello svantaggio di chi è danneggiato, nel senso del principio di compensazione. Nel caso che l' avversione al rischio sia assoluta (nel senso che si preferisce un risultato certo a qualsiasi evento incerto che potrebbe fornire un risultato peggiore, indipendentemente dal suo valore atteso, comunque elevato, e dalla probabilità degli eventi sfavorevoli, comunque bassa) un principio alternativo per la costituzione economica potrebbe essere

[15] Il valore atteso dell' utilità futura è data dalla somma delle varie possibili utilità legate al realizzarsi di circostanze diverse ponderate per le rispettive probabilità di realizzazione (dove evidentemente la somma delle diverse probabilità deve essere uguale ad 1) e scontate a seconda del momento temporale in cui si determinano.

[16] Si dice che un individuo è neutrale al rischio se nelle sue scelte fra alternative incerte considera soltanto il valore attuale delle medesime (cioè la somma dei risultati possibili ponderati per le relative probabilità), avverso al rischio se ritiene preferibile fra più alternative aventi lo stesso valore atteso quella dotata di minore variabilità nel risultato ed è disposto ad accontentarsi di un valore atteso inferiore pur di ridurre tale variabilità, propenso al rischio se preferisce ad un' alternativa dotata di un certo valore atteso un' altra con un valore atteso inferiore ma con maggiore variabilità nel risultato.

il maximin di Rawls[17]: le decisioni di politica economica dovranno essere valutate esclusivamente considerando il risultato delle stesse nei confronti di chi sta peggio, al fine di limitare le possibili conseguenze dell' alea della sorte sulla posizione peggiore in cui gli individui potrebbero venirsi a trovare, per cui dovrebbero essere intraprese tutte le misure di politica economica che risultino in un miglioramento nella posizione di chi sta peggio, indipendentemente da quello che succede agli altri. Alternativamente al maximin possiamo sostituire il leximin, per dare un qualche rilievo anche alla situazione di chi non sta peggio. Si tratta di un raffinamento che porta a una valutazione di tipo lessicografico (da lessico; in altri termini il relativo ordinamento è analogo a quello di un dizionario: prima si ordinano le parole secondo la prima lettera, poi secondo l' ordine alfabetico della seconda lettera e così via). In tale prospettiva gli assetti sociali sono ordinati in relazione alla posizione di chi in assoluto sta peggio, poi di chi sta subito meno peggio, ma che sta comunque peggio più di tutti gli altri, poi del terzo che sta peggio, e così via. D' altra parte nel mondo nessuno manifesta un' avversione al rischio assoluta, nel senso di preferire qualsiasi risultato certo a qualsiasi risultato incerto, per cui il punto di vista di Rawls, sia pur interessante come caso-limite, non è in grado di presentare un criterio plausibile come guida alle scelte sociali. Ma il pincipio di Rawls, al di là degli aspetti probabilistici sopra considerati, potrebbe risultare attraente ed essere condiviso in virtù di valutazioni di natura etica volte all' accettazione di misure a favore di coloro che stanno peggio indipendentemente dal costo per gli altri.

Limiti del principio di compensazione e la funzione del benessere sociale

Il principio di compensazione, per quanto allarghi in una prospettiva più ampia l' impostazione paretiana, in quanto qualsiasi miglioramento paretiano solo potenziale viene ad essere accettato come miglioramento sociale, soffre nondimeno di qualche limite, oltre a quelli già indicati. Il primo e più ovvio è che non può essere di aiuto in tutti quei casi in cui non è possibile ordinare gli assetti sociali secondo tale principio, e cioè i casi in cui chi ci guadagna dal passaggio da un assetto all' altro non è in grado di compensare chi ci rimette. In particolare non possono essere ordinati secondo il principio di compensazione tutti gli assetti che sono ottimi paretiani (perchè?).

In tali casi occorre rifarsi a qualche altro, meno plausibile, criterio, per scegliere fra le varie possibili alternative. Il più ovvio di questi potrebbe essere semplicemente quello di prendere per buone le preferenze dei governanti, qualunque sia il processo della loro formazione. Tale punto di vista ovviamente non offre un criterio con cui orientare e valutare le scelte degli stessi, ma invece porta alla conseguenza, non del tutto accettabile, di validare comunque le loro scelte (le quali a priori, tenuto conto della complessità dei processi di formazione delle scelte collettive, non hanno

[17] Filosofo di Harvard, autore di un fortunato libro intitolato *A Theory of Justice*, pubblicato nel 1971 dalla Harvard University Press.

necessariamente la dote della coerenza).[18]

Una maniera alternativa di procedere è quella di ipotizzare l' esistenza di un sistema di preferenze sociali che ci permetta di ordinare le varie scelte possibili: chi sia il soggetto di tale sistema di preferenze sociali non è chiaro (dato che la società è composta di tanti individui con visioni assai diverse di quale sia l' assetto sociale preferibile) a meno che tale sistema di preferenze sociali non venga fatto coincidere con quello di un possibile osservatore, che ordina le scelte sociali possibili secondo la propria visione del mondo.[19] Si tratta allora di un sistema di preferenze di natura soggettiva che difficilmente potranno venir in genere condivise a livello sociale, anche tenuto conto della varietà dei possibili punti di vista. Un ordinamento completo degli stati sociali alternativi è fornito, in tale ottica, dalla funzione del benessere sociale di Abram Bergson, illustre economista di Harvard, in cui gli stati del mondo sono ordinati in relazione ai livelli di utilità dei vari componenti del corpo sociale. Nella misura in cui il benessere sociale sia considerato funzione soltanto dell' utilità dei vari individui tale funzione è indicata come "individualistica". Quindi:

$W=W(u_1,u_2,\ldots,u_n)$, dove n è il numero degli individui.

A seconda delle ipotesi che si possono fare su tale funzione si possono estrinsecare diverse visioni degli assetti sociali alternativi. La maniera tipica con cui tale funzione viene specificata non distingue fra gli individui, ma dipende esclusivamente dal profilo delle utilità (è quindi di tipo cosiddetto anonimo). Inoltre presenta un' avversione all' ineguaglianza che si traduce nella convessità verso il basso e concavità verso l' alto delle curve di indifferenza sociali (di cui viene tracciata una rappresentativa nel diagramma che segue):

---

[18] Chi ha affrontato un corso di Scienza delle Finanze o di Scienza della politica avrà sentito probabilmente parlare del paradosso di Condorcet (illustrato per la prima volta dal Marchese di Condorcet, in *Essai sur l' Application de l' Analyse à la Probabilité des Décisions Rendues à la Pluralité des Voix,* Parigi, 1785) per cui in caso di almeno tre alternative e tre membri di un comitato che decide a maggioranza la decisione può essere variabile a seconda di come si presenta la scelta di gruppi di coppie di alternative possibili, eliminando successivamente dalle coppie le alternative non preferite e stabilendo la scelta fra le coppie di alternative restanti: il presidente dell' assemblea decidendo quali alternative vengano ad essere poste a confronto per prime può determinare l' esito del voto. In altri termini la regola di decisione sociale a maggioranza non ha la caratteristica della razionalità e della coerenza. Per saperne di più si può ad esempio vedere l' articolo della enciclopedia Wikipedia, liberamente accessibile su Internet: http://en.wikipedia.org/wiki/Condorcet's_paradox e i rimandi in esso contenuti o anche un qualsiasi testo di Scienza delle Finanze o Economia Pubblica.

[19] Cfr. Abram Bergson, "A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 52, 1938, pp. 310-334.

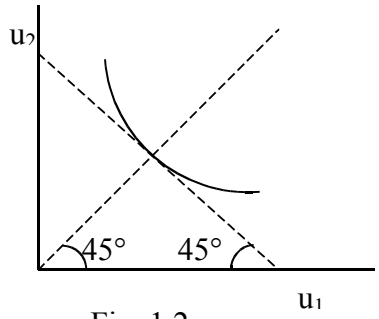


Fig. 1.2

Infatti la concavità verso l' alto della curva sta a significare che man mano che cresce l' utilità dell' uno e si riduce quella dell' altro, occorre un incremento progressivamente maggiore dell' utilità dell' uno per compensare la riduzione nell' utilità dell' altro mantenendosi sullo stesso livello di utilità sociale.

Una forma interessante della funzione del benessere sociale è quella corrispondente alle curve di indifferenza sociale che vengono considerate qui di seguito.

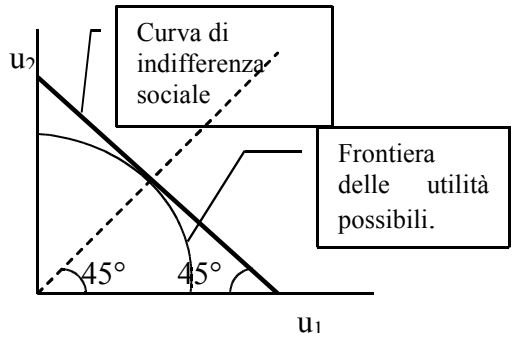


Fig. 1.3

Quella tracciata nel grafico qui sopra è una curva di indifferenza sociale di tipo utilitaristico, dove l' utilità sociale è data dalla somma delle utilità individuali (infatti lungo il segmento di retta la somma delle utilità è la stessa). Per quanto nella forma della funzione non vi sia avversione all' ineguaglianza in termini di utilità, ciò non significa che la funzione porti all' ineguaglianza nella distribuzione dei redditi, tenuto conto dell' ipotesi, che si trova normalmente in un contesto utilitaristico, dell' utilità marginale decrescente del reddito: il risultato dipende tutto dalle ipotesi che si possono fare circa gli insiemi delle utilità possibili e della relativa frontiera (lo studente faccia qualche ipotesi e consideri i risultati). Nella figura abbiamo tracciato una frontiera dell' insieme delle utilità possibili che porta come conseguenza l' uguaglianza nelle utilità. Tale insieme potrebbe, ad esempio, riferirsi all' ipotesi, invero molto particolare, che il livello di produzione non dipende dalla distribuzione, che gli individui sono eguali per quanto riguarda la traduzione del reddito in utilità e che l' utilità marginale è decrescente. Come cambierebbe la frontiera delle utilità se uno dei due individui è più produttivo dell' altro e per motivi di incentivi se riceve di più produce di più? E come potrebbe invece cambiare il risultato se invece ipotizzassimo che l' uno è meno

austero dell' altro, nel senso di apprezzare di più dell' altro i consumi materiali, in altri termini la sua "capability for enjoyment" è maggiore?

Infine la curva di indifferenza sociale che segue corrisponde al criterio di Rawls.

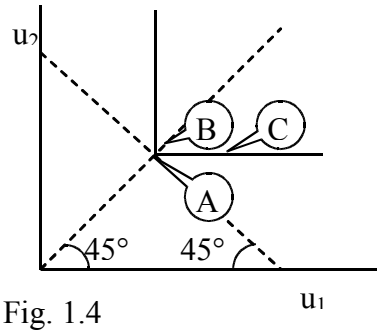


Fig. 1.4

In caso di maximin B>A≈C (dove con > indichiamo preferito e con ≈ equivalente); in caso di leximin B>C>A. Si noti che B>C, comunque piccola sia la distanza fra B e A, e comunque grande quella fra C e A, cosa questa che va abbastanza contro il senso comune.

Abbiamo a che fare con la funzione del benessere sociale in apparenza la più egualitaria possibile. Anche qui però non necessariamente si perviene, massimizzando la funzione, sotto il vincolo di un dato insieme delle utilità possibili, ad una soluzione di tipo egualitario, sia per quanto riguarda l' utilità che per quanto riguarda il reddito. Tutto dipende dalle ipotesi che si fanno relative alla forma della frontiera. Lo studente può fare qualche ipotesi e vedere come cambia il punto di ottimo sociale in corrispondenza alle diverse ipotesi che si possono fare con riferimento alla forma della frontiera delle utilità possibili.[20]

Si consideri ad esempio il seguente caso, dove la curva delle utilità possibili ha un tratto crescente (perché ad esempio aumentando l' utilità di 2, l' individuo più produttivo, l' effetto che ne consegue in termini di produttività è di garantire un miglior livello di utilità ad entrambi gli individui). Chiaramente l' utilità di 2 (quello che sta peggio) è massimizzata laddove 1 sta meglio di lui:

[20] Suggerimento: supponiamo ad esempio che gli individui siano diversi quanto a capacità produttive e che l' efficienza produttiva di ognuno dipenda dalla distribuzione delle utilità….

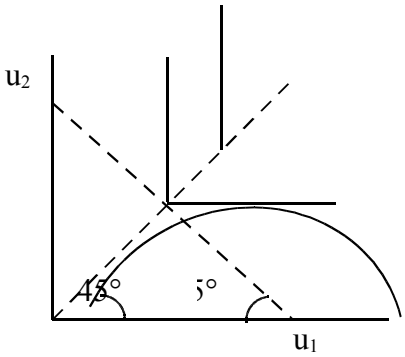


Fig. 1.5

La funzione delle scelte sociali e il teorema di impossibilità di Arrow

Abbiamo sottolineato prima l' arbitrarietà della forma della funzione del benessere sociale bergsoniana. Quest' ultima serve a sintetizzare un sistema di preferenze sociali, ma da dove queste provegano non si sa. Per rimuovere tale arbitrarietà ci si può domandare a questo punto se sintetizzando secondo una qualche regola di decisione metodologicamente plausibile i vari punti di vista sul mondo propri dei vari componenti della società considerata non sia possibile, perlomeno in via teorica, pervenire ad una scelta sociale fra le alternative possibili che sia dotata di plausibilità e coerenza. Un importante contributo associato al nome del premio Nobel Kenneth Arrow è la dimostrazione a questo riguardo di un teorema di impossibilità: non è possibile costruire una regola di decisione basata esclusivamente sulle preferenze dei vari componenti del corpo sociale circa gli stati del mondo alternativi che risponda a certe caratteristiche elementari di logicità e coerenza.[21]

[21] In particolare la votazione a maggioranza non può essere una regola decisione dotata di razionalità e coerenza, come dimostra il paradosso di Condorcet. Per una sintesi non tecnica del contributo di Arrow si può vedere la biografia di Arrow sulla Encyclopaedia of Economics del Liberty Fund oppure, in Italiano, quella contenuta nel sito. http://aleasrv.cs.unitn.it/bibliodb.nsf/0/139fb84ad28eddc0c1256951002afdb6?OpenDocument o nella

Una via d' uscita sarebbe quella di dare alle funzioni di utilità individuale una connotazione cardinale, che ne permetta l' aggregazione, e non puramente una connotazione ordinale, come nel caso delle preferenze individuali fra gli assetti sociali che corrispondono al quadro concettuale di Arrow e di Sen, avvicinandoci quindi alla prospettiva di comparabilità delle utilità quale quella implicita nella funzione individualistica del benessere sociale di Bergson. (Si ricordi che la funzione di utilità del consumatore della "nuova" economia del benessere e, più in generale, della teoria microeconomica ha una connotazione puramente ordinale: serve a sintetizzare un insieme di preferenze, ma qualsiasi trasformazione monotona di una qualche funzione di utilità del consumatore sintetizza lo stesso ordinamento di preferenze. Per cui, come si dice, la funzione di utilità è definita a meno di una trasformazione monotona; questo non si applica al caso della funzione di benessere sociale di Bergson, dove le utilità individuali che ne formano argomento hanno una connotazione cardinale.)[22]

Per finire occorre ricordare che il benessere economico, un cui indice può essere individuato nel prodotto nazionale lordo (GNP) pro capite, non è che un aspetto di un concetto più generale di benessere. Questo porta a individuare accanto al GNP altri indici che individuano il benessere complessivo, come quelli che entrano nel Human Development Index, che viene utilizzato nel rapporto annuale Human Development Report delle Nazioni Unite per classificare in relazione a tale indice i paesi del mondo. (Nel rapporto del 2006 fra i paesi inclusi al primo posto figurava la Danimarca, all' ultimo--154-mo--Haiti. L' Italia figurava al diciottesimo posto.) Alla base di tale indice può essere considerato il concetto di Amartya Sen delle capabilities, dove accanto al benessere economico vengono considerate le capacità degli individui di interagire in maniera positiva con l' ambiente sociale in cui si trovano e gli aspetti della vita relativi alla istruzione e alla salute.[23]

Un' aporia del principio di compensazione

Tornando al principio di compensazione, in via teorica esiste la possibilità di verificarsi di situazioni tali che l' applicazione del principio dia un risultato ciclico e quindi contraddittorio. Supponiamo di avere 4 situazioni: a, a', b, b', tali che a' può essere ottenuto riallocando le risorse presenti in a, e b' riallocando le risorse presenti in b. Supponiamo che a' sia paretianamente superiore a b e b' paretianamente superiore ad a, ma che a e b, non siano paretianemente confrontabili. Allora abbiamo che, applicando il criterio di compensazione, a è meglio di b, in quanto passando da a ad a' possiamo realizzare un miglioramento paretiano rispetto a b, e b è

versione italiana di Wikipedia (un testo classico dedicato all' esame di tale questione è Amartya Sen, *Collective Choice and Social Welfare.* London: Holden-Day, 1970).

[22] Per chi se ne fosse dimenticato, una trattazione istituzionale di tali temi si trova su qualsiasi testo di microeconomia o sulla parte microeconomica di qualsiasi testo di Economia Politica.

[23] Si rimanda all' articolo "Capability Approach" di Wikipedia e, di Amartya Sen, al testo *Commodities and Capabilities*. Oxford University Press 1985.

meglio di a, perchè se passiamo da a a b, e riallochiamo le risorse di b in b', abbiamo che otteniamo un miglioramento paretiano rispetto ad a. Quindi si arriva alla conclusione che, applicando il principio di compensazione, a è meglio ed anche peggio di b (si veda la figura che segue).

Si noti però che questo è possibile in quanto abbiamo che b e a sono entrambi paretianamente inefficienti. Tuttosommato, nonostante l' aporia, il principio di compensazione presenta una qualche plausibilità. Al massimo, nel caso specifico, potrebbe portare a una qualche forma di ambiguità. In pratica, nella realtà del mondo la valutazione delle conseguenze delle misure in termini monetari permette di addivenire a una utilizzazione del principio il cui margine di ambiguità, più che nella aporia teorica considerata, sta nella possibilità concreta di pervenire a una previsione sufficientemente precisa delle conseguenze delle misure di politica economica che si considerano, attraverso le procedure specifiche, in particolare, dell' analisi costi-benefici.

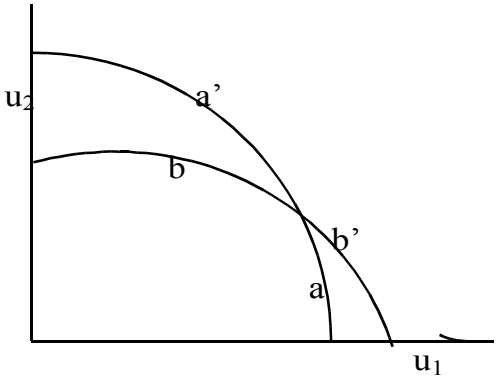


Fig. 1.6

GLI INTERESSI CONCENTRATI, GLI INTERESSI DIFFUSI E IL PRINCIPIO DI COMPENSAZIONE

Nella realtà il criterio di scelta sociale fornito dal principio di compensazione viene spesso violato, in quanto vengono intraprese misure di politica economica che comportano che chi ne beneficia non sarebbe in grado di compensare chi ci rimette e viceversa non vengono intraprese misure che porterebbero a miglioramenti secondo il principio. Questo dipende essenzialmente dalla dinamica degli interessi concentrati e di quelli diffusi.[24] Gli interessi concentrati sono quelli dei pochi che hanno individualmente molto da rimettere o da guadagnare. Gli interessi diffusi sono gli interessi dei molti che hanno ciascuno poco da rimettere o da guadagnare. Se si prospetta una misura a danno dei primi e a vantaggio dei secondi, che comporta che il guadagno complessivo dei secondi sia molto più ampio della perdita dei primi, nessuno dei secondi avrà comunque interesse a darsi da fare per ottenere tale risultato, in quanto per ciascuno il vantaggio non compensa le spese e la fatica

[24] L' analisi di questa dicotomia è dovuta all' opera di Mancur Olson, illustre economista dell' Università del Maryland, morto nel 1998 (si veda in particolare il suo libro *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, 1964). Una sintesi del suo contributo si trova nel passo seguente, tratto dalla voce "Public Choice" della *Concise Encyclopaedia of Economics*: "Olson is known in public choice for his path-breaking book The Logic of Collective Action, in which he pointed out that large interest groups have trouble gaining and maintaining the support of those who benefit from their lobbying. That is because it is easy for individuals to "free-ride" on the efforts of others if they benefit automatically from those efforts. … More recently, Olson wrote The Rise and Decline of Nations, which concludes that Germany and Japan thrived after World War II because the war destroyed the power of special interests to stifle entrepreneurship and economic exchange."

sostenute per far valere le proprie ragioni e difendere i propri interessi. Al contrario, chi si trova a beneficiare di interessi concentrati ha maggiore convenienza a darsi da fare e intraprendere azioni in difesa dei propri interessi, anche se questi sono contrari a quelli della collettività, nel senso del principio di compensazione. Questo spiega perchè in molti casi la difesa degli interessi dei pochi la spunta su quella dell' interesse dei molti. E' facile trovare degli esempi concreti, che verranno considerati nel corso delle lezioni. Si consideri ad esempio che nelle polemiche relative alla concorrenza di importazioni a buon mercato sul mercato domestico nessuno fa mai riferimento, di fronte agli interessi concentrati dei produttori nazionali, agli interessi diffusi dei consumatori dei prodotti importati.

Il caso della politica agricola comunitaria

Un caso emblematico della dinamica degli interessi concentrati e di quelli diffusi è quello della politica agricola comunitaria, che va a favore degli interessi degli agricoltori (relativamente pochi) ma a danno dei consumatori e dei contribuenti (molti).[25] Abbiamo visto negli anni passati barricate e azioni sovversive, oltre che pressioni di tipo politico, da parte dei produttori di latte in favore dell' allargamento delle quote di latte vendibile alla UE ai prezzi garantiti. Ma non abbiamo visto alcuna azione da parte dei consumatori di latte contro il fatto che il prezzo che pagano è molto superiore a quello che sarebbe possibile senza la politica protezionistica dell' Unione Europea contro i produttori di latte extra-comunitari, che vendono sui mercati internazionali il loro latte a prezzi inferiori rispetto a quelli praticati nella UE, né da parte dei contribuenti che devono finanziare i sussidi ai produttori di latte.

Quanto sopra può venir esemplificato nel seguente grafico, dove sulle ascisse

[25] La pressione degli agricoltori per ottenere sussidi e protezione nell' ambito dell' UE non è che un esempio della tendenza evidenziata in molteplici contesti da parte degli agricoltori (soprattutto i proprietari fondiari di grandi dimensioni) a esercitare pressioni e influenza sui politici per ottenere indebiti vantaggi. Sulla tendenza dei grandi proprietary fondiari a "catturare" a loro vantaggio le autorità di governo si veda Nadia Cuffaro, *Population, Economic Growth and Agriculture in Less Developed Countries*, London: Routledge, 2001, pp. 103-109.

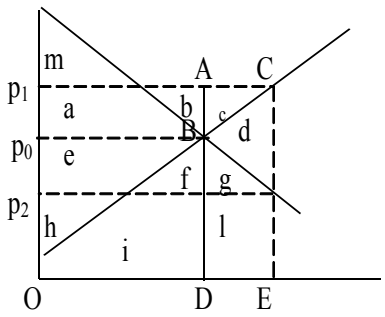


Fig. 1.7

Surplus del consumatore S_C, Surplus del produttore S_P, Costo per l' erario S_T
In caso di libera concorrenza: S_C = m+a+e+f+g; S_p=h; S_T=0
In caso di dazio proibitivo: S_C = m+a; S_p=h+e; S_T=0. Perdita sociale: f+g
In caso di prezzo di ammasso p_1 e prezzo per i consumatori p_0, con quota OD:
S_C = m+a; S_p=h+e+a+b; S_T=-a-b. Perdita sociale: f+g. A questo va peraltro aggiunto: 1. il costo distorsivo (eccesso di peso) della tassazione; 2. il costo amministrativo di gestione delle quote; 3. il fatto che in pratica l' assegnazione delle quote altera la struttura della produzione a favore di produttori il cui costo è maggiore e che senza l' intervento sul prezzo non produrrebbero.
In caso di prezzo di ammasso p_1 e prezzo per i consumatori p_0, con abolizione delle quote supponendo che l' eccedente sia distrutto: S_C = m+a; S_p=h+e+a+b+c; S_T=-a-b-c-d-g-l. Perdita sociale: f+2g+d+l. A questo va aggiunto come prima il costo distorsivo della tassazione. Se l' eccedente è venduto ai prezzi internazionali questo riduce la perdita per la UE e complessiva sociale di l, ma probabilmente causa una riduzione del prezzo internazionale, a vantaggio dei consumatori e a svantaggio dei produttori degli altri paesi.

riportiamo le quantità e sulle ordinate i prezzi e le due linee tracciate corrispondono alla curva di domanda e a quella dell' offerta interna. Supponiamo che la Comunità Europea stabilisca dei dazi proibitivi nei confronti dei produttori di latte extracomunitario, nella misura p2p0, dove il prezzo internazionale del latte è Op2, con l' effetto pratico di ridurre a zero le importazioni. Senza altro intervento pubblico la quantità di latte prodotta è OD, venduta al prezzo p0. Rispetto alla situazione di assenza di barriere doganali, i consumatori ci rimettono perché consumano meno latte (e quindi non beneficiano sulla quantità di latte che non consumano più della rendita del consumatore di cui prima godevano) e quello che continuano a consumare adesso lo pagano di più. I produttori nazionali invece vendono più di prima a un prezzo superiore al precedente. Quindi ci guadagnano per due motivi: 1. la quantità precedentemente prodotta la vendono a un prezzo superiore; 2. producono e vendono una quantità addizionale rispetto a prima. Mentre per quanto riguarda la prima circostanza il maggior guadagno per i produttori corrisponde esattamente al maggior esborso dei consumatori, per quanto riguarda la produzione addizionale i maggiori incassi corrispondono anche qui alla maggiore spesa dei consumatori, ma non sono parte costitutiva della rendita del produttore che una volta dedotto il costo di produzione addizionale. Quest' ultimo comporta un

costo sociale del protezionismo che si somma al mancato surplus dei consumatori per la quantità che non consumano più nella determinazione della perdita sociale netta complessiva. Ma in realtà i produttori non sono ancora soddisfatti. Per far fronte alle loro esigenze la Comunità Europea interviene fissando un prezzo di intervento p1 (cioè il prezzo a cui acquista il latte che non viene comprato sul mercato da destinare agli ammassi comunitari) superiore al prezzo di mercato di equilibrio autarchico. I consumatori subiscono un' ulteriore perdita per gli stessi motivi di prima e con analoghe conseguenze Succede quindi che analogamente a prima i produttori abbiano un guadagno a carico dei consumatori e i consumatori una perdita, ma il guadagno dei produttori è inferiore alla perdita dei consumatori in quanto devono incorrere i costi di produzione addizionali. A questa perdita sociale si aggiunge quella data dall' ulteriore riduzione del surplus dei consumatori. Ma non finisce qui. C' è una quantità addizionale di latte che i produttori portano all' ammasso a carico del bilancio comunitario. I corrispondenti introiti non costituiscono un guadagno netto (surplus) per i produttori, in quanto questi devono dedurre i costi addizionali di produzione incorsi. Quindi dal punto di vista sociale la spesa comunitaria è superiore al guadagno dei produttori e questo comporta un costo sociale, cui si aggiunge il costo sociale derivante dagli effetti distorsivi della tassazione necessaria per finanziare la spesa comunitaria. Per identificare poi l' entità della perdita sociale occorre fare ipotesi sulla destinazione del latte oggetto di ammasso. Può essere distrutto, può essere venduto al prezzo internazionale, può essere oggetto di donazioni umanitarie ai paesi del terzo mondo. Comunque sia la perdita sociale complessiva è rilevante. Per ridurla la comunità può stabilire delle quote relativamente alla produzione di latte. Nel grafico può limitare la quantità a OD, attraverso la distribuzione di quote latte. I produttori di latte (che si suppone prodotto in regime perfettamente concorrenziale) hanno tutto da guadagnare dall' allargamento delle quote nella misura della quantità AC, in quanto fino al punto C il loro costo di produzione marginale (come indicato dalla loro curva di offerta) è inferiore al prezzo. Si coordinano facendo pressioni sui politici e sull' opinione pubblica, con blocchi stradali, getti di letame, mele marce e altro. I governi comunitari cedono con un aumento delle quote o magari permettendo di fatto la loro violazione. In caso le quote vengano abolite si ritorna al caso illustrato prima. Il caso che abbiamo considerato è illustrativo degli sprechi cui va incontro la politica agricola comunitaria piuttosto che corrispondere esattamente alla sua disciplina specifica. Del resto la politica agricola comunitaria è soggetta a riforme e adeguamenti, per cui il caso illustrato può riferirsi solo parzialmente alla disciplina attuale.[26] Comunque lo studente, considerando le aree del surplus del produttore e di quello del

[26] La PAC ha subito tutta una serie di riforme volte a ridurre sia l' ammontare dei finanziamenti che gli effetti distorsivi. L' esempio considerato più sopra si riferisce ai meccanismi di funzionamento della PAC originari che hanno subito una modificazione anche in seguito agli accordi nell' ambito del WTO. Per un aggiornamento sulla disciplina della politica agricola comunitaria si può vedere ad esempio il testo di Susan Senior Nello, *The European Union: Economics, Policies and History***,** sec. ed., McGraw Hill, 2008 e inoltre, come sempre, ci si può rifare a Wikipedia,

consumatore (si ricordi che il surplus del consumatore è dato dall' area compresa fra la curva di domanda e la linea del prezzo, mentre il surplus del produttore, che corrisponde alle quasi-rendite di cui si parlerà in seguito, è dato dall' area fra la curva di offerta e la linea del prezzo) e facendo diverse possibili ipotesi sulla specifica disciplina della politica agricola comunitaria, potrà rendersi conto che, in caso la restrizione quantitativa delle quote sopra indicata venga abolita, chi ci guadagna (i produttori) ci guadagna meno di quanto ci rimette coloro che ci rimettono (consumatori e contribuenti), anche senza considerare l' effetto distorsivo della tassazione, necessaria per finanziare i sussidi, che viene evidenziato nel corso di Scienza delle Finanze. Alla base del discorso c' è il fatto che la parte di produzione eccedente il livello di equilibrio senza intervento viene pagata (dallo stato e/o a seconda dei casi dai consumatori) ad un prezzo superiore al suo costo di produzione, ma parte dell' incasso addizionale serve a compensare i produttori per l' accresciuto costo di produzione e solo in parte si traduce in aumento dei loro profitti. Nello stesso tempo i consumatori consumano meno prodotto rispetto a quello che avrebbero consumato ad un prezzo inferiore. Non incorrono nella relativa spesa, ma perdono il surplus corrispondente, cosa che costituisce un' altra perdita secca dal punto di vista sociale. In pratica tale secondo effetto sarà alquanto limitato in quanto la domanda di un bene di prima necessità quale il latte è rigida. C' è però un aspetto distributivo da tenere presente: i beni di prima necessità costituiscono una parte relativamente importante della spesa dei consumatori più poveri, che in tale maniera sono relativamente maggiormente penalizzati dal sistema con effetti distributivi di tipo regressivo. Per finire occorre far rilevare che gli ammassi pubblici in quanto tali non sono necessariamente forieri di uno spreco di risorse. Data la variabilità delle annate agricole una istituzione pubblica che acquisti derrate agricole nelle annate buone e le venda nelle annate cattive (come il faraone nella narrativa biblica delle 7 annate buone e 7 annate cattive) serve ad ammortizzare la variabilità della produzione che in quanto tale ha effetti negativi sia per i consumatori che per i produttori. Questa peraltro non è la funzione apparentemente esercitata dagli ammassi comunitari che, prima dell' introduzione delle quote si concretizzavano in crescenti laghi di latte e montagne di burro: la comunità europea acquistava solo per mantenere il prezzo di intervento, ma non vendeva mai all' interno, in quanto il prezzo di intervento era costantemente superiore a quello corrispondente all' equilibrio del mercato. Si noti che accanto ai pubblici ammassi a fini di stabilizzazione di lungo periodo delle condizioni del mercato una funzione analoga ha la speculazione privata; quando il raccolto è abbondante e il prezzo basso, gli speculatori comprano rendendo meno drastica con la loro domanda la caduta del prezzo; quando il raccolto è scarso vendono le scorte accumulate rendendo meno drastico l' aumento del prezzo. In tempi più recenti il funzionamento dei mercati a termine delle derrate agricole permette a chi vuole incorrere rischi di speculare senza materialmente detenere le derrate o a chi vuole coprirsi invece che speculare di ridurre il rischio derivante dalla

variabilità dei prezzi (se qualcuno che ha bisogno di derrate agricole per la propria attività le compra a termine, cioè in un periodo futuro a condizioni stabilite al momento presente ed evita l' alea inerente alla variabilità del prezzo; analogamente può fare un produttore stabilendo adesso con un compratore le condizioni di vendita future). I mercati a termine delle derrate sono molto diffusi e altamente concorrenziali e si giovano di strumenti finanziari sofisticati (derivati). Ma non necessariamente sono suscettibili di rendere inutile un eventuale intevento pubblico di ammasso, in quanto non coprono tutti i possibili mercati e tutte le scadenze e non sono necessariamente operanti ovunque. Rispetto all' azione della speculazione privata (per cui anche il contadino o il grossista possono tenere in magazzino le derrate il cui prezzo pensa che aumenti) un intervento pubblico centralizzato potrebbe giovarsi di importanti economie di scala (per esempio per quanto riguarda il costo dei depositi) e di una riduzione dei costi di transazione. Ma l' intervento pubblico di ammasso è suscettibile di venire "catturato" a loro favore dalle categorie interessate, in senso contrario al pubblico interesse, pregiudicandone la sostenibilità (come nel caso della politica agricola comunitaria): se l' ammasso pubblico compra più di quanto vende andrà incontro a costi sempre crescenti. Inoltre in un contesto in cui il mercato delle derrate agricole primarie è fondamentalmente di tipo internazionale un ammasso locale non verrebbe ad influire sostanzialmente sul prezzo di mercato, anche se potrebbe servire ad ammortizzare i redditi dei produttori se il prezzo di ammasso venisse stabilito come quello medio del ciclo produttivo. Diverso è il caso di paesi produttori di una quota importante di una determinata derrata (es: il caffè del Brasile, il cacao del Ghana). Ma anche in tal caso il problema è di garantire il reddito dei produttori, riducendone le oscillazioni, non il potere di acquisto dei consumatori. Del resto altri interventi, poniamo di tipo assicurativo, possono essere utilizzati per ottenere risultati analoghi.

Un altro caso di politiche agricole socialmente distruttive a carico dei contribuenti è la decisione americana di sussidiare la produzione di mais da usare al fine di produrre etanolo.

Si veda il seguente articolo riprodotto dall' Economist, 4 aprile 2007 (http://www.economist.com/opinion/displaystory.cfm?story_id=8960412):

As a green fuel, ethanol is a good idea, but the sort that America produces is bad

It is not often that this newspaper finds itself in agreement with Fidel Castro, Cuba's tottering Communist dictator. But when he roused himself from his sickbed last week to write an article criticising George Bush's unhealthy enthusiasm for ethanol, he had a point. Along with other critics of America's ethanol drive, Mr Castro warned against the "sinister idea of converting food into fuel". America's use of corn (maize) to make ethanol biofuel, which can then be blended with petrol to reduce the country's dependence on foreign oil, has already driven up the price of corn. As more land is used to grow corn rather than other food crops, such as soy, their prices also rise. And since corn is used as animal feed, the price of meat goes up, too. The food supply, in other

words, is being diverted to feed America's hungry cars.

Ethanol is not much used in Europe, but it is a fuel additive in America, and a growing number of cars can use either gasoline or ethanol. It accounted for only around 3.5% of American fuel consumption last year, but production is growing by 25% a year. That's because the government both subsidises domestic production and penalises imports. As a result, refineries are popping up like mushrooms all over the midwest, which now sees itself as the Texas of green fuel.

Why is the government so generous? Because ethanol is just about the only alternative-energy initiative that has broad political support. Farmers love it because it provides a new source of subsidy. Hawks love it because it offers the possibility that America may wean itself off Middle Eastern oil. The automotive industry loves it, because it reckons that switching to a green fuel will take the global-warming heat off cars. The oil industry loves it because the use of ethanol as a fuel additive means it is business as usual, at least for the time being. Politicians love it because by subsidising it they can please all those constituencies. Taxpayers seem not to have noticed that they are footing the bill.

Bad, good and best

But corn-based ethanol, the sort produced in America, is neither cheap nor green. It requires almost as much energy to produce (more, say some studies) as it releases when it is burned. And the subsidies on it cost taxpayers, according to the International Institute for Sustainable Development, somewhere between $5.5 billion and $7.3 billion a year.

Ethanol made from sugar cane, by contrast, is good. It produces far more energy than is needed to grow it, and Brazil—the main producer of sugar ethanol—has plenty of land available on which to grow sugar without necessarily reducing food production or encroaching on rainforests. Other developing countries with tropical climates, such as India, the Philippines and even Cuba, could prosper by producing sugar ethanol and selling it to rich Americans to fuel their cars.

There is a brighter prospect still out there: cellulosic ethanol. It is made from feedstocks rich in cellulose, such as wood, various grasses and shrubs, and agricultural wastes. Turning it into ethanol requires expensive enzymes, but much research is under way to make the process cheaper. Cellulosic ethanol would be even more energy-efficient to produce than sugar ethanol and would not impinge at all upon food production. Eventually, it might even allow countries with lots of trees and relatively few people, such as Sweden and New Zealand, to grow their own fuel rather than import oil.

That is still some way off. In the meantime, America should bin its silly policy. If it stopped taxing good ethanol and subsidising bad ethanol, the former would flourish, the latter would wither, the world would be greener and the American taxpayer would be richer.

Ethanol is not going to solve the world's energy problems on its own. But its proponents do not

claim that it would. Ethanol is just one of a portfolio of new energy technologies that will be needed over the coming years. Good ethanol, that is—not the bad stuff America is so keen on.

Il surplus del consumatore: alcuni problemi concettuali

Nella considerazione del caso della figura 4.5 abbiamo fatto riferimento alle nozioni di surplus del consumatore e del produttore studiate ad Economia Politica, che verranno spesso richiamate nel corso delle lezioni.

Tali nozioni presentano peraltro notevoli problemi concettuali, in particolare la nozione di surplus del consumatore. Quest' ultima trova una limitazione importante nel fatto di avere una qualche validità empirica come indice monetario di variazione dell' utilità (nel senso della stima di una valutazione monetaria da parte degli interessati degli effetti dei cambiamenti ipotizzati) solo nel caso in cui l' effetto di reddito di una variazione dei prezzi sia nullo o quanto meno trascurabile.

Quando noi ci spostiamo lungo la curva di domanda (quella usuale di tipo marshalliano) individuiamo, con il calcolo del surplus, il valore monetario attribuito dal consumatore alle possibilità di consumo. Tanto maggiore il valore del surplus, tanto maggiore l' utilità che il consumatore deriva dal consumo. Purtroppo però nello spostarci lungo la curva di domanda varia la ricchezza reale del consumatore (il suo potere di acquisto) e il suo benessere e quindi, in genere varia anche il significato della misura dell' utilità in termini di equivalente monetario attribuito implicitamente dal consumatore attraverso le sue scelte. Consideriamo infatti che ogni unità che il consumatore ottiene a un prezzo inferiore alla sua valutazione comporta un arricchimento del consumatore in ragione di tale differenza. Per cui la domanda delle unità successive deriva non solo dalla valutazione che il consumatore dà del consumo del bene in termini di equivalente monetario, ma anche dall' effetto di ricchezza che deriva dall' arricchimento derivante dall' aver beneficiato di un surplus per quanto riguarda le unità consumate sino a tal punto. Se il bene è normale questo si tradurrà in una maggiore domanda per ogni livello di prezzo quando il prezzo si riduce, rispetto alla domanda che si genera se l' utilità viene mantenuta costante. Per potere depurare la misura del surplus da tale effetto, occorrerà sottrarre al consumatore, man mano che il prezzo si riduce, un ammontare di potere di acquisto corrispondente all' effetto ricchezza e viceversa nel caso di aumento del prezzo. Cioè occorrerà muoversi lungo la curva di domanda compensata corrispondente alla posizione iniziale. Anche qui la misura del surplus va incontro ad un certo margine di ambiguità, in relazione a quale curva di domanda compensata si prende in considerazione, dato che la domanda compensata dipende dal livello di utilità (costante) cui viene fatto riferimento. E' come se, in altri termini, volessimo misurare una quantità con un metro che, a seconda dei casi, ora si allunga ora si riduce in lunghezza. La misurazione quindi risulta falsata. L' unica maniera di cavarsela è di ipotizzare che l' effetto di reddito che deriva dalla variazione del prezzo possa essere trascurato. Questo può essere una ipotesi realistica in tutti i casi in cui il bene in

questione non rappresenta una quota importante nel bilancio del consumatore. Altrimenti, per eliminare l' effetto reddito occorrerebbe considerare invece che l' area comprese fra la curva di domanda marshalliana e la linea del prezzo, l' area compresa fra il prezzo e la curva di domanda compensata, lungo la quale l' effetto di reddito è annullato ("compensato") tramite sussidi o prelievi, dove la curva di domanda compensata è costruita ipotizzando compensazioni, cioè pagamenti o prelievi a seconda del caso, tali da mantenere l' utilità del consumatore costante, in genere o al livello precedente la misura di politica economica considerata o al livello successivo a tale misura. Considerando le aree sotto tali curve abbiamo quindi rispettivamente la variazione compensativa (se l' utilità è mantenuta costante al livello iniziale) o la variazione equivalente (se l' utilità è mantenuta costante al livello finale). Conseguentemente, nel caso della figura 4.6, disegnata ipotizzando che il bene sia normale, si può vedere che l' area del surplus marshalliano è compresa fra l' area della variazione compensativa e di quella equivalente. L' individuazione delle aree è lasciata allo studente, che potrà farlo facilmente, purchè si ricordi che nel caso di bene normale l' effetto reddito è positivo. Non ci occuperemo ulteriormente di tali delicate questioni in questa sede, rinviando al corso di Scienza delle Finanze o a quello di Microeconomia. Chi volesse saperne di più può guardare la rassegna di Hines (non particolarmente tecnica) e i riferimenti bibliografici ivi contenuti.[27] L' esatta misura del surplus peraltro interessa più che in un contesto teorico e qualitativo quale quello da noi affrontato, in un contesto applicato in cui è importante pervenire a misure di natura quantitativa. In tale contesto peraltro vale anche la considerazione che "a meno che un bene non rappresenti una quota molto elevata del bilancio del consumatore, le elasticità compensate e non compensate [cioè le elasticità della funzione di domanda compensata e di quella marshalliana] non saranno molto diverse ed è probabile che ogni differenza fra di loro sia molto minore dell' incertezza statistica associata con le stime dell' elasticità della domanda" (Hines, p. 173). Secondo Hicks "per la maggior parte dei casi in cui l' analisi del surplus del consumatore è utilizzabile, la misura di Marshall è un' approssimazione sufficiente" (1945-46, p. 68, citato in Hines, p. 173).

[27] Hines, James R., "Three Sides of Harberger Triangles". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, 1999, n. 2, pp. 167-188.

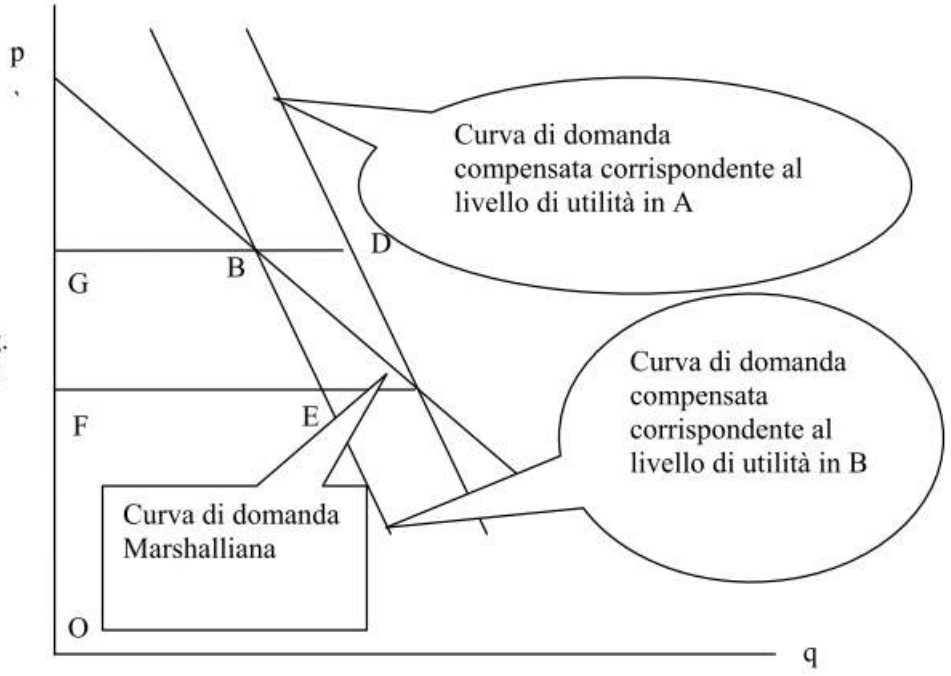


Fig. 1.8

Fatti e concetti del mercato del lavoro

In quello che segue ritorniamo alla tematica relativa al mercato del lavoro introducendo una serie di nozioni e di circostanze di fatto su cui ritorneremo successivamente nella parte teorica.

Dimensioni del mercato del lavoro a seconda dell' ambito territoriale: mercato nazionale e mercati locali. La nozione di mercati interni. Mercato primario e secondario.

Come per gli altri mercati l' estensione del mercato del lavoro è variabile: se si riferisce a tutto il paese, abbiamo il mercato nazionale del lavoro, se invece chi domanda e offre il lavoro lo fa a livello geograficamente circoscritto, abbiamo i mercati locali del lavoro. Analogamente per quanto riguarda i diversi tipi di lavoro di cui possiamo analizzare l' offerta e la domanda con varie possibilità di aggregazione (ad esempio operai, operai specializzati, tornitori; impiegati, contabili; insegnanti; insegnanti di scuole elementari, di scule medie, universitari).

Nozione di mercato del lavoro interno (che si riferisce all' attribuzione delle mansioni lavorative all' interno di un' organizzazione, un' impresa o un settore pubblico), di mercato del lavoro secondario (che si riferisce a relazioni di lavoro meno stabili o occasionali e peggio remunerate), di cui una parte è costituito dal cosiddetto mercato informale, caratterizzato dall' assenza o non osservanza delle regole, relative alla tutela dei lavoratori e di tipo tributario, che vigono in quello primario, e di mercati settoriali (che si riferiscono al settore della produzione considerato).

La definizione dei mercati nel caso del lavoro presenta analoghi problemi che nel caso generale degli altri beni e servizi. Necessaria interdipendenza dei vari mercati del lavoro. Esempio: quello che avviene sul mercato del lavoro pisano risente fino ad un certo punto di quello che succede nel mercato del lavoro fiorentino, un pò meno di quello che succede nel mercato del lavoro milanese.

Chiaramente, è normale, data la separazione geografica, che, anche in presenza di elevati livelli di concorrenzialità in ogni singolo mercato, permangano comunque dei differenziali nelle remunerazioni e nelle condizioni specifiche rilevanti del mercato del lavoro (come le relazioni fra offerta e domanda dei vari tipi di attività lavorative) che non potrebbero permanere nell' ambito di un mercato geograficamente ristretto. Questo vale anche per i mercati del lavoro settoriali che si riferiscono a determinate competenze. Una interrelazione fra i vari mercati del lavoro relativi a competenze specifiche esiste, ma molto di più nel lungo che nel breve periodo. Ad esempio la determinazione dell' occupazione e dei salari sul mercato degli idraulici può risentire di quello che succede sul mercato del lavoro per i saldatori o anche per gli infermieri o gli informatici, ma sicuramente molto di più nel lungo periodo (in cui la struttura dell' offerta di lavoro per le varie competenze si adatta alla situazione del mercato) che nel breve. Analoghe considerazioni possono riferirsi all' interrelazione dei mercati che siano geograficamente separati, in quanto la mobilità del lavoro è tanto maggiore quanto più lungo il periodo considerato.

La remunerazione del lavoro

Tasso del salario: salario per ora lavorata. Nel corso considereremo in genere come tale la perdita di salario derivante al lavoratore dal lavorare un' ora in meno. Salario nominale e reale: quest' ultimo è dato dal salario nominale diviso per l' indice dei prezzi. Numeri-indice dei salari e dei prezzi. (Per il concetto di numero indice si richiama il corso di statistica.) Col termine salario si indica spesso la remunerazione mensile, mentre col termine tasso del salario la remunerazione per unità di tempo (noi però li useremo come sinonimi, cioè indicando la remunerazione per unità di tempo), guadagno (tasso del salario per numero di unità di tempo lavorate). Retribuzione complessiva = guadagno + benefici aggiuntivi (pagamenti in natura, redditi differiti ecc.). Reddito complessivo = retribuzione + redditi non da lavoro.

PARTE SECONDA

I VENTI INDICI FONDAMENTALI DELL' ILO

Nella pubblicazione dell' ILO (International Labour Office), Key Indicators of the Labour Market, quinta edizione (KILM 6; liberamente scaricabile dal sito dell' ILO)[28], vengono raccolti i dati internazionali esistenti relativi a 20 indici fondamentali del mercato del lavoro. In quello che segue considereremo la definizione di tali indici, cui faremo riferimento in seguito, e alcuni dati ad essi relativi (se non viene precisata la fonte dell' informazione statistica e dei grafici, la fonte è KILM 5, la precedente edizione).. . Per quanto riguarda le altre fonti statistiche, vi sono diversi siti dove le statistiche che interessano il mercato del lavoro sono reperibili. Il più utile è quello del Foreign Labor Statistics del Bureau of Labor Statistics americano http://www.bls.gov/fls/, anche perché su tale sito vi sono i collegamenti a tutte le altre fonti mondiali di dati statistici (alla pagina

[28] http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/kilm/download.htm /

http://www.bls.gov/bls/other.htm#International). In particolare a quelle dell' Istat, per le statistiche italiane, http://www.istat.it, ed Eurostat per quelle europee. Nella valutazione dei dati riportati qui di seguito occorre avere sempre presente il carattere puramente indicativo delle statistiche e non escludere la possibilità che i vari dati risentano pesantemente delle modalità specifiche con cui sono raccolti, oltre che delle specifiche definizioni delle relative variabili, che possono limitare anche notevolmente la comparabilità dei dati fra i vari paesi.

1. Il tasso di attività [29]

Indica la quota della popolazione in età lavorativa che è economicamente attiva (cioè partecipa al mercato del lavoro) ed è dato dal rapporto fra la popolazione attiva (occupati+disoccupati), cioè le forze di lavoro, e la popolazione in età lavorativa. Nell' individuazione di quest' ultima entra un margine notevole di discrezionalità, in quanto la fascia di età da lavoro dipende in larga misura dal contesto economico e sociale e non è data con precisione. In genere dovrebbe essere la popolazione di età superiore a quella in cui cessa l' obbligo scolastico e di età inferiore a quella in cui normalmente l' attività lavorativa cessa. Questi due termini sono diversi da paese a paese. Nei paesi meno sviluppati in cui non c' è obbligo scolastico ed è diffuso il lavoro minorile, l' età in cui si comincia a lavorare è indeterminata ed è comunque molto bassa. D' altra parte l' età in cui cessa normalmente l' attività lavorativa dipende dall' esistenza e dalla organizzazione del sistema della previdenza sociale, oltre che dall' organizzazione familiare laddove il sistema della previdenza sociale sia assente. Il tasso di attività dipende da svariati motivi, sia economici (livello di sviluppo) sia sociali (in particolare il ruolo che la cultura prevalente assegna alle donne nella società). La spiegazione dei dati relativi richiede quindi uno sforzo interpretativo che deve fare riferimento sia agli aspetti economici che a quelli culturali. Per quanto riguarda i primi è di importanza fondamentale la relazione fra tasso di attività e sviluppo. Dato però che i dati storici sono molto spesso non disponibili, per lo meno sulla lunga durata, una via per considerare tale relazione è quella di confrontare paesi con livello di sviluppo diverso, anche se i risultati che si ottengono possono dipendere talvolta più che dal diverso livello di sviluppo dalle specificità relative ai diversi paesi. Per motivi di uniformità nella comparazione dei dati la convenzione adottata dall' ILO è di identificare la popolazione in età lavorativa con la popolazione dai 15 anni in su (anche se i dati relativi ai vari paesi possono risentire di convenzioni diverse). La popolazione attiva viene poi distinta a seconda delle fasce di età: da 15 a 24 (lavoratori giovani); da 25 a 54 (lavoratori adulti); da 55 a 64 (lavoratori anziani); da 65 in su. Altra distinzione è in base al sesso. Partendo da quest' ultima abbiamo che, come ci si poteva attendere, il tasso di attività femminile è particolarmente basso nel caso dei paesi islamici (in particolare nel Medio Oriente e nel Nord-Africa), mentre i tassi di attività femminile più elevati si verificano nei paesi dell' Africa Sub-sahariana, quelli asiatici e,

[29] *Participation rate* in Inglese.

fra i paesi sviluppati, nei paesi scandinavi, che sono, notoriamente, all' avanguardia dell' emancipazione femminile e in cui i servizi sociali a favore dell' infanzia e dell' assistenza alle famiglie (asili nido) sono particolarmente sviluppati (Svezia e Norvegia in particolare). In definitiva i fattori principali che condizionano il tasso di attività sono l' età, in primo luogo, e poi il sesso (ma anche la cultura e la storia, nonché le condizioni economiche hanno la loro importanza; si segnala ad esempio l' elevatissimo tasso di attività in Cina, 74% nel 2008, abbastanza più basso in India, 58,4% nel 2008). In particolare, il tasso di attività femminile è con rare eccezioni (Mozambico e Rwanda, dove è superiore, nonché altri paesi africani dove il tasso di attività femminile è circa uguale a quello maschile) ovunque inferiore a quello maschile. I motivi di questa circostanza sono abbastanza ovvi, anche al di là di quelli legati alle abitudini e circostanze di natura culturale. In particolare vi è il dato fondamentale che sono le donne e non gli uomini che partoriscono e allattano la prole, se si prescinde ovviamente dall' allattamento artificiale. Questo implica che il tasso femminile di attività dipende dal tasso di natalità. Ad esempio, il basso tasso di attività femminile dell' America Latina può essere messo in relazione (fra l' altro) con l' elevato tasso di natalità. D' altra parte che una parte importante della ridotta partecipazione femminile dipenda da motivi di natura culturale lo dimostra la notevole variabilità del tasso di attività femminile. Il retaggio culturale a tale proposito dipende anche dalla natura specifica dell' economia tradizionale. Ad esempio, in un' economia basata in parte almeno sul commercio carovaniero e le razzie attraverso deserto e caratterizzata da scarsità di terra coltivabile, come potrebbe essere stata un tempo quella della penisola arabica, il possibile contributo femminile a tali tipi di attività era condizionato dalla più ridotta forza e resistenza fisica femminile. Nel caso dell' economia dei paesi a sud del Sahara, dove il tasso di attività femminile è relativamente elevato, il diverso contesto climatico poteva permettere storicamente una migliore utilizzazione della forza lavoro femminile nella coltivazione della terra e in attività artigianali di tipo primitivo, mentre gli uomini erano piuttosto impiegati, poniamo, nella caccia e nelle razzie ai danni delle altre tribù. Qui possiamo individuare da un lato l' adattamento delle abitudini familiari al contesto economico e ambientale, dall' altro la persistenza di tali abitudini anche una volta che il contesto che le ha fatto nascere sia profondamente mutato. Per quanto riguarda gli uomini, il tasso di attività più elevato si ha nell' Africa sub-sahariana, mentre quello più basso è nei paesi sviluppati e in quelli in transizione. [30]

[30] Con il termine "sviluppati" indichiamo i paesi *relativamente* più sviluppati, cioè caratterizzati da un livello di reddito pro capite relativamente elevato, che impropriamente (in quanto l' industria ha ormai una rilevanza minore rispetto ai servizi) vengono spesso individuati come "industrializzati". Con "economie in transizione" indicheremo i paesi ex-comunisti dell' Europa Centro-orientale e dell' ex-Unione Sovietica, mentre indicheremo in breve con il termine "paesi sottosviluppati" o "meno sviluppati" gli altri che vengono spesso individuati come "in via di sviluppo" (*developing countries* in Inglese), con una certa ipocrisia, dato che alcuni di questi (in particolar modo nell' Africa sub-sahariana) invece che svilupparsi implodono nella loro condizione di arretratezza. Nella realtà delle cose invece di una dicotomia fra paesi sviluppati e paesi sottosviluppati, abbiamo tutta una serie di livelli e gradi di sviluppo all' interno della bipartizione e comunque lo sviluppo è un processo continuo e permanente

Sulla base dei dati si evidenzia che il tasso di attività nella fascia centrale della forza lavoro, fra 25 e 54 anni, è più o meno lo stesso dappertutto. Nel caso dei paesi sottosviluppati, fra cui, seguendo l' ILO (nell' edizione 99-2000), possiamo indicare come rappresentativo il caso del Burkina Faso (1995), l' entrata nella popolazione attiva e la fuoriuscita dalla stessa è molto più graduale che nei paesi sviluppati. In Burkina Faso il tasso di attività, rilevato con riferimento all' anno 1995, era dell' 83,5% per i maschi fra 15 e 24 anni, del 97,2% fra 25 e 54, del 92% fra 55 e 64 e del 71,7% dai 65 anni in su.

Nel caso dei paesi sviluppati e delle economie in transizione il tasso di attività delle fasce iniziali e terminali di età è molto più basso. Prendendo come casi rappresentativi la Germania (1997) e la Russia (1995), nella prima fascia di età il tasso di attività era rispettivamente di 56,1% e 53%, nella fascia centrale balzava rispettivamente al 92,5% e al 96,3%, diminuendo bruscamente al 54,6%. e al 58,9% nella fascia di età fra 55 e 64 anni e al 4,2% e al 12,6% nella fascia dai 65 in su.

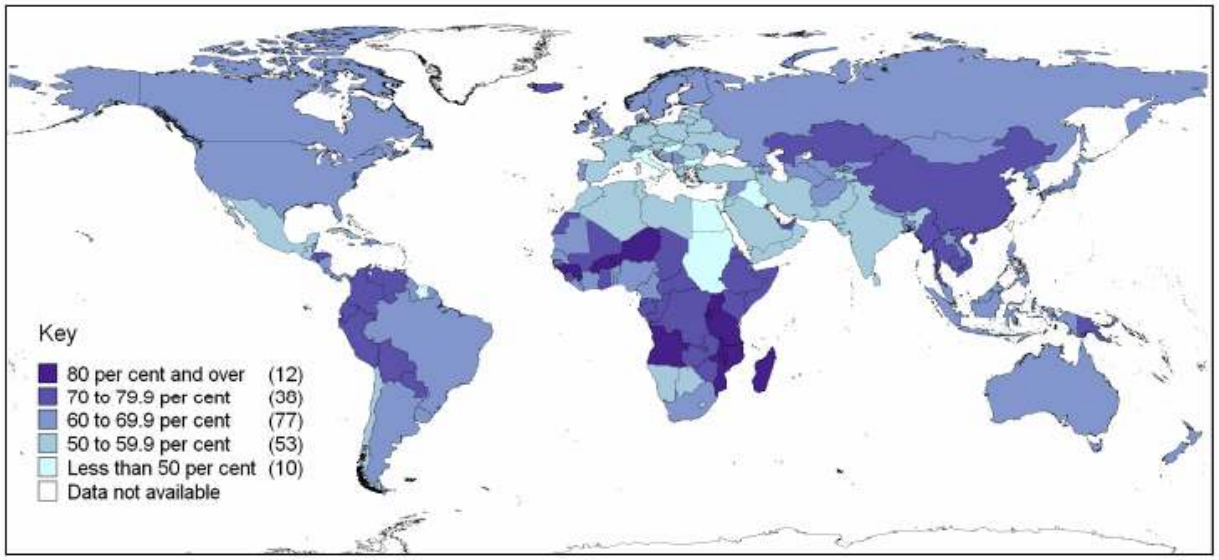
In genere si nota una tendenza storica alla riduzione del tasso di attività maschile (dovuto in particolare alla tendenza ad anticipare il pensionamento e alla introduzione e diffusione di un sistema pensionistico e di assistenza sociale che permette il pagamento delle pensioni di anzianità e vecchiaia e di invalidità) compensato spesso (ma non sempre) da un aumento del tasso di attività femminile (da porre in relazione, oltre che con l' evoluzione di fenomeni di natura culturale, anche con la progressiva meccanizzazione del lavoro domestico e relativi sviluppi tecnologici). Conseguentemente la differenza fra il tasso di attività maschile e femminile tende universalmente a ridursi.

Per quanto riguarda la relazione fra tasso complessivo di attività e sviluppo, si evincono tassi di attività particolarmente elevati a bassi livelli di sviluppo, una netta riduzione dei tassi di attività con l' aumento del reddito, una successiva stabilizzazione in una tendenza moderata alla riduzione, fino che a livelli di reddito elevato il tasso di attività complessivo si accresce con l' aumentare ulteriore del reddito, particolarmente in virtù dell' aumento del tasso di attività femminile. Tale relazione si evince attraverso la comparazione dei tassi di attività di paesi diversi, caratterizzati da diversi livelli di sviluppo (cioè in definitiva di reddito pro capite). Ovviamente l' informazione potrebbe essere utilmente complementata da osservazioni di tipo storico, per le quali però in genere mancano i dati.

Come abbiamo già accennato, il diverso profilo del tasso di attività dipende dalle diverse strutture istituzionali dei paesi interessati, in particolare dall' esistenza e durata dell' obbligo scolastico e dall' esistenza ed estensione della previdenza sociale, nonché dalle specifiche circostanze di natura demografica (natalità, mortalità nelle varie fasce di età, ecc.). D' altra parte gli stessi aspetti istituzionali e culturali (nonché quelli demografici) non sono indipendenti a loro volta dal livello di sviluppo. Per un profilo del dato a livello mondiale si riporta un grafico e una tavola da KILM 6

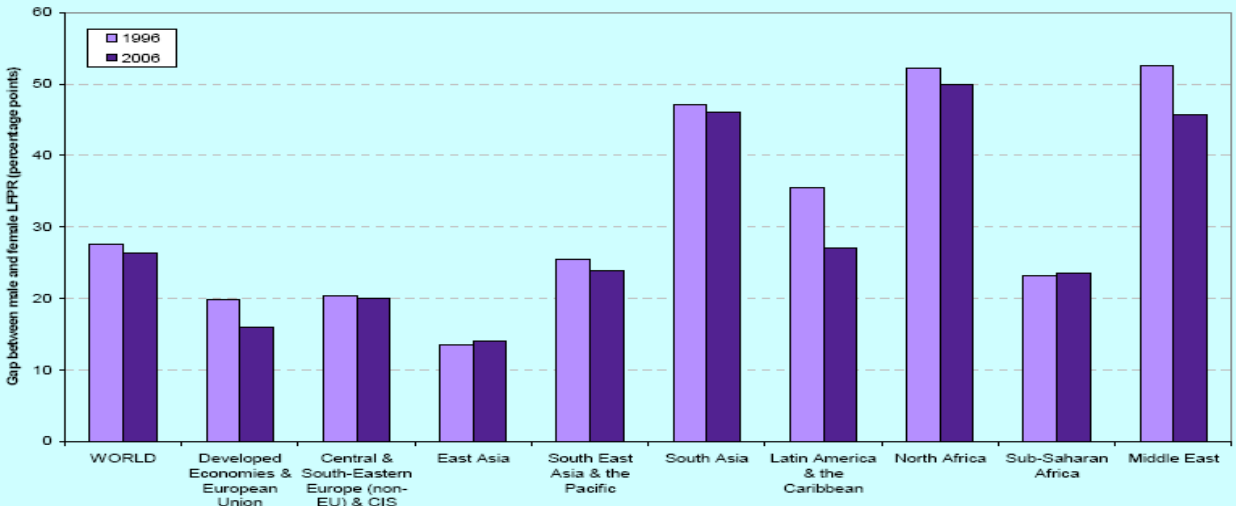
anche per i paesi cosiddetti "sviluppati".

Figure 1a. Labour force participation rates, 2006



Il grafico seguente, sempre tratto dalla stessa fonte, identifica la notevole differenza fra i tassi di attività maschili e femminili

Gap between male and female labour force participation rates of persons aged 15 years and over, 199 and 2006, by KILM region



Per quanto riguarda l' evoluzione storica dei dati relativi all' Italia in confronto con alcuni paesi industrializzati, si vedano i dati qui di seguito riportati, tratti dal sito del Ministero del Lavoro degli Stati Uniti (Bureau of Labor Statistics, BLS).

Tabella 1.1 Tassi di attività in alcuni paesi sviluppati: 1960-2002 (Dati BLS)

Anno	USAs	Giappone	Francia	Germania (Solo Ovest sino al 1991)	Italia	S vezia	Regno Unito
				Maschi e femmine			
1960	59.4	67.9	59.5	59.8	56.1	66.5	61.9
1975	61.2	62.4	57.2	55.0	47.7	65.9	62.6
1990	66.5	62.6	56.0	55.3	47.2	67.3	64.3
2002	66.6	60.8	57.0	57.1	48.6	64.0	62.9
				Maschi			
1960	83.3	84.2	NA	82.4	82.4	NA	86.8
1975	77.9	81.2	74.4	73.4	70.6	77.0	80.7
1990	76.4	77.0	65.9	68.4	63.0	71.9	75.7
2002	74.1	74.5	64.5	65.2	61.5	68.2	70.8
				Femmine			
1960	37.7	52.7	NA	41.1	32.3	NA	39.8
1975	46.3	44.8	41.7	39.3	26.8	55.2	46.2
1990	57.5	49.1	47.0	43.6	32.7	62.9	53.7
2002	59.6	47.9	50.2	49.5	36.7	59.9	55.5

Nel grafico seguente, ottenuto dai dati KILM, viene illustrato l' andamento del tasso di attività complessivo suddiviso per sesso in Italia, dal 1980 al 2007. Si può chiaramente vedere l' andamento complessivamente crescente del tasso di attività femminile che compensa in parte almeno l' andamento monotonicamente decrescente del tasso di attività maschile.

2.Tasso di occupazione

Il tasso di occupazione, è dato dalla quota della popolazione in età lavorativa che risulta occupata e quindi ci indica la proporzione della popolazione in età lavorativa che mantiene con il suo lavoro il resto della popolazione nella stessa fascia di età. Identifica quindi la capacità del sistema produttivo di fornire occupazione. Data la definizione il tasso di occupazione dipende dal tasso di attività da un lato e dal tasso di disoccupazione dall' altro, ma la capacità di fornire occupazione condiziona anche la dimensione della popolazione attiva (si rimanda a quando considereremo in seguito la categoria dei "lavoratori scoraggiati"), mentre le dimensioni della popolazione attiva dipendono anche dalla necessità di trovarsi un' occupazione per sopravvivere rispetto alle varie possibilità alternative (quali studio, pensionamento ecc.). Nella maggior parte dei paesi il tasso di occupazione

varia fra il 40 e l' 80% (dove al di sopra dell' 80% si collocano alcuni paesi dell' Africa Sub-sahariana, anche se una parte importante della forza lavoro in quei paesi è sottutilizzata, essendo occupata, magari saltuariamente, in attività a livello di produttività molto basso). E' indicato come 61,5% a livello mondiale, ma varia, con riferimento all' anno 2006, da un minimo di 28,4% dei territori dell' autorità palestinese (Gaza e il West Bank) all' 83,6% della Tanzania.[31] Il tasso di occupazione dell' Italia (45,6% nel 2006) è particolarmente basso in relazione a quello degli altri paesi di analogo livello di sviluppo.

Il tasso di occupazione risente ovviamente delle tendenze evidenziate nel tasso di attività, per cui si evince una universale tendenza alla riduzione del tasso di occupazione maschile (dovuta in particolare all' anticipazione del ritiro dall' attività lavorativa per motivi di età) e a un aumento del tasso di occupazione femminile. Risente anche dall' evoluzione del tasso di attività giovanile, che per lo più tende a ridursi nel tempo con l' aumento del tasso di scolarizzazione. Diamo qui di seguito alcuni dati interessanti a riguardo, in cui l' Italia viene confrontata con altri paesi sviluppati.

Tabella 2.1 Tassi di occupazione in alcuni paesi sviluppati: 1960-2001 (Dati BLS)

Anno	USAs	Giappone	Francia	Germania (Solo Ovest sino al 1991)	Italia	Svezia	Regno Unito
			Maschi e femmine				
1960	56.1	66.7	58.6	59.2	54.0	65.4	60.6
1975	56.1	61.2	54.8	53.2	46.0	64.8	59.7
1990	62.8 (2)	61.3	50.9 (2)	52.6	43.9	66.1	59.9
2002	62.7	57.5	52.0	52.2	44.1	60.7	59.6
			Maschi				
1960	78.9	82.8	NA	81.8	79.5	NA	85.0
1975	71.7	79.5	72.1	70.9	68.8	76.0	76.7
1990	72.0 (2)	75.4	61.3 (2)	65.6	60.0	70.6	70.4
2002	69.7	70.4	59.6	59.5	57.2	64.4	66.7
			Femmine				
1960	35.5	51.8	NA	40.4	31.0	NA	38.9
1975	42.0	44.0	39.2	37.9	25.3	54.0	44.3
1990	54.3 (2)	48.0	41.5 (2)	40.9	29.2	61.8	50.2
2002	56.3	45.4	45.2	45.4	32.2	57.1	53.0

Un dato interessante (che si può ricavare visivamente dai grafici riportati nel sito ILO) è che il tasso di occupazione non dipende (perlomeno non strettamente e a prima vista) dal livello di sviluppo. Vi sono paesi sottosviluppati, anche caratterizzati da sistemi economici diversi, come la Cina o il Bangladesh o il Nepal, che hanno un tasso di occupazione molto elevato. Vi sono paesi sviluppati ad elevatissimo tasso di occupazione (come l' Olanda o la Norvegia), paesi sviluppati a basso livello di occupazione (in particolare l' Italia). Paesi confinanti come il Brasile e l' Argentina o l'

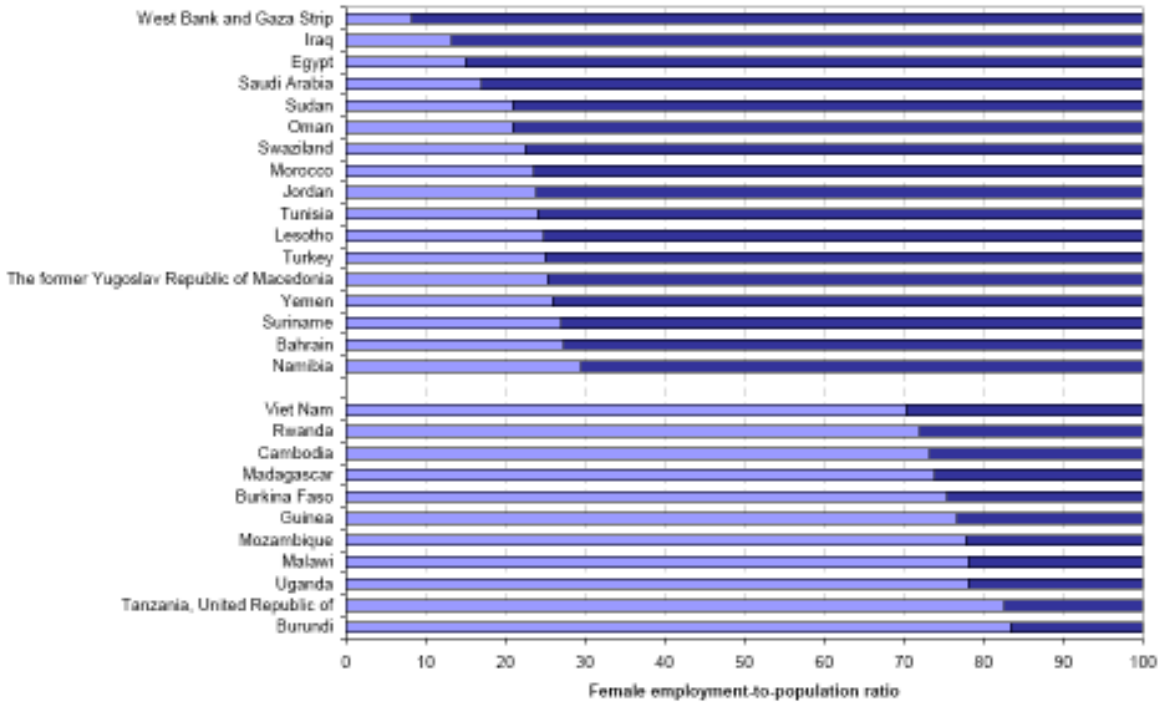
[31] Dove non viene altrimenti indicato, i dati statistici sono tratti da KILM 5.

Italia e la Svizzera mostrano tassi di occupazione molto diversi. Sarebbe interessante approfondire i motivi suscettibili di spiegare tali differenze, avuto riguardo alle varie circostanze di ordine istituzionale, soprattutto quelle relative al mercato del lavoro, alle risorse e al contesto geografico, al regime degli scambi con l' estero, nonché ai presupposti storici.

Nonostante l' aumento del tasso di occupazione femminile e la riduzione di quella maschile, grosse differenze fra i due tassi permangono. Sono minimi nelle economie in transizione, come retaggio presumibile del precedente sistema dove il tasso di occupazione (anche femminile) era molto elevato. Sono particolarmente elevate nei paesi di religione islamica, particolarmente nel medio oriente e nell' Africa del Nord, contribuendo a determinare bassi tassi occupazionali complessivi.

Nel grafico che segue, tratto sempre da KILM 5, vengono riportati i dati relativi alla proporzione nell' occupazione della popolazione femminile dei paesi dove queste proporzioni sono estreme (al di sotto del 30 e al disopra del 70%).

Figure 2b. Economies with female employment-to-population ratios below 30 per cent or above 70 per cent, 2006



3. Status occupazionale

Suddivisione degli occupati in a) lavoratori dipendenti; b) lavoratori autonomi (inclusi gli imprenditori, cioè quella specifica categoria di lavoratori autonomi che hanno dei dipendenti)[32]; c)

[32] Questa importante distinzione non trova sempre riscontro nelle statistiche. Inoltre le caratteristiche imprenditoriali dipendono evidentemente anche dal numero di dipendenti in relazione al tipo di attività che viene svolto. Chi fosse interessato a saperne di più su questi temi ed avere qualche indicazione bibliografica può vedere il mio "Entrepreneurship and Transition", *MOCT-MOST*, 2001, Vol. 11, No. 4, pp. 327-357 (ripubblicato in Magnus Henrekson - Robin Douhan (eds.), *The Political Economy of Entrepreneurship*, vol. II. Cheltenham:

collaboratori familiari (che contribuiscono all' attività imprenditoriale del nucleo familiare senza ricevere una specifica remunerazione).

Nei paesi sviluppati la percentuale dei lavoratori dipendenti è molto elevata, in genere superiore all' 80%. I lavoratori autonomi sono tipicamente circa il 10-15%. (L' Italia è a questo proposito un' eccezione: i lavoratori dipendenti nel 2006 erano il 73,6%, quelli autonomi il 22,4%[33], ma nel corso degli anni nel complesso la prima percentuale mostra una tendenza a crescere, la seconda a diminuire). I lavoratori familiari costituiscono una percentuale molto modesta (tipicamente fra lo 0 e il 4%; in Italia l' 1,8% nel 2006). Nei paesi meno sviluppati la proporzione dei lavoratori dipendenti è in genere molto minore e particolarmente elevata la quota dei collaboratori familiari, anche in relazione al tipo di attività economica che viene svolta (si veda l' indice dell' occupazione per settore che segue nel prossimo paragrafo): il tipo di attività che viene svolta condiziona evidentemente la sua organizzazione. A sua volta la disponibilità dei fattori della produzione e le caratteristiche specifiche delle capacità lavorative ereditate dal passato condizionano il tipo di attività che viene svolta e le sue modalità.

4. Occupazione per settore

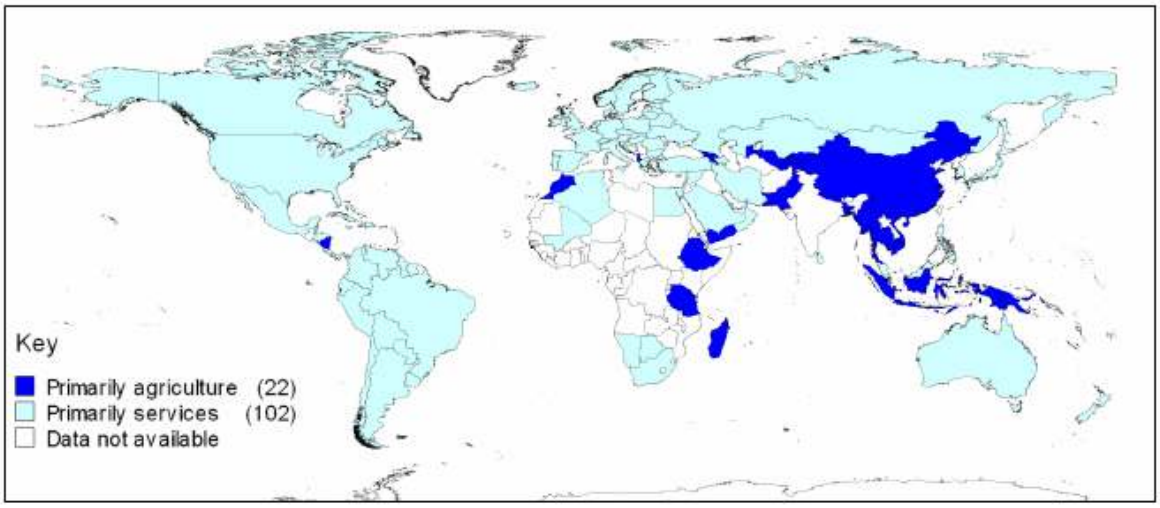
Primario (agricoltura); secondario (industria); terziario (servizi). Tendenza storica pressochè universale verso il declino della proporzione degli occupati in agricoltura. In genere, tanto più sviluppato un paese tanto minore la proporzione degli occupati in agricoltura, mentre l' occupazione relativa nel settore industriale si contrae progressivamente nei paesi sviluppati a vantaggio dei servizi, ma aumenta nei paesi meno sviluppati in Asia, Africa sub-sahariana e Medio Oriente. A livello mondiale il settore dei servizi, che forniva nel 2006 il 42% dell' occupazione mondiale ha sostituito come settore di maggiore occupazione il settore agricolo (36,1%), mentre il settore industriale occupa il restante 21,9%, proporzione invariata rispetto a dieci anni fa. Per cui, contrariamente a quanto avveniva in passato, la contrazione progressiva dell' occupazione in agricoltura non si traduce in un aumento dell' occupazione nell' industria, ma direttamente in un trasferimento verso il settore dei servizi.[34] L' agricoltura comunque è tuttora il settore che offre la maggiore occupazione nei paesi più poveri, negli altri il settore che fornisce la maggiore occupazione è il settore dei servizi. Nei paesi più sviluppati il settore dei servizi fornisce mediamente il 71,2 % dell' occupazione e solo il 24% nell' Africa sub-sahariana.

Edward Elgar, 2008, pp. 467-497).

[33] Questo non dipende con tutta probabilità da una maggiore propensione italiana all' attività imprenditoriale, ma, presumibilmente, come meglio vedremo in seguito, dalle limitazioni alle opportunità di avere un lavoro dipendente regolare, dovute ai costi elevati di tipo fiscale e parafiscale associati al rapporto di impiego regolare, nonché quelli derivanti dalle garanzie di stabilità del posto di lavoro (derivanti in particolare dal cosiddetto "statuto dei lavoratori"), in tempi recenti tuttavia attenuate dall' introduzione di figure di impiego meno stabili, intermedie fra il lavoro dipendente garantito e quello autonomo e dalla tradizionale militanza delle organizzazioni sindacali. Quanto sopra si estrinseca anche nella ridotta (rispetto ad altri paesi di analogo livello di sviluppo) importanza delle grandi imprese nella produzione del reddito e nell' occupazione

[34] Cfr. KILM quinta edizione, testo relativo all' indice 4, p. 6.

Figure 4a. Employment by dominant sector, latest years

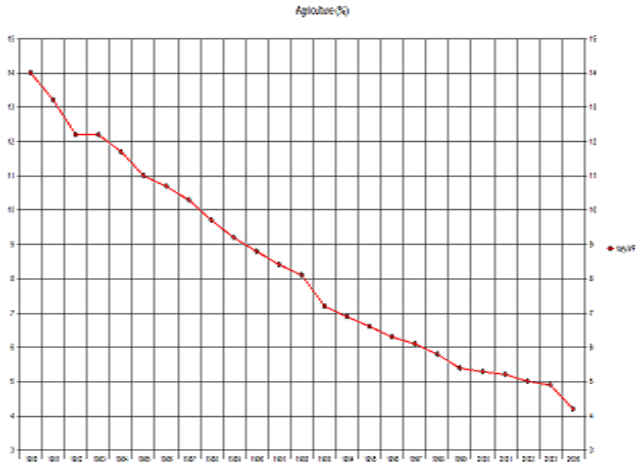


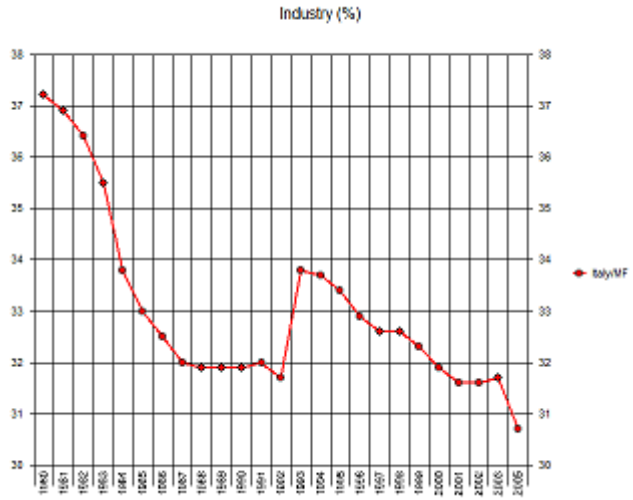
Nella tabella che segue si evidenzia lo sviluppo storico dell' occupazione settoriale nell' Italia e in alcuni altri paesi sviluppati.

Tabella 4.1 Settore di occupazione dei lavoratori del settore civile (percentuali). Fonte: BLS

Anno	USA	Giappone	Francia	Germania (Solo Ovest sino al 1991)	Italia	Svezia	Regno Unito
Agricultura (con silvicoltura, caccia e pesca)							
1960	8.5	29.5	23.2	13.9	32.5	15.8	4.7
1975	4.1	12.4	10.3	NA	16.7	6.5	2.8
1990	2.9	6.9	5.7	3.5	8.9	4.0	2.1
2002	2.5	4.5	3.7	2.5	5.0	2.5	1.4
Industria (includendo industria mineraria e edile)							
1960	33.4	28.5	37.5	46.0	34.2	39.0	46.1
1975	29.5	35.6	37.8	NA	39.4	33.2	39.0
1990	25.1	33.9	28.7	38.9	32.5	25.8	30.3
2002	20.8	29.3	22.8	31.7	31.3	20.9	23.4
Industria manifatturiera							
1960	26.1	21.7	28.2	34.4	24.0	31.6	36.0
1975	22.7	26.1	27.8	NA	28.0	28.1	31.0
1990	18.0	24.3	NA	31.6	22.6	20.9	22.3
2002	13.3	19.5	NA	23.6	23.0	16.8	15.7
Servizi (trasporti, comunicazioni, servizi pubblici, commercio, finanze, pubblica amministrazione, servizi alla persona, servizi vari)							
1960	58.1	NA	39.3	40.2	33.4	44.6	49.2
1975	66.4	61.5	51.9	NA	44.0	57.7	58.3
1990	72.0	70.5	65.6	57.6	58.6	67.9	67.6
2002	76.7	75.1	73.5	65.8	63.6	75.0	75.2

Alla luce dei dati precedenti risulta evidente quanto inappropriato sia identificare le economie





relativamente più sviluppate come "industrializzate", in quanto nella grande maggioranza di esse il periodo in cui la quota dell' occupazione nel settore industriale aumentava nel tempo appartiene ormai al passato e dal punto di vista occupazionale tali economie sono in fase di "deindustrializzazione". In tutte le economie sviluppate la quota occupazionale dei servizi è dominante, mentre le economie dove la quota occupazionale dell' agricoltura è dominante sono fra le più povere. Da tutto questo si evince come siano a prima vista infondati gli allarmismi circa la deindustrializzazione del nostro paese, anche tenuto conto che la quota dell' occupazione fornita dal settore industriale è ancora più alta che negli altri paesi sviluppati indicati nella tabella, con l' eccezione della Germania. Nel grafico che segue si evidenzia l' andamento dell' occupazione nell' agricoltura e nell' industria in Italia dal 1980 al 2006.

Per quanto riguarda l' impiego settoriale dei due sessi si può evincere dai dati grafici riportati in KILM la specializzazione delle donne nell' istruzione e degli uomini nell' edilizia, cosa che può essere spiegata in maniera abbastanza ovvia (il più ridotto orario e quindi in qualche modo il carattere part-time dell' attività nel settore dell' istruzione, la forza muscolare richiesta nel settore dell' edilizia).

5. Lavoratori part-time

Sono quelli il cui orario di lavoro è inferiore all' orario di lavoro "normale". Quelli che lavorano meno di 30 ore la settimana secondo la definizione dell' OCSE, ma le rilevazioni possono corrispondere alle diverse definizioni nazionali. Altri problemi statistici potrebbero essere legati al fatto che viene rilevato l' orario del lavoro principale, ma la persona ufficialmente occupata part-time svolge in realtà un altro lavoro, per cui in realtà più che pienamente occupata.

La quota dei lavoratori part-time (il rapporto fra i lavoratori part-time e il totale dei lavoratori occupati) varia fra lo 0,7% (1999) della Bulgaria e a oltre il 22 % (2007) nel caso della Germania e del Regno Unito. Il dato dell' Italia è un modesto 4% (nel 2007).

La quota di lavoratori part-time è molto maggiore fra le donne (40% circa nel caso della Germania) e inoltre in genere più del 50% dei lavoratori part-time sono donne. E' abbastanza ovvio il motivo.

La correlazione fra part-time e sottoccupazione in relazione alle ore lavorate indica che il part time spesso non è scelto, ma subito. La relazione positiva fra tasso di occupazione femminile e il tasso di lavoro part-time femminile (la quota delle donne occupate a part-time sulle donne occupate) indica che la possibilità di svolgere un lavoro part-time favorisce l' inserimento delle donne nel mondo del lavoro.

6. Ore di lavoro

Tre tipi di dati: quelli che si riferiscono alla percentuale di lavoratori che lavorano un numero ridotto di ore (inferiore alla metà dell' orario di lavoro "normale", individuato qui in 40 ore); quelli che si riferiscono alla percentuale di lavoratori dipendenti che lavorano un numero di ore eccedente l' orario "normale" (40 ore); il numero totale di ore lavorate nel corso dell' anno.

Distribuzione dei lavoratori dipendenti in relazione alle ore di lavoro: la percentuale delle persone che lavorano poche ore (meno di dieci) è maggiore nel caso delle donne, mentre la percentuale di coloro che lavorano di più di 40 ore è maggiore nel caso degli uomini (tranne che nel caso dell' Ungheria) ed è particolarmente elevata nei paesi meno sviluppati (segno che l' orario normale è comunque superiore alle 40 ore).

Anche l' orario annuale complessivo è abbastanza vario (varia, nel 2006, fra le 1391 ore dell' Olanda, alle 2305 ore della Corea del Sud,). In genere è inferiore nei paesi sviluppati ed ha storicamente una universale tendenza alla diminuzione, come si può evincere dalla tabella seguente, tratta da Maddison, The World Economy. Parigi: OECD, p. 347.

Tabella 4.2 *Numero di ore lavorate in media annualmente*

	1870	1913	1950	1973	1998
Austria	2 935	2 580	1 976	1 778	1 515
Belgium	2 964	2 605	2 283	1 872	1 568
Denmark	2 945	2 553	2 283	1 742	1 664
Finland	2 945	2 588	2 035	1 707	1 637
France	2 945	2 588	1 926	1 771	1 503
Germany	2 841	2 584	2 316	1 804	1 523
Italy	2 886	2 536	1 997	1 612	1 506
Netherlands	2 964	2 605	2 208	1 751	1 389
Norway	2 945	2 588	2 101	1 721	1 428
Sweden	2 945	2 588	1 951	1 571	1 582
Switzerland	2 984	2 624	2 144	1 930	1 595
UK	2 984	2 624	1 958	1 688	1 489
Ireland			2 250	2 010	1 657
Spain			2 200	2 150	1 908
Australia	2 945	2 588	1 838	1 708	1 641
Canada	2 964	2 605	1 967	1 788	1 663
United States	2 964	2 605	1 867	1 717	1 610
Argentina			2 034	1 996	1 903
Brazil			2 042	2 096	1 841
Chile			2 212	1 955	1 974
Colombia			2 323	2 141	1 956
Mexico			2 154	2 061	2 073
Peru			2 189	2 039	1 926
Venezuela			2 179	1 965	1 931
Japan	2 945	2 588	2 166	2 042	1 758

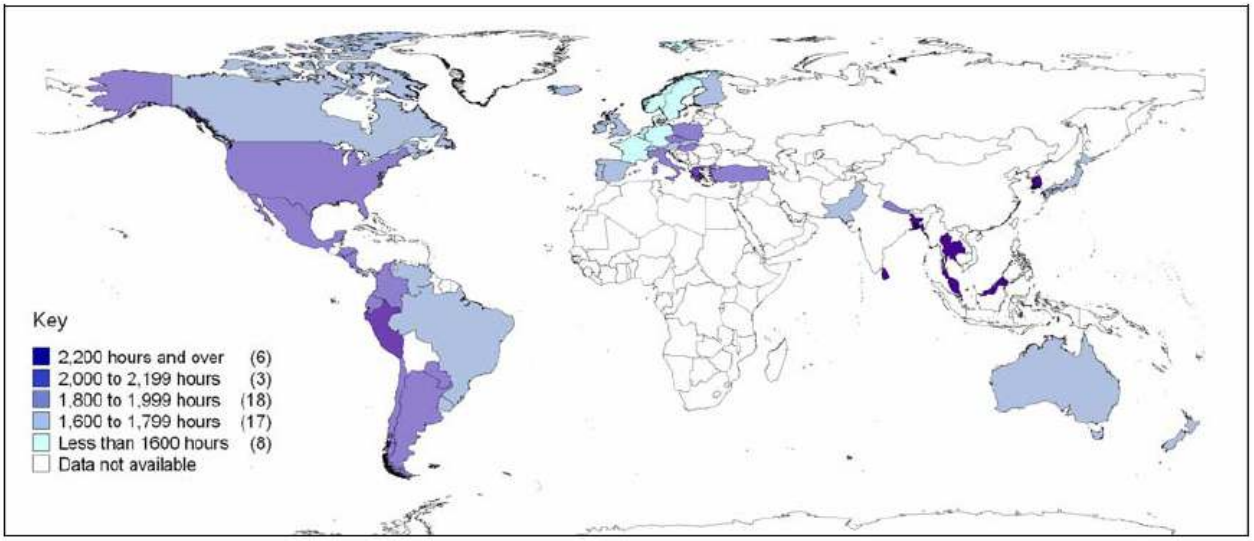
Quest' ultimo fatto può essere facilmente spiegato, come vedremo, con l' effetto ricchezza. Le economie che presentano l' orario di lavoro più esteso, al di sopra di 2200 ore l' anno, sono asiatiche: Tailandia, Malesia, Hong Kong, Sri Lanka, Bangladesh e la Repubblica di Corea, che, con 2305 (2006) detiene il record mondiale.[35] Secondo le statistiche dell' ILO l' orario annuale in Italia (1800 nel 2006) si colloca al di sopra di quello di diversi altri paesi europei, in particolare

[35] Questa grande propensione al lavoro probabilmente non è estranea al successo che hanno avuto molte economie del Sud-est asiatico riuscendo a sollevarsi dal proprio stato originario di sottosviluppo. Possibili modi con cui questa propensione può favorire lo sviluppo sono la generazione di un più elevato livello di reddito complessivo, che favorisce l' accumulazione, e il fenomeno del "learning by doing" (imparare facendo) che permette un miglioramento delle capacità lavorative in seguito all' esperienza maturata sul posto di lavoro. Nello stesso tempo la propensione al lavoro può anche essere vista come un indice della propensione alla laboriosità nei processi di apprendimento formali e informali.

Francia (1564) e Germania (1325), ma anche UK (1669) e i paesi scandinavi.[36]

Complessivamente, come risulta dai dati dell' ILO, le donne lavorano (fuori della famiglia almeno) nettamente meno ore degli uomini. I motivi sono abbastanza ovvi e comunque li considereremo più a fondo nel prosieguo delle lezioni.

Figure 6c. Annual hours worked per person, latest years



7. L' occupazione nel settore informale

Si tratta di attività svolta da parte di imprese familiari prive di personalità giuridica, spesso al di fuori di regole formali di regolazione della loro attività. L' indice misura l' occupazione cui danno luogo come quota dell' occupazione complessiva. Tale occupazione viene rilevata spesso con riferimento al settore urbano soltanto per motivi di disponibilità dei dati. E' un indice che ha particolare rilevanza nel caso dei paesi sottosviluppati in diversi dei quali l' occupazione nel settore informale supera il 50% (arriva all' 80% in Zambia), da dove si evince la loro natura di economie dualistiche. L' estensione del settore informale può anche riflettere una forma di sottoccupazione di attesa di una chance di occupazione nel settore formale, così come anche una assenza o inosservanza di regole in parte effetto in parte causa del sottosviluppo.[37] Nel settore informale la quota dell' occupazione femminile è maggiore che in quello formale e in alcuni paesi è prevalente. Nei paesi dove questa statistica è rilevata la quota dell' occupazione nel settore informale è aumentata nel corso degli anni novanta. Questo dato può essere variamente spiegato. I motivi possibili possono variare da uno sviluppo del settore urbano formale, che incentiva la sottoccupazione di attesa nel settore informale, dalla riduzione della produttività nel settore agricolo che può derivare da processi di depauperamento del suolo o dalla crescita demografica, dalla

[36]Questo potrebbe dipendere dal livello relativamente elevato dei costi fissi del lavoro (su questo torneremo in seguito).

[37] In particolare il settore informale sfugge in larga misura al prelievo tributario, diminuendo la base imponibile e quindi le risorse a disposizione dello stato per perseguire i compiti a lui propri, molti dei quali sono indispensabili per lo sviluppo (istruzione, sanità, opere pubbliche, sicurezza e giustizia).

maggiore concorrenzialità dei prodotti agricoli importati, dalla maggiore insicurezza nelle campagne derivanti da conflitti etnici e movimenti insurrezionali, fino all' aumento della produttività e del salario relativo nel settore informale urbano. Anche un aumento del salario del settore formale (poniamo in seguito all' aumentata pressione sindacale) può comportare un aumento del vantaggio atteso dal permanere nel settore urbano informale nella speranza di ottenere un' occupazione nel settore formale insieme ad un più ridotto sviluppo dell' occupazione in quest' ultimo settore. Quale sia la spiegazione giusta dipende ovviamente dai dati di fatto che vanno volta per volta esaminati.

8. La disoccupazione

Il tasso di disoccupazione ci dà la proporzione delle forze di lavoro (cioè della popolazione attiva, a differenza del tasso di occupazione che viene indicato come quota della popolazione in età lavorativa) che sono senza occupazione e la stanno attivamente cercando.[38] In quanto tale viene spesso individuato come un dato che implica una sofferenza economica e sociale, fonte di miseria e di spreco. In realtà non è necessariamente così. Tutto dipende da una serie di circostanze, quali il tipo di assistenza prestato ai disoccupati, il loro reddito familiare, la durata della disoccupazione. Mentre la disoccupazione di lunga durata può significare un allontanamento della persona dal processo produttivo ed anche essere all' origine di una qualche forma di emarginazione sociale, la disoccupazione di breve durata può essere vista come una forma di investimento, sia sociale che alle volte personale, volto a realizzare un migliore incontro fra capacità lavorative e lavori disponibili. Inoltre il grado di sofferenza economica e sociale dipende ovviamente dalla misura e durata del sussidio di disoccupazione e dell' entità complessiva delle risorse di cui dispone la famiglia del disoccupato.

Va inoltre considerato che la povertà e la sofferenza sociale diffusa possono aversi anche in situazioni in cui il tasso di disoccupazione è molto basso. Il tasso di disoccupazione si riferisce alla mancanza di un posto di lavoro, cioè alla disoccupazione aperta; la bassa utilizzazione dei lavoratori sul posto di lavoro, che era una delle caratteristiche delle economie di tipo sovietico, cioè la cosiddetta disoccupazione nascosta, non viene misurata ed è anch' essa fonte di spreco e di bassa produttività del lavoro, che si traduce in bassi salari. Inoltre nel caso di paesi a basso livello di reddito il tasso di disoccupazione può essere molto basso perché i lavoratori non si possono permettere di rimanere disoccupati pena le loro stesse possibilità di sopravvivenza e possono

[38] La natura di questa ricerca e la sua individuazione dipendono dalle convenzioni statistiche usate (ad esempio aver effettuato un atto di ricerca di un posto di lavoro nel mese precedente la rilevazione o essersi registrati come disoccupati presso l' ufficio del lavoro) e sono soggette ovviamente a tutte le possibili imprecisioni ed arbitrarietà derivanti da tali convenzioni. Nel concetto sostanziale di disoccupazione involontaria c' è anche l' idea che la ricerca del posto di lavoro debba essere realistica, ad esempio che la remunerazione richiesta dal disoccupato per accettare un posto di lavoro non debba essere superiore a quella media di mercato o che il tipo di lavoro ricercato corrisponda alle sue capacità e caratteristiche professionali. Ovviamente tali aspetti possono difficilmente essere tenuti conto in un' indagine di tipo statistico.

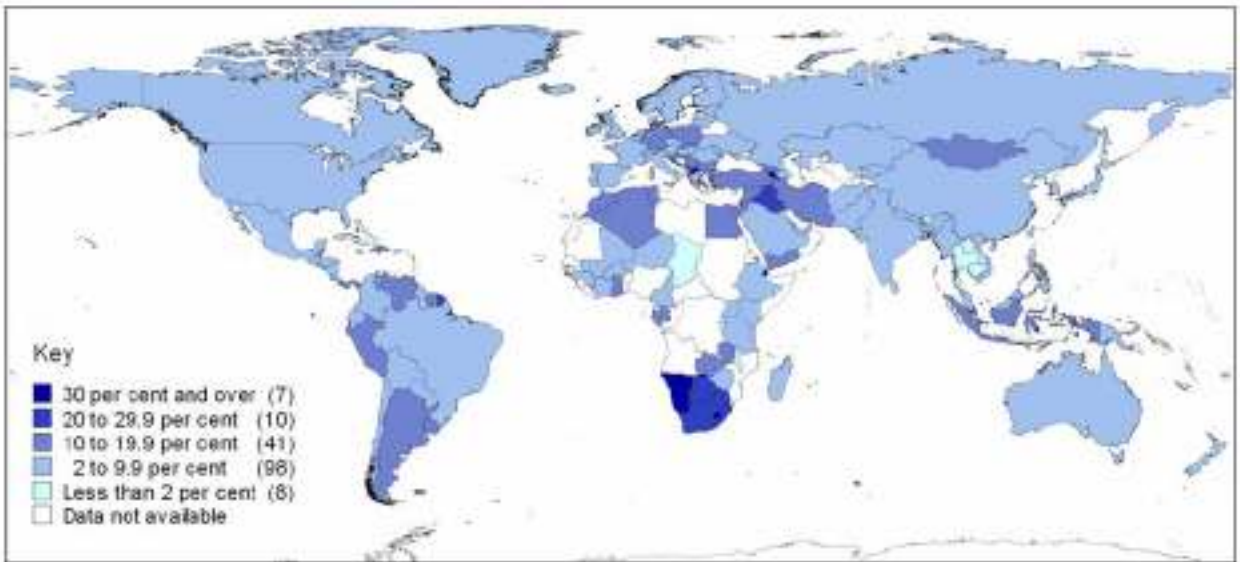
trovarsi nella necessità di accontentarsi di lavori precari e con retribuzione molto bassa. D' altra parte la mancanza di un reddito da lavoro può essere mitigata dall' assistenza sociale, sotto forma di sussidi di disoccupazione, mentre il reddito da lavoro di coloro che risultano formalmente occupati può essere a volte estremamente basso.

Ci si potrebbe aspettare che il tasso di disoccupazione femminile sia superiore per i seguenti motivi: 1. le donne tendono ad interrompere la loro vita lavorativa in occasione della gestazione e della cura di figli in giovane età e a rientrare successivamente, con conseguente maggiore presenza fra i lavoratori in cerca di lavoro; 2. le donne possono ricevere minore istruzione (anche, come vedremo meglio in seguito, in virtù di tale circostanza); 3. la loro occupazione si concentra in un numero di attività più ridotto di quella maschile; 4. tendono ad essere licenziate di preferenza rispetto agli uomini, anche in virtù della regola, su cui ritorneremo in seguito, secondo cui si licenziano prima i lavoratori assunti da minor tempo; 5. la protezione legislativa nei confronti del lavoro femminile aumenta i costi del suo impiego.

In realtà se si considera la tavola riportata nel box8b del testo relativo all' ottavo indice dell' ILO in KILM 5, si evidenzia come accanto ad aree dove il tasso di disoccupazione femminile è nettamente più elevato di quello maschile (in particolare Nord Africa, Medio Oriente e America Latina) ve ne sono altre dove il tasso di disoccupazione maschile è maggiore, quali i paesi dell' ex URSS e dell' Europa Centro e Sud- orientale, non EU, e quelli dell' Asia orientale (Cina, Corea, Mongolia). Una congettura che si potrebbe fare è che i settori in crisi e in fase di ridimensionamento possano essere quelli industriali a prevalente occupazione maschile, mentre i settori in fase di espansione, in particolar modo nell' area dei servizi, comportino una accresciuta domanda di manodopera femminile.

Andando a vedere i dati statistici disponibili, il tasso di disoccupazione si colloca per la grande maggioranza dei paesi fra il 5 e il 20%, ma con punte al di sotto dell' 1% nel caso di alcuni paesi africani, e di poco superiori nel caso di diversi paesi sottosviluppati, e al di sopra del 20-30% nel caso di altri paesi sottosviluppati e, in particolare, africani.

Figure 8a. Total unemployment rates, latest years



Per quanto riguarda l' andamento del tasso di disoccupazione italiano in rapporto a quello di altri paesi sviluppati, si vedano i dati della tabella seguente.

Tabella 8.1 *Tasso di disoccupazione delle forze di lavoro civili* (Fonte BLS; dati resi approssimativamente comparabili a quelli americani, tranne l' ultima riga tratta da KILM 5)

Anno	USA	Giappone	Francia	Germania (ovest soltanto sino al 1991)	Svezia	Regno Unito	Italia
1965	4,5	1,2	1,6	0,3	1,2	2,1	3,5
1975	8,5	1,9	4,2	3,4	1,6	4,6	3,4
1985	7,2	2,6	10,5	7,2	2,8	11,2	6
1997	4,9	3,4	11,8	9,9	10,1	7,0	11,9
2002	5,8	5,4	8,7	8,6	5.1	5,2	9,1
2005	5,1	4,4	9,8	11,1	7,7	4,6	7,7

Si noti dalla precedente tabella che il tasso di disoccupazione alla metà degli anni sessanta e settanta era molto più ridotto nei paesi considerati tranne che gli USA che negli anni successivi. Inoltre negli stessi anni è nettamente più alto negli USA che in Europa, mentre la relazione si inverte successivamente. Un problema interessante è capire come mai. Spesso si attribuisce il miglior successo occupazione degli USA in tempi recenti alla maggiore flessibilità e minore regolamentazione del mercato del lavoro americano. Resta però aperto il problema di come mai questo non sia tradotto in maggiori livelli occupazionali anche negli anni meno recenti. Per quanto riguarda i dati relativi all' Italia, nella loro interpretazione va considerato da un lato il minore tasso di attività e dall' altro la maggiore rilevanza dell' economia sommersa.

9. La disoccupazione giovanile

Convenzionalmente il tasso di disoccupazione giovanile si riferisce alla popolazione attiva in età fra I 15 ed I 24 anni.

Costituisce un importante problema economico e sociale in quanto è costantemente molto maggiore che per le altre fasce di età, in genere almeno il doppio. Vi è però il caso della Germania, in cui il tasso di disoccupazione giovanile è allineato complessivamente con quello della popolazione adulta. Questo dato può essere attribuito a un sistema organizzato di inserimento dei giovani nel mondo del lavoro tramite l' apprendistato e le scuole professionali (Berufschulen).[39] L' interesse del caso tedesco sta appunto nel fatto di dimostrare che tramite un' opportuna ingegneria istituzionale l' esistenza di una disoccupazione giovanile particolarmente elevata non è inevitabile, nonostante i fattori che portano nella quasi totalità dei paesi a questo risultato.

D' altra parte c' è una costante tendenza alla diminuzione della disoccupazione giovanile come percentuale della disoccupazione totale, come riflesso dell' aumento costante della percentuale dei giovani che seguono processi di istruzione formali e che quindi non fanno parte delle forze di lavoro. Questo non dovrebbe riflettersi sul tasso di disoccupazione giovanile, in quanto provoca una riduzione nella stessa proporzione sia del numeratore (i disoccupati) che del denominatore (la popolazione giovanile attiva), supponendo che i giovani sia disoccupati che occupati abbiano la stessa probabilità di intraprendere un corso di studi, uscendo così dalla popolazione attiva.[40] Entrano inoltre in gioco i processi demografici: se la quota della popolazione in età giovanile diminuisce, questo dovrebbe riflettersi in una riduzione della disoccupazione giovanile come percentuale della disoccupazione totale.

Accanto al tasso di disoccupazione giovanile, altri indici interessanti rilevati, relativi alla disoccupazione giovanile, sono quelli che si riferiscono il rapporto fra il tasso di disoccupazione giovanile e quello degli adulti, la disoccupazione giovanile come proporzione della disoccupazione totale, la disoccupazione giovanile come proporzione della popolazione complessiva nella fascia di età corrispondente.

I motivi del maggiore tasso di disoccupazione in età giovanile possono essere riferiti al maggiore

---

[39] Una descrizione di tale sistema può essere trovata in Damon Clark e René Fahr, "The Promise of Workplace Training for Non-College-Bound Youth: Theory and Evidence from German Apprenticeship", IZA Discussion Paper, no. 378, ottobre 2001; scaricabile liberamente da: ftp://repec.iza.org/RePEc/Discussionpaper/dp378.pdf

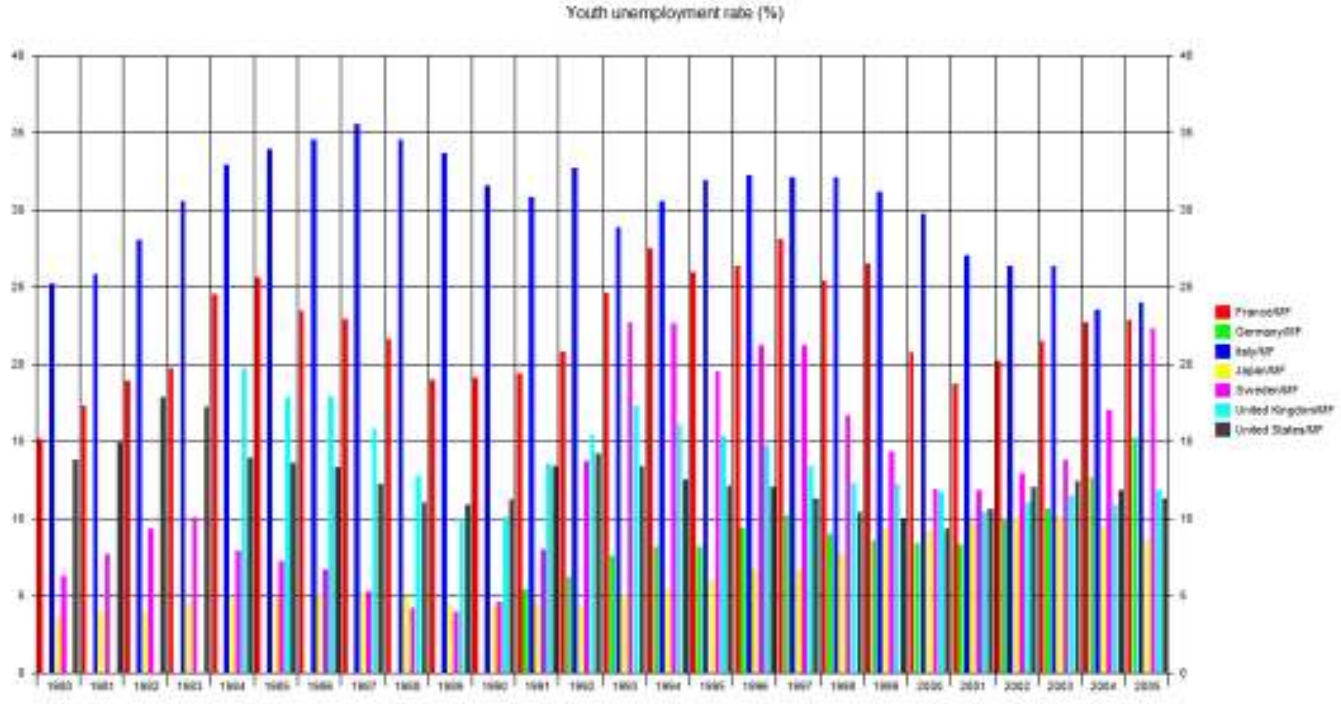
[40] Esempio: supponiamo che la popolazione giovanile attiva sia 100 e i disoccupati il 20%. Supponiamo che la popolazione attiva giovanile si riduca del 10% e questa sia la riduzione relativa anche dei disoccupati giovani, supponendo che i giovani sia disoccupati che occupati abbiano la stessa probabilità di intraprendere un corso di studi, uscendo così dalla popolazione attiva. Avremo che i disoccupati diminuiranno da 20 a 18 e i lavoratori giovani attivi da 100 a 90. Allora 18/90= 1/5= 20%, come prima. Diversamente potrebbero essere le cose se invece la propensione a intraprendere un corso di studio uscendo dalla popolazione attiva sia diversa fra disoccupati e occupati. Quesito: alla luce di quanto considerato nel prosieguo delle lezioni (quando ci occuperemo dell' accumulazione di capitale umano e della decisione di istruirsi) ci possiamo attendere che sarà maggiore la probabilità dei disoccupati o degli occupati di uscire dalla forza di lavoro attiva per intraprendere un corso di studio?

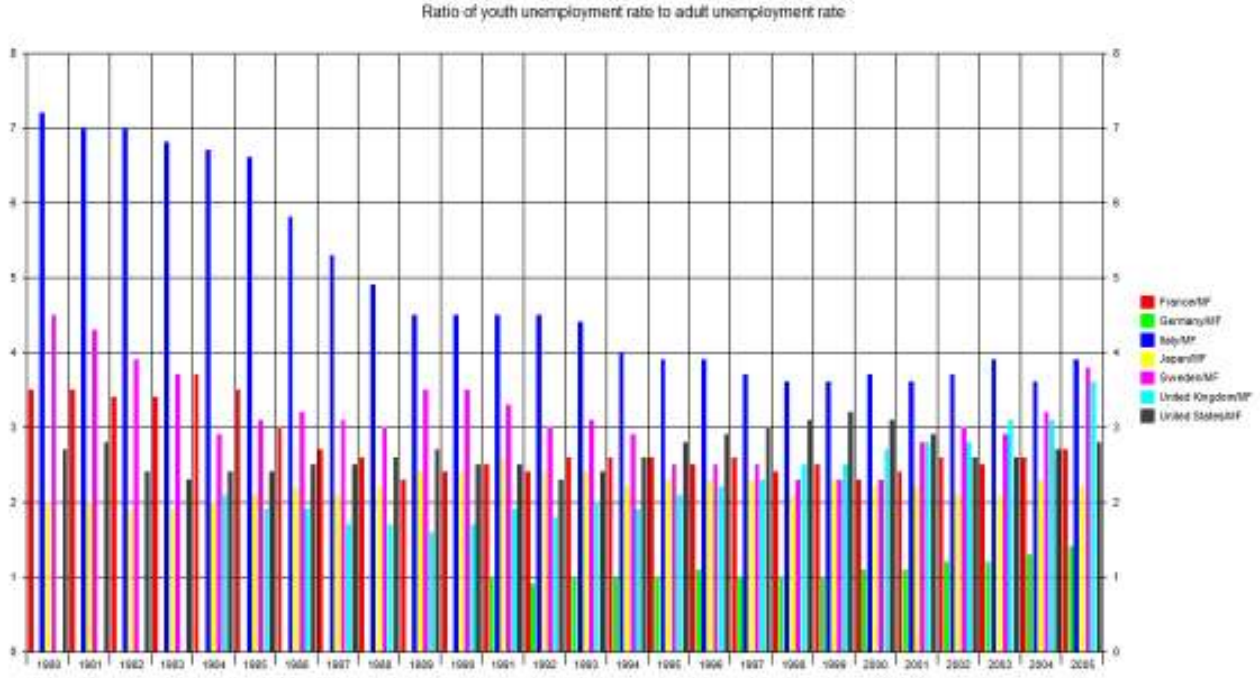
rilevanza della scelta del posto di lavoro per i giovani, in quanto questo condiziona le scelte future, che sono più ristrette nel caso degli adulti, e nella maggiore tendenza a cambiare lavoro per i lavoratori giovani, alla ricerca di un lavoro maggiormente congeniale, nel fatto che non hanno esperienza, per cui i datori di lavoro preferiscono i lavoratori adulti, all' esistenza di altre possibili barriere anche di tipo normativo all' inserimento dei lavoratori giovani, che comportano un aumento del costo del lavoro giovanile, alla regola sociale secondo cui in caso di difficoltà vengono per primi licenziati gli ultimi assunti e infine all' affacciarsi sul mercato del lavoro in cerca di occupazione dei lavoratori giovani che hanno ultimato il loro processo educativo. Problema: cosa impedisce che la riduzione del salario dei lavoratori giovani compensi la loro minore esperienza e istruzione specifica sul posto di lavoro? Una risposta a questo quesito può essere più facilmente fornita una volta che sia completata la parte teorica del corso.

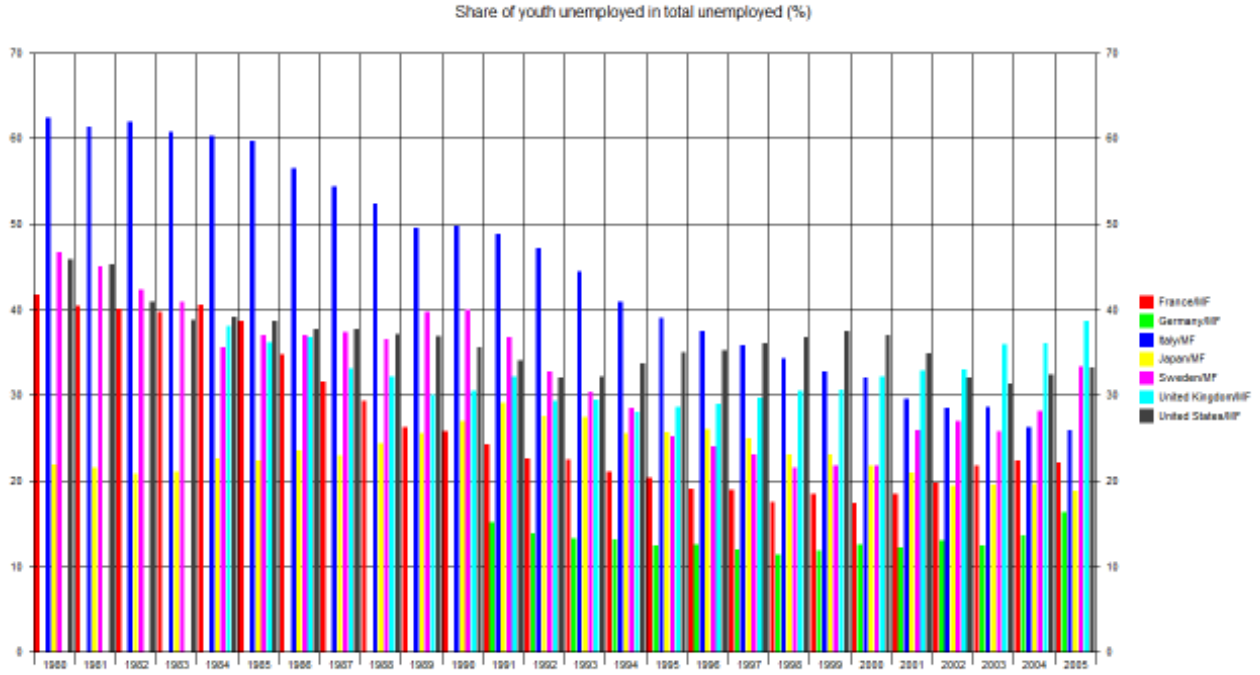
Tabella 1.5 *Tasso di disoccupazione giovanile, al di sotto dei 25 anni, anno 2005*. Fra parentesi è indicato il tasso di disoccupazione complessivo.

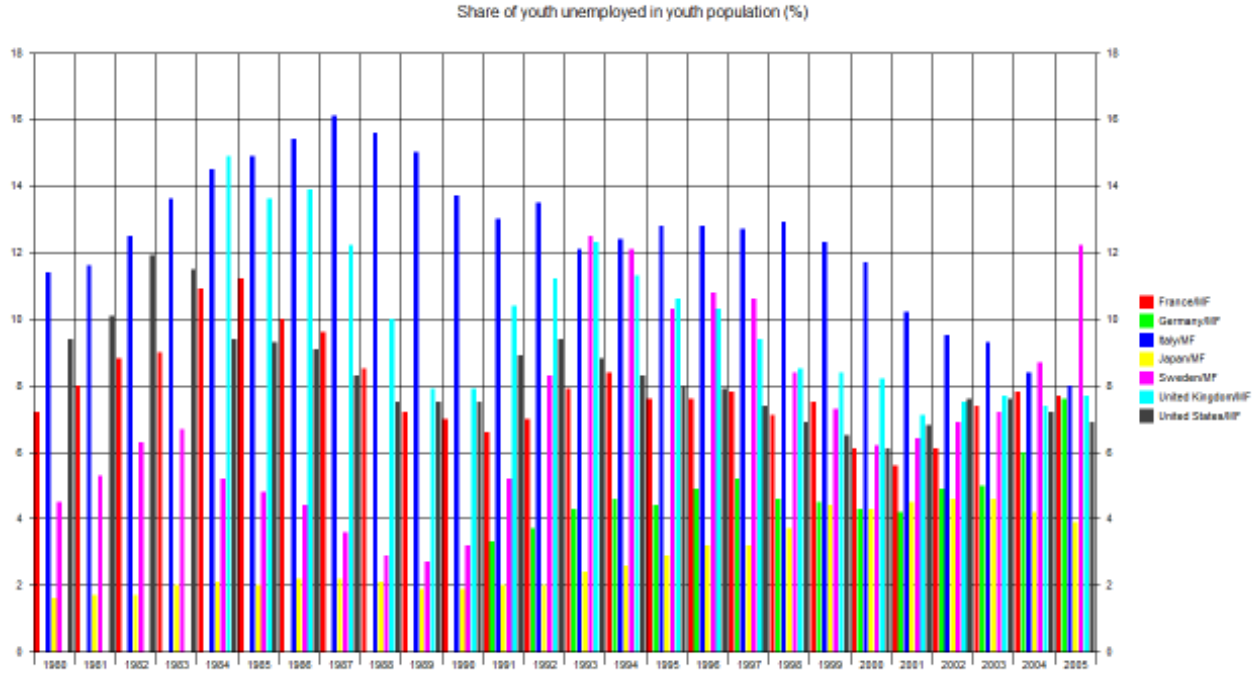
USA	Giappone	Francia	Germania	Svezia	Regno Unito	Italia
11,3 (5,1)	8,7 (4,4)	22,8 (9,8)	15,2 (11,1)	22,3 (7,7)	11,8 (4,6)	24 (7,7)

Si noti qui il record negativo italiano, dove il rapporto tra tasso disoccupazione giovanile e tasso di disoccupazione complessiva è il più elevato fra i paesi considerati, mentre quello tedesco è il pù basso, per quanto maggiore di quanto era in periodi precedenti. Ma, secondo quanto si può desumere dai grafici che seguono, il dato italiano si e comunque ridimensionato in tempi recenti, presumibilmente come conseguenza dell' introduzione di figure meno stabili e meno garantite di rapporto di lavoro.


Youth unemployment rate (%)


Ratio of youth unemployment rate to adult unemployment rate



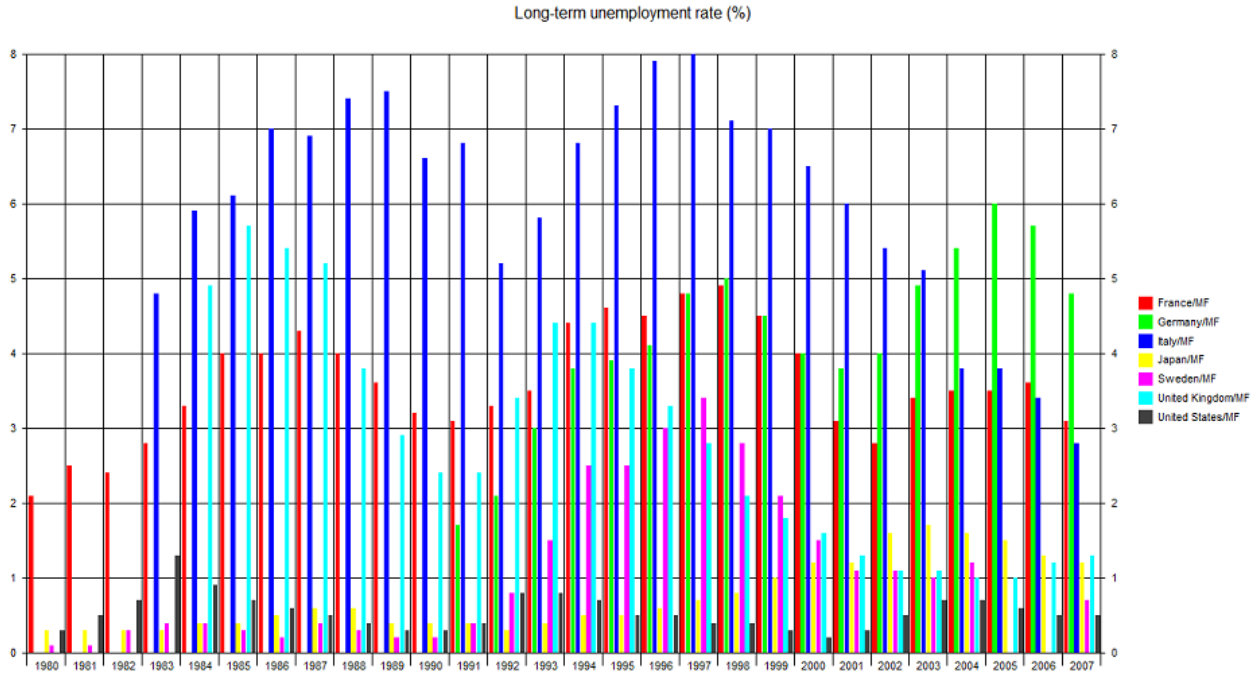


10. La disoccupazione di lunga durata

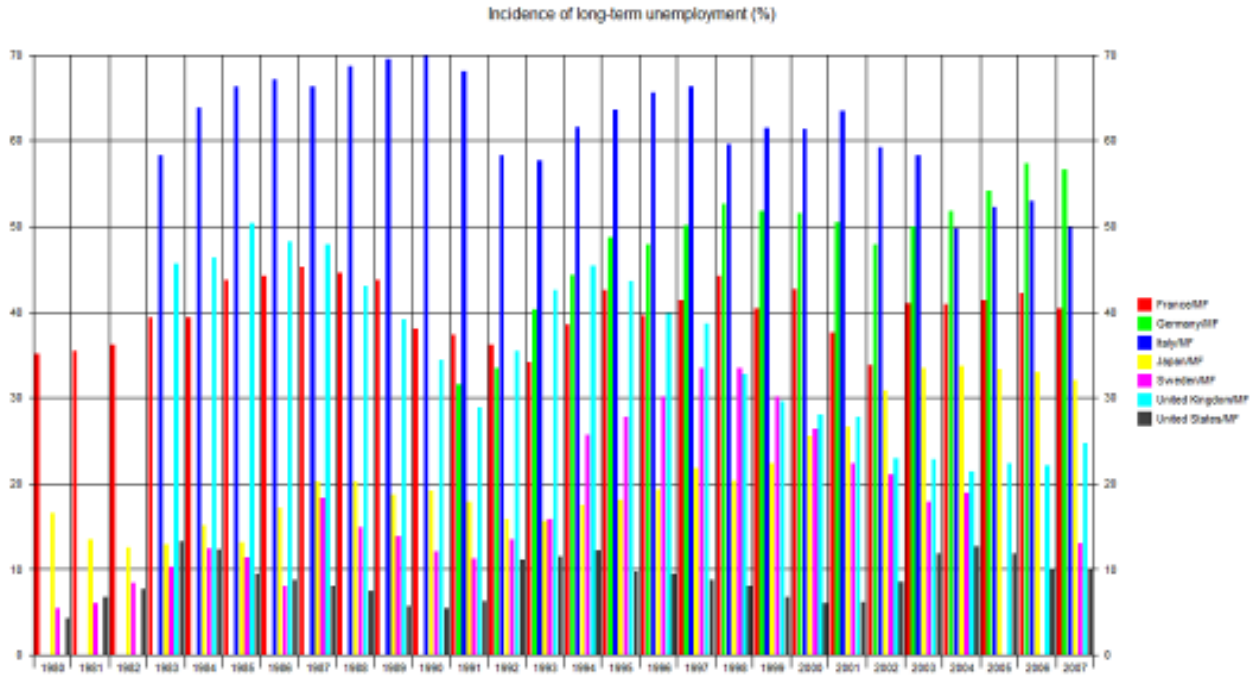
I disoccupati di lunga durata sono definiti quelli che restano tali per almeno un anno. L' incidenza della disoccupazione di lunga durata è data dal rapporto fra i disoccupati di lunga durata e l' insieme dei disoccupati. In alcuni paesi questa quota supera il 40% e oltre, fino al 70.8% (2007) della Slovacchia e al 71,6% dell' Armenia (2001), mentre in alcuni paesi è particolarmente bassa, il record di 0,6 (2007) appartiene alla Corea del Sud. Altro dato rilevante è il tasso di disoccupazione di lunga durata, che consiste nel quoziente fra i disoccupati di lunga durata e la popolazione attiva

(2,8% nel caso dell' Italia; ma anche sotto questo profilo la situazione del mercato lavoro in Italia è migliorata rispetto ai tempi passati, in cui il dato era alquanto peggiore, come risulta dai grafici che seguono).[41] Come vedremo meglio in seguito la disoccupazione di lunga durata costituisce un problema economico e sociale di maggior rilievo rispetto a quella di breve durata, in quanto comporta una maggiore perdita di reddito per chi essendo disoccupato non contribuisce al processo produttivo e riduce con l' inattività la propria competenza professionale. Per cui si riducono progressivamente le probabilità medesime di trovare un' occupazione per ogni dato possibile salario.

Disoccupazione di lunga durata anno 2007		
	Tasso di disoccupazione di lunga durata (%)	Incidenza della disoccupazione di lunga durata (%)
Francia	3.1	40.4
Germania	4.8	56.6
Italia	2.8	49.9
Giappone	1.2	32
Svezia	0.7	13
Regno Unito	1.3	24.7
Stati Uniti	0.5	10



[41]. Ovviamente: *tasso di disoccupazione di lunga durata* (rapporto fra i disoccupati di lunga durata e la popolazione attiva) = *incidenza della disoccupazione di lunga durata* (rapporto fra i disoccupati di lunga durata e tutti i disoccupati) X *tasso di disoccupazione* (rapporto fra tutti i disoccupati e la popolazione attiva).



11. La disoccupazione in rapporto al livello di scolarizzazione

L' indice ci dà la suddivisione percentuale della disoccupazione fra cinque diversi livelli di scolarizzazione (meno di un anno, meno della scolarizzazione primaria, scolarizzazione primaria, secondaria e terziaria) e va considerato insieme all' indice 14, che si riferisce alla distribuzione della forza- lavoro in relazione al livello di scolarizzazione. Un rapporto fra i due indici, relativi ad uno stesso livello di scolarizzazione, maggiore di 1 indica che il comparto indicato della forza-lavoro presenta un tasso di disoccupazione relativamente maggiore (in quanto la quota della forza lavoro dotata di quel livello di scolarizzazione che è disoccupata è maggiore della quota complessiva nell' ambito della forza lavoro di coloro che sono dotati di quel dato livello di scolarizzazione), che in altri settori caratterizzati da livelli diversi di scolarizzazione, e viceversa se minore di 1. Il dato in esame presenta notevoli variazioni da paese a paese, anche nell' ambito di paesi di livelli comparabili di sviluppo e strutture istituzionali. In qualche caso la spiegazione delle differenze è facile e si riferisce alla quota nelle forze di lavoro dei lavoratori dotati di un certo livello di scolarizzazione e quindi alla loro scarsità relativa. Ma questa non può essere ad esempio la spiegazione della quota molto elevata di lavoratori disoccupati che hanno beneficiato di cicli di educazione di tipo terziario (cioè del livello successivo all' istruzione media superiore) negli Stati Uniti (45,4% nel 2005); il 59,9% dei lavoratori americani aveva un diploma di tipo terziario, per cui la probabilità di rimanere disoccupati avendo un' istruzione di tipo universitario è minore negli Usa che non avendola. In Italia la quota dei lavoratori aventi un diploma terziario era nel 2005 del 14%, mentre la quota dei disoccupati con diploma terziario era del 10,7%, per cui la probabilità di rimanered disoccupati dei lavoratori dotati di diploma terziario è inferiore alla media. Quello che comunque rileva per la relazione fra quota nella disoccupazione e tasso di scolarizzazione e quindi

per la probabilità relativa di essere disoccupati ai vari livelli di scolarizzazione è anche la struttura del sistema economico e la domanda che genera per i vari tipi di lavoro, oltre che del diverso livello qualitativo del tipo di scolarizzazione considerato. Vi sono paesi in cui la quota della popolazione dotata di istruzione terziaria è analoga ma che hanno diverse quote di disoccupazione specifica.

Ad esempio la Francia e le Filippine presentano nel 2005 una quota della forza lavoro con educazione terziaria pressoché identica (rispettivamente 27 e 27,2%) ma una quota nella disoccupazione ben diversa: 18,7 e 38,9%. Un' interpretazione è che la natura dell' economia e delle istituzioni delle Filippine comportano una domanda relativa di lavoratori con istruzione terziaria relativamente minore rispetto a quella per lavoratori meno istruiti, mentre in Francia succede il contrario Un altro profilo, difficilmente specificabile, ma certamente influente, riguarda la qualità della preparazione fornita dai diversi sistemi di istruzione. Nei paesi sviluppati in genere il rapporto fra i due indici è maggiore tanto più basso è il livello di istruzione del segmento di popolazione corrispondente. Nei paesi meno sviluppati può essere altrimenti: la forza di lavoro con educazione secondaria e oltre può presentare tassi di disoccupazione più elevati rispetto a quella con livelli di istruzione più bassa. Una spiegazione possibile sta nel fatto che nei paesi sottosviluppati chi sta peggio (i lavoratori poco qualificati) più difficilmente può permettersi di stare disoccupato, tenuto conto dell' assenza di forme di assistenza sociale pubblica (in particolare indennità di disoccupazione), mentre chi sta meglio (i laureati) possono essere in grado di giovarsi maggiormente dell' assistenza familiare mentre sono alla ricerca di un posto di lavoro maggiormente congeniale. Al tempo stesso il completamento di un ciclo di istruzione superiore potrebbe comportare un aumento delle aspettative circa la natura del lavoro e la sua remunerazione (quello che defineremo in seguito salario di riserva) senza che questo si traduca in un corrispondente aumento dei livelli di competenza e professionalità o non trovi riscontro nella struttura della domanda di lavoro. Per quanto riguarda altri dati si considerino la tabella e i grafici che seguono.

Figure 11a. Share of total unemployment by level of educational attainment in selected developed and developing economies, 2005

Developed economies				Developing economies			
	Primary	Secondary	Tertiary		Primary	Secondary	Tertiary
Australia	51.4	29.1	19.3	Argentina	40.3	39.8	18.4
Austria	35.2	55.0	9.6	Belize	52.7	17.4	5.3
Bulgaria	38.6	51.0	10.3	Costa Rica	64.0	20.5	12.0
Czech Republic	24.1	72.0	4.1	Croatia	18.5	72.8	9.0
France	40.6	39.4	18.7	Hong Kong, China	46.3	39.7	12.6
Greece	30.8	49.7	19.1	Iran, Islamic Republic of	41.8	34.7	19.6
Hungary	30.2	62.2	7.8	Korea, Republic of	17.4	53.2	29.4
Israel	20.6	48.7	25.9	Macau, China	62.7	15.7	8.8
Italy	48.1	39.4	10.7	Mauritius	48.6	44.9	5.4
Netherlands	40.7	39.1	17.9	Mexico	51.7	24.4	21.5
Romania	23.1	69.1	6.8	Morocco	51.1	22.4	21.6
Slovakia	27.1	68.3	4.5	Panama	31.7	38.4	29.1
Spain	53.9	22.1	23.1	Philippines	15.2	45.2	38.9
United Kingdom	36.7	46.1	16.2	Turkey	54.3	28.1	11.4
United States	19.1	35.5	45.4	Ukraine	10.9	53.2	35.8

Figure 11b. Ratio of share of unemployed to share of the labour force, by level of educational attainment, selected countries in the Developed Economies & European Union region, 2005

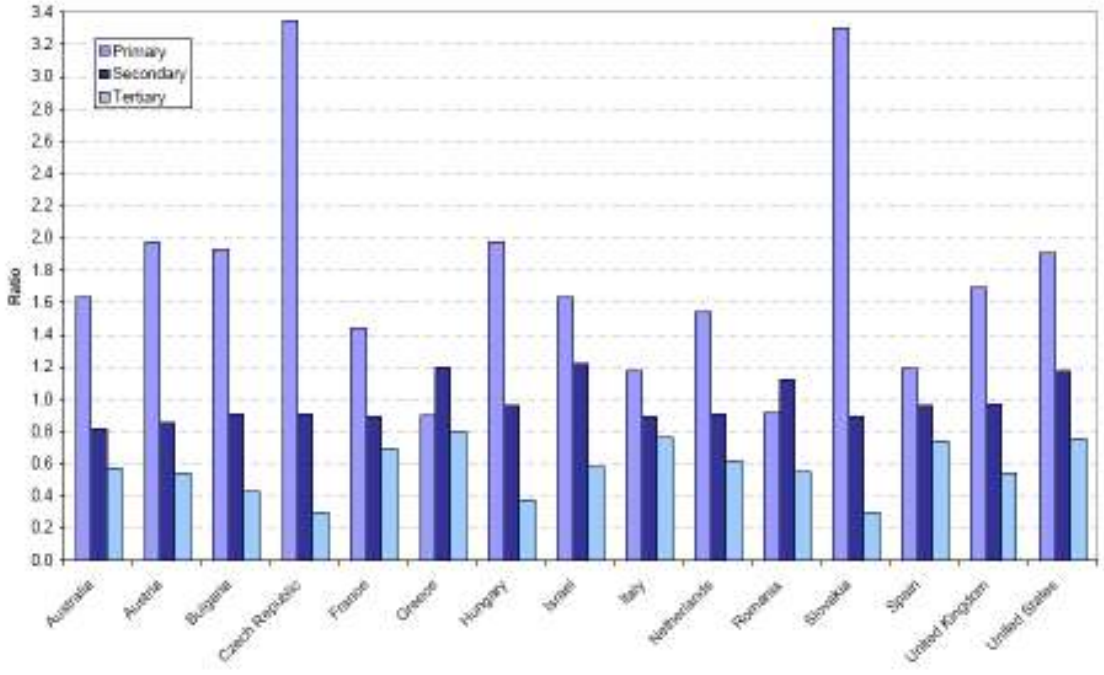
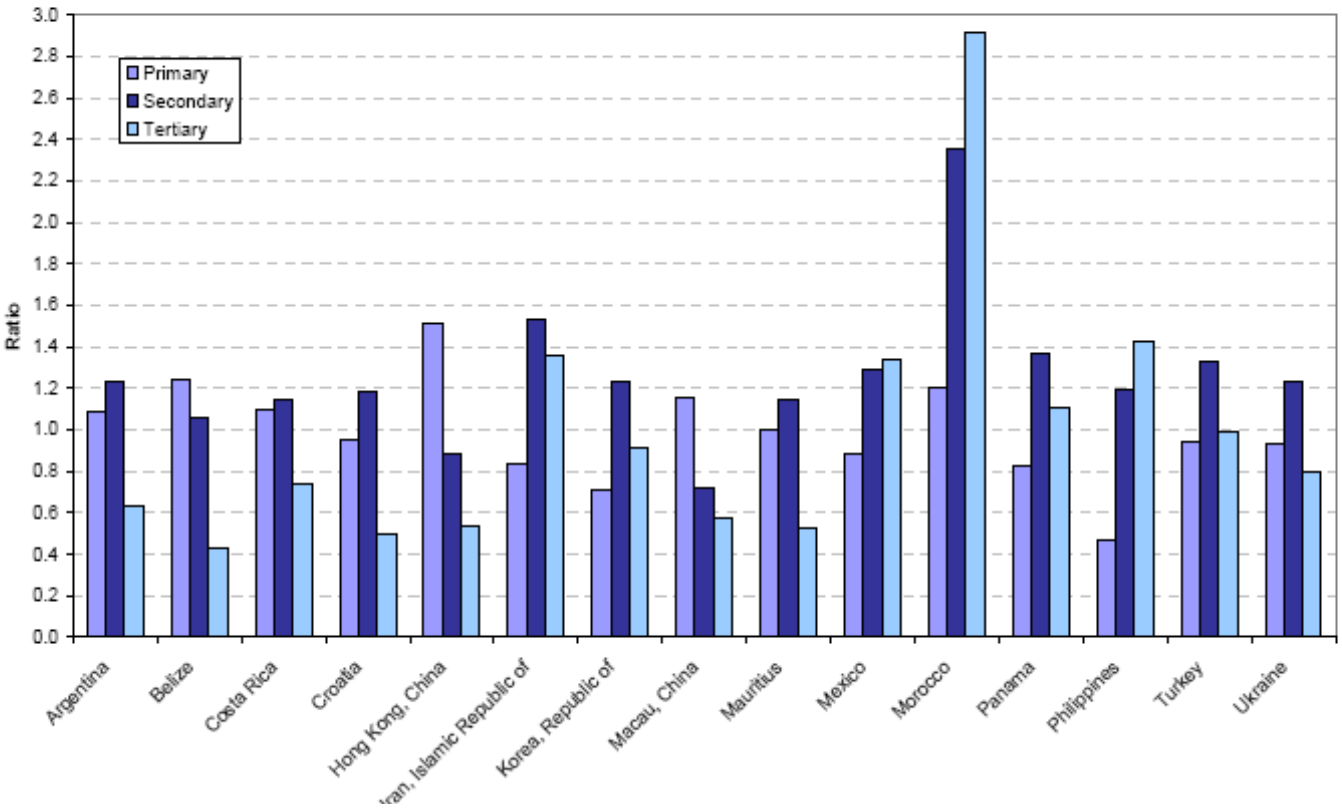


Figure 11c. Ratio of share of unemployed to share of the labour force, by level of educational attainment, selected developing economies, 2005



12. La sottoccupazione in relazione alle ore lavorate

Comprende tutte quelle persone che vorrebbero lavorare con orario più lungo rispetto a quello attualmente lavorato.[42] Possiamo avere a questo riguardo due indici: quello della proporzione dei lavoratori che sono sottooccupati in relazione alla forza lavoro o in relazione agli occupati. Considerando il primo, abbiamo che per lo più varia fra l' 1% e il 4%, anche se vi sono valori al di fuori di tale ambito. In genere quindi il tasso di sottoccupazione oraria è inferiore a quello di disoccupazione. Anch' esso però in genere è maggiore per le donne. D' altra parte, in genere il tasso di sottoccupazione oraria e quello di disoccupazione si muovono insieme, anche se non sempre, mentre il tasso di sottoccupazione oraria varia in genere di meno di quello di disoccupazione. Come vedremo meglio in seguito, mantenere i lavoratori occupati ad orario ridotto invece di licenziarli può costituire per i datori di lavoro una misura difensiva dell' investimento fatto nell' assunzione e formazione del lavoratore. La considerazione della forza lavoro sottoccupata può essere rilevante per qualificare i dati relativi al tasso di disoccupazione. In particolare come si può vedere dal grafico qui sotto la forza lavoro complessivamente non adeguatamente occupata è variata di poco dal 1995 al 2005 in Italia, anche se il tasso di disoccupazione è nettamente diminuito, in quanto il tasso di sottoccupazione nel frattempo è corrispondentemente aumentato. Il tasso di sottoccupazione

[42] Concretamente la definizione operativa può variare (si veda il sito ILO nel link del titolo).

è particolarmente importante per quanto riguarda i paesi sottosviluppati, con una parte importante della forza lavoro occupata in maniera precaria in attività scarsamente produttive richiedenti un impiego del lavoro solo parziale (ad esempio coltivazione di un piccolo appezzamento di terreno), in eventuale attesa di trovare qualcosa di meglio nel settore formale.

13. Il tasso di inattività

E' costituito dalla proporzione della popolazione in età lavorativa che non fa parte delle forze di lavoro. E' quindi il complemento ad 1 del tasso di attività. Potrebbe quindi sembrare la quinta ruota del carro, tenuto conto che il valore deriva dall' indice 1. Tuttavia l' analisi del tasso di inattività in relazione alla composizione della forza lavoro cui si riferisce e all' andamento congiunturale fornisce informazioni interessanti (particolarmente in relazione alle varie fascie di età: di particolare interesse è il dato che si riferisce alla fascia di età centrale in età lavorativa, in cui "normalmente" la gente fa parte della forza lavoro, 25-54 anni).

Facendo riferimento al tasso di inattività complessivo della popolazione in età lavorativa, questo e' particolarmente alto nei paesi islamici del Nord Africa e nel Medio Oriente, dato il basso livello di attività femminile. Il dato più elevato (2007) è quello dell' Autorità Palestinese (Gaza e West Bank: 59,2%). L' Italia è il paese sviluppato con il dato più elevato (50,6%), mentre l' Islanda ha il tasso di inattività più basso (24,6). La Cina ha un tasso di inattività solo leggermente superiore (24,9).

Per tutti i paesi il tasso di inattività delle donne è superiore a quello degli uomini, dove il dato risente delle caratteristiche culturali oltre che economiche a suo tempo viste con riferimento al tasso di attività. Inoltre il tasso di inattività maschile è meno soggetto a variazioni.

14. La struttura delle forze di lavoro per livello di istruzione

In genere si evidenzia una correlazione positiva, anche se con notevoli variazioni, fra livello di istruzione e livello di sviluppo. Le relazioni fra queste due grandezze sono abbastanza intuibili: da un lato lo sviluppo fornisce le risorse per l' incremento dell' istruzione e e l' istruzione fornisce una delle fonti da cui si alimenta un elevato livello di produttività e di reddito. Inoltre si può anche pensare che l' istruzione incida positivamente sul cosiddetto capitale sociale.[43] Anche se ci sono problemi di comparabilità, tenuto conto delle diverse caratteristiche qualitative dell' istruzione nei diversi paesi, ciononostante il quadro complessivo risulta significativo. I paesi sviluppati e quelli in transizione presentano tassi di scolarizzazione, in particolare a livello terziario, nettamente superiori e un tasso di analfabetismo inferiore a quelli dei paesi sottosviluppati (cioè, secondo la terminologia che adotteremo in seguito, un maggiore livello di accumulazione in capitale umano). Questo si riflette nei maggiori livelli del prodotto pro capite dei primi rispetto ai secondi. Diversi paesi

[43] "Il capitale sociale è generalmente definito come l'insieme delle istituzioni, delle norme sociali di fiducia e reciprocità, delle reti di relazioni formali e informali che favoriscono l'azione collettiva e costituiscono una risorsa per la produzione di benessere. A livello aggregato, il capitale sociale è un fattore del processo di sviluppo umano, sociale ed economico" (http://www.socialcapitalgateway.org/index.html, sito dedicato specificatamente al capitale sociale).

sottosviluppati però hanno fatto notevoli progressi sotto l' aspetto dell' istruzione e questi si sono accompagnati in genere a corrispondenti progressi nella crescita del reddito e della produttività. Di particolare interesse sono gli esempi di Singapore e di Taiwan, paesi sino in tempi recenti sottosviluppati che si sono sollevati dal loro stato anche grazie agli investimenti fatti nel settore dell' istruzione. Occorre a questo proposito in genere osservare che accanto alla dimensione quantitativa dell' istruzione in termini di risultati statistici ottenuti (percentuale della popolazione che ha ultimato un certo livello di studi) conta molto l' aspetto qualitativo relativo agli studi medesimi. Si tratta in definitiva di una circostanza comune a tutti gli impieghi di risorse (pubbliche o private): quello che conta per il risultato non è solo la dimensione quantitativa delle risorse impiegate, ma il modo in termini di efficienza con cui l' impiego si verifica.

La forza lavoro femminile tende complessivamente a conseguire maggiori livelli di istruzione **terziaria** di quella maschile (spiegazione possibile , sulla base del paradigma dell' investimento in capitale umano che vedremo in seguito, in termini di costo di opportunità dell' istruzione, tenuto conto del maggiore tasso di disoccupazione femminile e della ridotta remunerazione media, nonché degli aspetti sociali del lavoro femminile e maschile). Inoltre sono le donne ad avere la maggiore proporzione di livelli di istruzione inferiori ad un anno soltanto.

Per quanto riguarda il tasso di analfabetismo questo è nettamente superiore per le donne (soprattutto nei paesi islamici), anche se il dislivello fra i sessi tende a diminuire col tempo.

15. Gli indici del salario reale del settore manifatturiero

Rilevanza delle statistiche dei salari manifatturieri (che si riferiscono in genere ai salari del settore regolare). Sono ampiamente diffuse e relativamente di facile comparazione e quindi forniscono un' indicazione anche per i salari in altri settori meno coperti dalle statistiche. I dati si riferiscono ai salari lordi, senza deduzione delle imposte sul reddito e dei contributi sociali a carico dei lavoratori.

Le statistiche dei salari reali risultano dalle statistiche dei salari nominali e da quelle dei prezzi. Tendono a fornire una misura delle variazioni salariali in termini di potere di acquisto. In quanto tali richiedono la conoscenza oltre che delle serie dei salari nominali, anche di quelle dei prezzi dei beni consumati dai lavoratori dipendenti e la conoscenza dei dati relativi alla struttura merceologica del consumo che forniscano la ponderazione per la costruzione della serie dei numeri indice dei prezzi.

La comparazione a livello internazionale non può ovviamente basarsi sui tassi di cambio nominali (in virtù delle diversità del potere di acquisto[44] e dell' andamento fluttuante dei cambi). Occorrerebbe procedere sulla base di tassi di cambio determinati sulla base del principio della parità dei potere d' acquisto (costo simile per panieri simili valutati in base ai tassi di cambio adottati). L'

[44] Quale dipendente in particolare dal cosiddetto effetto Balassa-Samuelson: con l' aumentare della produttività e del reddito aumenta la remunerazione del lavoro e questo si traduce in un maggiore costo relativo dei prodotti che non fanno oggetto di scambio internazionale, in particolar modo dei servizi, dove il contenuto di lavoro è particolarmente elevato e la produttività non differisce in misura rilevante, o comunque in maniera minore, di quella dei prodotti scambiati internazionalmente, da paese a paese.

andamento dei salari reali nei vari paesi (ottenuti dividendo i numeri indice dei salari nominali dei vari paesi con i numeri indice della crescita del livello dei prezzi al consumo) che è oggetto del presente indice, ci dà peraltro un indice della variazione del potere di acquisto dei lavoratori nei singoli paesi. Nelle comparazioni internazionali dei salari, come quelli effettuate nell' indice 17, occorre invece procedere a valutare i salari ai tassi di cambio corrispondenti alla parità del potere d' acquisto: il tasso di cambio della moneta di un paese relativamente alla moneta di riferimento (nella fattispecie il dollaro americano col potere di acquisto del 1996) è data dal numero di unità di tale moneta che permette di acquistare quello che è possibile acquistare con un' unità di moneta di riferimento (nel nostro caso quello che era possibile acquistare con un dollaro americano negli Stati Uniti nel 1996).[45]

I grafici che seguono (tratti come sempre da KILM 5) ci danno l' andamento variabile dei salari reali durante gli anni più recenti, con riferimento a diversi paesi e gruppi di paesi.

16 Indici di salari e guadagni per le diverse occupazioni

Differenza fra salari e guadagni: i secondi comprendono anche fonti addizionali come i pagamenti per lo straordinario e i premi. In quello che segue considereremo i guadagni complessivi o i salari a seconda della fonte statistica disponibile, ma parleremo convenzionalmente, senza distinguere, di salari. Si considerano sei diversi gruppi professionali: 1. lavoratori manuali dell' edilizia; 2. saldatori nell' industria metalmeccanica; 3. infermieri professionali; 4. maestri elementari; 5. programmatori di computer nel settore assicurativo; 6. contabili nel settore bancario.

I dati della tabella che segue e i grafici ILO riportati più sotto e la tabella che segue evidenziano la variabilità delle remunerazioni relative (cui peraltro potrebbe non essere estranea la qualità dei dati raccolti). Anche qui entrano fattori di natura economica (quali domanda relativa, salari di efficienza), i cui fondamenti teorici vedremo meglio in seguito e che si lasciano alla libera interpretazione del lettore, soprattutto dopo che avrà assimilato il resto del corso, nonchè fattori di natura politica e ideologica che influiscono soprattutto laddove la rilevanza del sistema politico e delle convenzioni sociali nella determinazione della struttura salariale è rilevante (il che può spiegare ad esempio la bassa remunerazione relativa dei maestri, socialmente individuabili come "piccoli borghesi" nella Bielorussia, paese in cui il regime si richiama alla vecchia ideologia comunista; un' analoga considerazione vale per la Moldova).

Si noti l' enorme variabilità della struttura salariale qui evidenziata (roba da cappellaio matto di Alice nel Paese delle Meraviglie), oltre che fra paesi appartenenti a gruppi regionali ed economici diversi, anche all' interno di uno stesso gruppo di paesi (quale quello dei paesi africani al sud del Sahara). Si noti inoltre che anche la direzione stessa dei differenziali è altamente variabile, anche se

[45] Ad esempio, se due euro oggi permettessero di acquistare mediamente in Europa un paniere simile a quello che era possibile acquistare con un dollaro mediamente negli USA nel 1996 il tasso di cambio PPP euro 2008-dollaro 1996 sarebbe 2:1.

in genere è in favore delle occupazioni caratterizzate da una maggiore specializzazione e lunghezza dei cicli di istruzione e del periodo di apprendimento, per cui invariabilmente i programmatori e i contabili guadagnano relativamente di più. Interessante è anche il vario andamento dei differenziali nel corso del tempo in paesi diversi come risulta dai dati della tabella precedente.

Per quanto riguarda i salari relativi femminili, questi sono per lo più inferiori a quelli maschili, anche se ci sono delle eccezioni, come si evidenzia nella tabella più sotto (stessa fonte).

Differenziali occupazionali maschili con riferimento al salario dei lavoratori edili (=100) in alcune economie (fonte: ILO). [46]

Paese	Anno	Saldatore	Infermiere	Maestro	Programmatore	Contabile
Australia	1993	99.5	138.9	143.0	149.8	139.8
Bahrein	1998	186.5	251.3	324.4	...	390.4
Bangladesh	1998	...	...	...	443.4	...
Bielorussia	1999	...	...	73.6	...	...
Bolivia	1999	100.0	...	145.2	476.5	1401.0
Burundi	1992	527.4	...	...	...	5789.5
Colombia	1990	202.6	...	...	...	...
El Salvador	1999	156.5	430.8	...	609.4	...
Honduras	1997	292.4	...	191.4	249.6	154.0
Malawi	1998	167.8	...	...	...	...
Mali	1990	113.9	...	...	...	...
Nigeria	1997	57.6	396.4	...	...	465.6
Peru	1999	120.0	...	134.6	...	612.7
Korea	1998	122.8	239.3	252.1	173.8	216.6
Moldova	1999	122.6	36.8	53.7	349.8	262.2
Romania	1999	120.5	196.7	176.4	490.4	918.9
Rwanda	1991	480.0	...	...	...	...
Seychelles	1991	112.3	...	...	...	...
Sierra Leone	1992	226.1	...	...	...	...
Singapore	1998	170.6	277.0	...	340.6	645.2
Thailand	1995	134.0	385.2	194.0	434.0	415.2
Tunisia	1994	141.8	...	...	204.9	...
Regno Unito	1999	124.1	168.5	...	...	261.2
Venezuela	1997	113.2	...	...	...	...
Minimo		57.6	36.8	53.7	149.8	139.8
Massimo		527.4	430.8	324.4	609.4	5789.5

[46] Ibidem.

Salari femminili come percentuale di quelli maschili in alcuni paesi, dati più recenti disponibili

Paese	Anno	Edile	Saldatore	Infermiere	Maestro	Programmatore	Contabile
Australia	1990	95.5	87.1	89.2	80.6	85.6	78.9
Bahrein	1998	102.6	...	...	83.0	...	109.7
Bielorussia	1999	78.5	...	...	134.0	...	...
China	1998	78.2	80.9	...	102.8	...	64.5
Cipro	1999	102.0	...	107.0	88.0	...	...
Finlandia	1997	79.4	91.8	97.7	96.0	86.1	79.9
Corea	1998	68.1	66.5	55.9	80.0	76.5	63.2
Moldova	1999	112.6	...	106.3	107.2	...	80.5
Romania	1999	96.2	101.8	102.0	87.7	67.9	95.8
Singapore	1998	78.6	76.0	97.8	...	91.6	81.1
Tailandia	1995	75.2	...	114.1	92.4	98.2	89.7
Minimo		68,1	66,5	55,9	80	67.9	63.2
Massimo		112,6	101,8	114,1	134.0	98.2	109.7

I dati riportati nel sito ILO e riportati nella Tabella che segue evidenziano la straordinaria variabilità degli andamenti nel tempo dei tassi salariali (cui, come nel caso della tabella precedente, potrebbe non essere estranea la qualità dei dati riportati). In parte possiamo ipotizzare che l' andamento dei salari dipenda da fattori di natura economica connessi con lo sviluppo (o l' arretramento) economico dei vari paesi (questo ci spiega il dato impressionante che si riferisce alla Birmania), in parte con variazioni settoriali della domanda (l' aumento relativo della remunerazione dei contabili nelle economie in transizione), in parte con fattori di natura politica (probabilmente la variazione nella struttura delle remunerazioni nelle economie in transizione). Un caso particolare è quello della Bielorussia. Il dato, che non sembra riflettere lo sviluppo effettivo dell' economia del paese, potrebbe potersi spiegare con il controllo dei prezzi nell' economia bielorussa. Per cui i prezzi ufficiali sono alla base del deflatore dei salari monetari, ma alla distribuzione di potere di acquisto potrebbe non corrisponde un' offerta suscettibile di equilibrare il mercato dei beni di consumo.

Cambiamenti nei salari reali in alcuni paesi, 1990-99 e 1995-99, percentuali (Fonte: ILO)

		1990-99			1995-99		
Paese	Sesso	Edili	Infermieri	Contabili	Edili	Infermieri	Contabili
Austria	MF	18.8	2.6	6.0	...	-0.7	3.3
Bielorussia	F	...	...	...	171.9	69.7	...
Bolivia	F	...	91.3	207.6	...	18.4	1.2
Bolivia	M	69.8	...	275.5	5.3	...	59.6
Cyprus	F	63.1	27.0	...	24.5	10.2	...
Cipro	M	33.5	8.9	-7.3	9.8	5.9	-22.3
Ungheria	MF	...	...	...	-0.6	-1.8	30.2
Italia	MF	-17.7	...	66.0	1.0	3.7	-5.9
Mexico	MF	...	-30.7	...	...	-14.2	...
Myanmar (Burma)	MF	-83.3	-85.0	-85.4	-60.1	-61.5	-62.1
Romania	F	...	...	...	-32.8	17.0	89.1
Romania	M	...	...	...	-32.3	6.6	91.1
Slovakia	MF	...	...	...	10.2	23.7	...
Regno Unito	F	...	...	...	...	4.4	12.1
Regno Unito	M	...	...	...	4.3	7.0	11.0

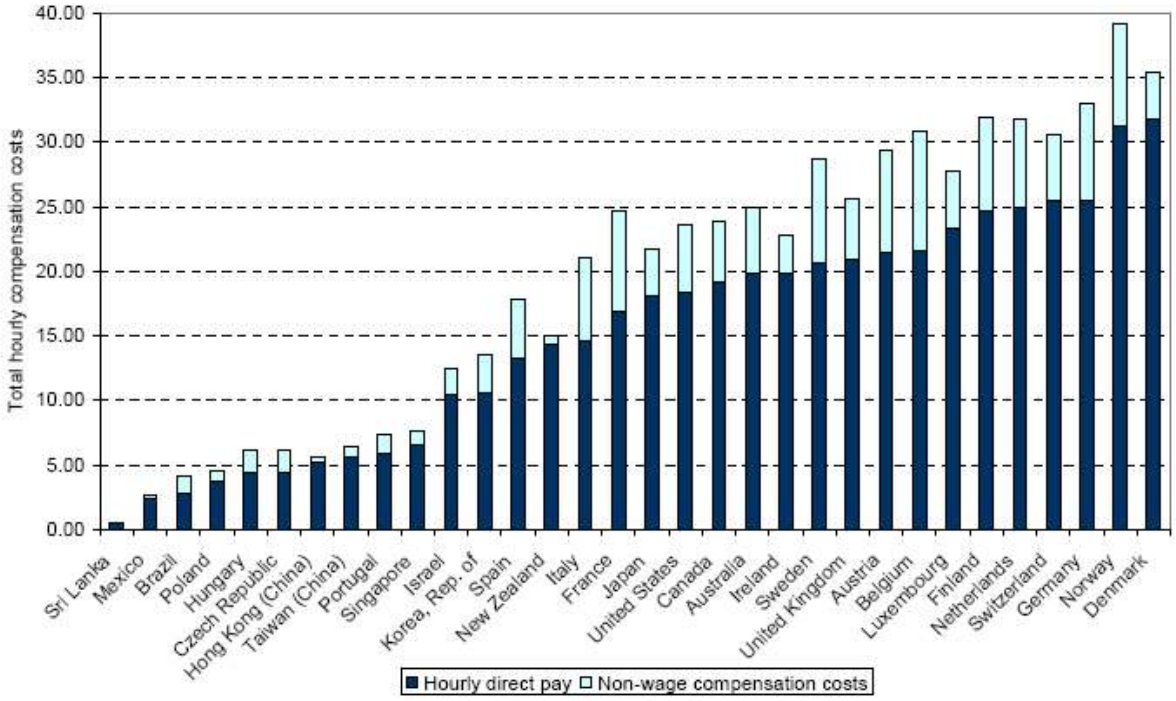
17. I costi orari del lavoro nel settore manifatturiero

I salari reali tendono a riflettere il livello di vita dei lavoratori da un lato ed essere un riflesso della produttività dall' altro, mentre la relazione fra produttività e salari misurati in valuta convertibile condiziona i costi e la competitività internazionale.

I costi orari del lavoro comprendono sia i costi salariali diretti (che si traducono nel pagamento dei salari lordi) sia i costi per benefici aggiuntivi di vario tipo (la cui natura specifica vedremo in seguito) e per il reclutamento e l' addestramento, che danno luogo a costi di natura non salariale.

Qui di seguito riportiamo un grafico, tratto da KILM 5, che illustra il vario peso dei benefici aggiuntivi nella determinazione del costo del lavoro:

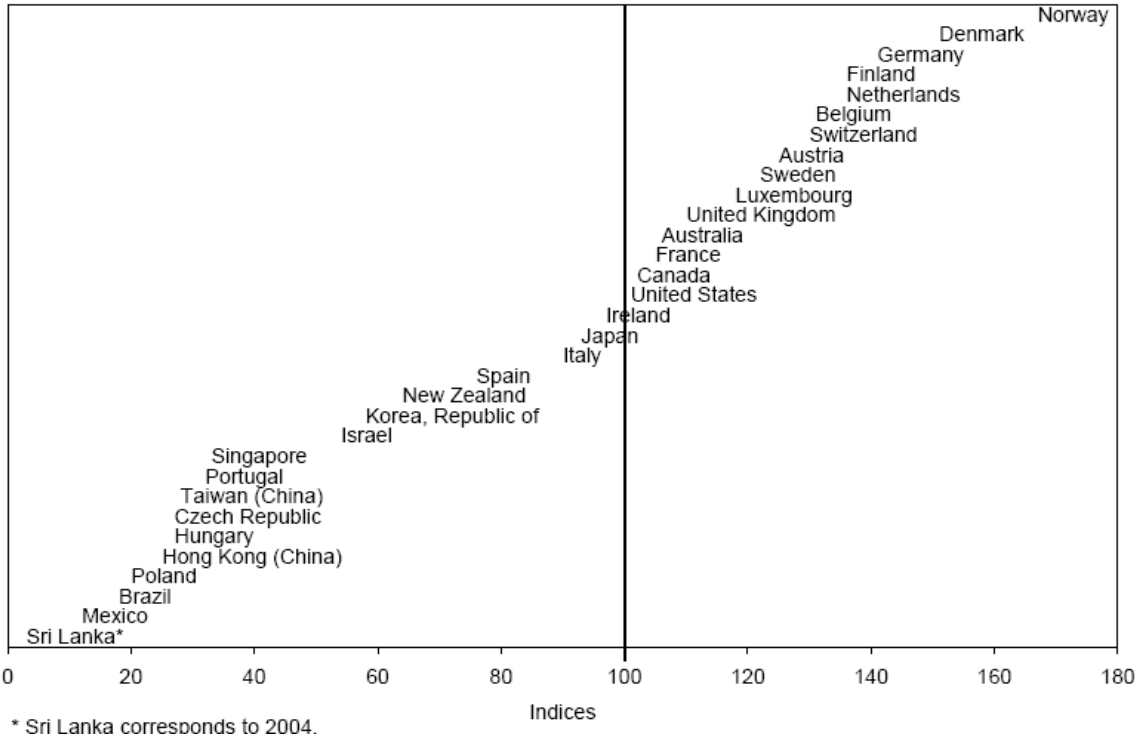
Figure 17c. Proportion of hourly direct pay and non-wage costs to total compensation costs, 2005



.

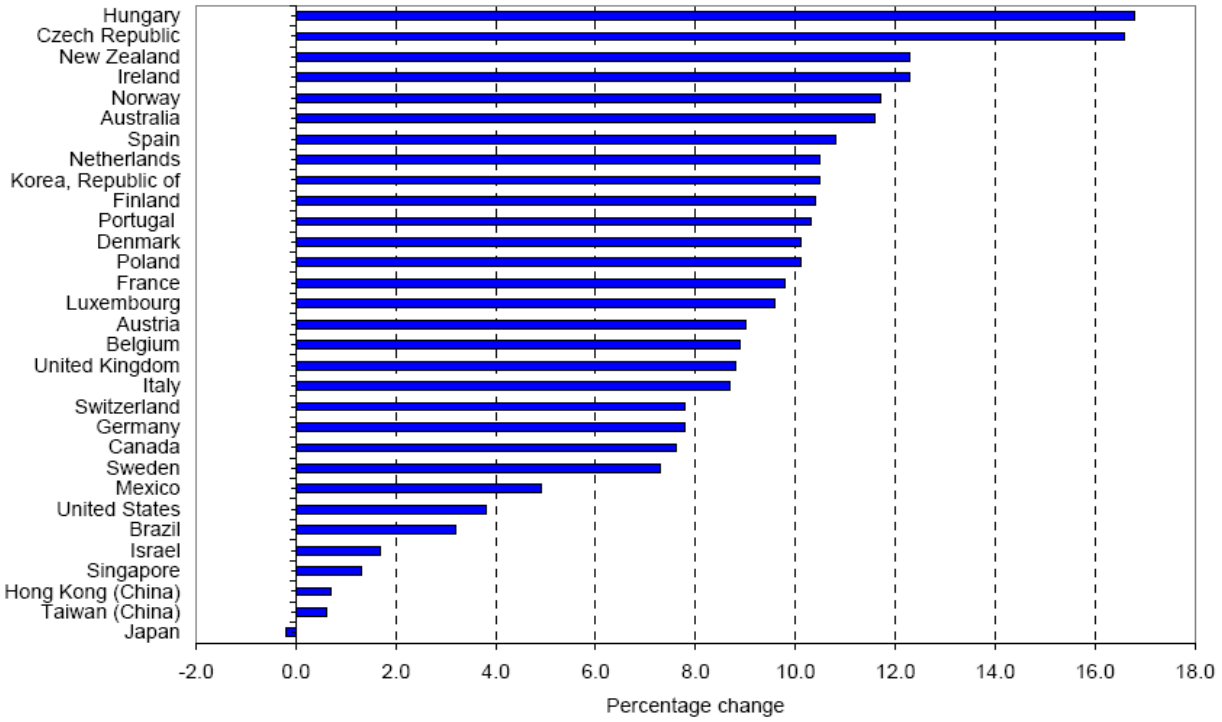
Terminiamo con due grafici di fonte ILO che illustrano sinteticamente i dati relativi al costo orario del lavoro e alla sua dinamica nei vari paesi del mondo.

Figure 17a. Relative hourly compensation costs (US = 100), 2005



* Sri Lanka corresponds to 2004.

Figure 17b. Annual per cent change in hourly compensation costs, 2000-2005



18. La produttività del lavoro e i costi unitari del lavoro

La produttività del lavoro è il prodotto per unità di lavoro prestato, mentre il costo unitario del lavoro è il costo del lavoro per unità di prodotto, dove per prodotto si intende il valore aggiunto (il valore della produzione meno quello degli input intermedi). I costi unitari sono dati dal rapporto fra il costo orario del lavoro e la produttività del lavoro: infatti dividendo il costo del lavoro per ora lavorata per la produzione ottenuta per ora lavorata otteniamo il costo del lavoro incorso per produrre un' unità di prodotto. L' andamento dei costi unitari è dettato quindi dall' andamento dei costi orari del lavoro e da quello della produttività: in particolare se il costo orario del lavoro cresce allo stesso tasso della produttività i costi unitari non variano.

Nella misurazione della produttività del lavoro nelle statistiche ILO, dove i dati riportati sono basati sulle statistiche fornite dal Groningen Growth and Development Centre il valore del prodotto viene misurato in dollari del 1990 convertiti in base ai tassi di cambio determinati dalla parità del potere di acquisto (PPP: "Purchasing Power Parities"), dove il tasso di cambio della moneta nazionale per un dollaro, cioè la quantità di moneta nazionale che equivale a un dollaro, valuta nella quale le misurazioni sono effettuate, è dato dalla quantità di moneta nazionale necessaria per l' acquisto di beni e servizi corrispondenti a quelli acquistabili con la spesa di un dollaro sul mercato USA. Supponiamo ad esempio che vi sia un solo bene prodotto, che chiamiamo pongo. Supponiamo che un chilo di pongo costi un dollaro negli USA e due euro in Italia, mentre il tasso di cambio corrente euro contro dollaro sia un euro per un dollaro (perché poniamo la moneta americana è penalizzata da aspettative inflazionistiche o il tasso di interesse sull' Euro è

più elevato). Supponiamo altresì che in Europa ci vogliano due ore di lavoro per fabbricare un chilo di pongo e negli USA solo una e che il commercio del pongo fra Europa e Usa non sia conveniente in virtù degli alti costi del trasporto. Ovviamente in termini fisici la produttività del lavoro negli USA sarà doppia che in Europa. In termini di produttività del lavoro in termini di valore, la produttività del lavoro in Europa è di un euro, negli USA di un dollaro. Se misuro la produttività del lavoro in termini di dollari, trasformando gli euro in dollari al tasso di cambio corrente, abbiamo che la produttività del lavoro negli USA è di un dollaro e in Europa pure (risultato ovviamente errato). Se invece facciamo il calcolo sulla base del cambio calcolato in base alla parità dei poteri di acquisto abbiamo che un dollaro compra negli USA un chilo di pongo e lo stesso dollaro deve comprare un chilo di pongo in Europa, quindi si deve scambiare con due euro. Abbiamo quindi, a tale cambio, che la produttività di un' ora di lavoro in Europa è il valore in dollari, calcolato in base al cambio corrispondente alla parità del potere di acquisto, di mezzo chilo di pongo, cioè mezzo dollaro (risultato esatto). Nella misura del costo del lavoro le valute vengono invece convertite in dollari al tasso di cambio corrente, in quanto è il costo in termini di moneta internazionale ai cambi correnti che rileva per la comparazione internazionale del costo unitario. Nel calcolo della produttività del lavoro i tassi di cambio sono determinati sulla base delle PPP e non ai tassi di cambio correnti. Infatti nella misura in cui i poteri di acquisto ai tassi di cambio correnti variano da paese a paese, i tassi di cambio correnti non permettono di identificare, come abbiamo visto nel nostro semplice esempio, a differenza di quelli basati sulle PPP, le differenti produttività in termini di beni ottenibili. Anche qui però si incontrano comunque delle grosse difficoltà, nel senso che i cambi sulla base delle PPP non tengono conto solo dell' entità del paniere di beni equivalenti al valore aggiunto ottenuto, prodotto con un' ora di lavoro nell' ambito dell' industria manifatturiera, ma anche del potere di acquisto con riferimento a beni e servizi di altro tipo, in particolare di quelli non commerciabili, che sono in genere relativamente più a buon mercato nei paesi dove il costo del lavoro è inferiore, in quanto comprendono servizi la quasi totalità del cui costo di produzione è dato dal costo del lavoro, mentre la produttività nella loro erogazione differisce poco da paese a paese (si consideri ad esempio un tipico servizio non commerciabile internazionalmente, quello del barbiere). Questo falsa comunque il risultato della comparazione delle produttività nel settore manifatturiero. Idealmente il tasso di cambio utile a misurare la produttività di tale settore in valuta internazionale dovrebbe essere quello corrispondente alla parità del potere di acquisto dei prodotti dell' industria manifatturiera, ma questo è difficilmente ottenibile in pratica. Di qui nasce comunque una notevole arbitrarietà dei risultati ottenuti, che porta a privilegiare sull' analisi dei livelli comparati dei costi unitari, le loro variazioni nel tempo, in quanto i dati relativi a queste sono maggiormente significativi, poiché gli errori nei dati statici (riferiti cioè ai valori delle variabili in certo momento di tempo) tendono a

ridurre la loro rilevanza nella individuazione dei tassi di crescita (questi ultimi sono tassi di variazione proporzionali: cioè il rapporto della differenza dei valori delle variabili nel tempo, diviso per il livello iniziale, per cui gli errori nel denominatore e nel numeratore tendono ad elidersi).[47] *A questo proposito è utile riportare le seguenti considerazioni del BLS:*[48]

"The BLS measures are limited to trend comparisons. BLS does not prepare level comparisons of manufacturing productivity and unit labor costs because of data limitations and technical problems in comparing the levels of manufacturing output among countries. Each country measures manufacturing output in its own currency units. To compare outputs among countries, a common unit of measure is needed. Market exchange rates are not suitable as a basis for comparing output levels. What is needed are purchasing power parities, which are the number of foreign currency units required to buy goods and services equivalent to what can be bought with one unit of U.S. Currency. However, these parities are derived for expenditures made by consumers, business, and government for goods and services – not for value added by industry. Therefore, they do not provide purchasing power parities by industry. The parities developed for total GDP are not suitable for each component industry, such as manufacturing."

Da cosa dipende la produttività del lavoro?

"La crescita della produttività del lavoro può derivare o da una maggiore efficienza nel suo impiego, senza maggiori quantità degli altri input o dal fatto che ogni lavoratore lavora con maggiori quantità degli altri input, quali capitale fisico, capitale umano o input intermedi." (ILO)

Una circostanza particolarmente importante che contribuisce a determinare la produttività del lavoro è l' evoluzione della tecnologia.

Fra il 1980 e il 1996 il tasso di crescita della produttività del lavoro è stato maggiore in Europa che negli USA, mentre nell' America Latina la produttività del lavoro ha ristagnato, cosicchè mentre la differenza fra la produttività del lavoro in USA e nell' America Latina era calcolata essere del 60% nel 1980, era diventata del 68% nel 1996. Al contrario, in Asia, escluso il Giappone, la produttività del lavoro, per quanto inferiore all' America Latina, cresce ad un tasso superiore che nei paesi sviluppati, per cui il dislivello con gli USA si riduce nel periodo del 5%..

Nelle tabelle che seguono presentiamo alcuni dati sull' andamento di produttività oraria e dei costi

---

[47] Poniamo ad esempio che nella stima di una variabile x l' errore che si fa sia, in maniera sistematica, del 50%, nel senso che che la variabile vera è il doppio di quella stimata. Nonostante questo la determinazione del tasso di crescita della variabile x fra il tempo 0 e il tempo 1 è immune da errore, in quanto data da $(x_1-x_0)/x_0$. Si noti infatti che, indicando con z il valore "vero" della variabile abbiamo. $(z_1-z_0)/z_0=2(z_1-z_0)/2z_0 =(x_1-x_0)/x_0$. più in generale, supponiamo che l' errore sistematico sia una proporzione e della variabile misurata. Allora: z=x+ex. Il tasso di crescita della variabile misurata x e di quella reale x fra il tempo 0 e il tempo 1 è allora: $(x_1-x_0)/x_0 = (z_1(1+e)-z_0(1+e))/z(1+e)= (z_1-z_0)/z_0$.

Si noti peraltro che l' errore dovuto all' incidenza relativa dei beni non commerciabili è destinato a mutare nel corso dello sviluppo, nella misura in cui cambi la relazione fra il costo del lavoro in un paese e altrove.

[48] **N*ews Release*** "International Comparisons of Labor Productivity and Unit Labor Costs in Manufacturing, 2002", scaricabile all' indirizzo http://www.bls.gov/news.release/pdf/prod4.pdf, pp. 17-18.

unitari del lavoro nell' industria manifatturiera.

Tabella 1.7 *Indici della produttività oraria nell' industria manifatturiera (1992=100)*

Anno	USA	Giappone	Francia	Germania (ovest)	Svezia	Regno Unito	Italia
1950	--	8,7 (1955)	13,2	13,2	19,7	25,5	11,2
1975	70,9 (1977)	50,7	54	65,9	66,8	52,8	45,2
1997	122,1	120	123,3	121,8	133,6	103,8	113,4

E' interessante a questo punto confrontare i dati precedenti con quelli relativi al reddito pro-capite e per ora lavorata dei vari paesi, come riportati sempre dal BLS sulla base però di dati elaborati da altra fonte (OCSE, EUROSTAT), tramite la conversione del valore della produzione dei vari paesi sulla base della PPP.

Tabella 1.9 *Livelli relativi GDP reale lordo per persona occupata (prima riga) e pro capite (seconda riga) (USA=100)*

Anno	USA	Giappone	Germania (ovest)	Svezia	Regno Unito	Italia	Corea
1975	100 100	57,3 65,2	74,9 65,2	64,1 78,5	62,1 67,5	-- 64,3	21,1 17,3
1996	100 100	76,4 81,0	91,4 80,2	70,6 67,1	69,7 65,1	94,4 70,3	50,2 47,4

Nelle tabelle seguenti di fonte ILO viene considerato il tasso di crescita annuale medio della produttività del lavoro, per occupato e per ora lavorata nel settore manifatturiero (la relazione fra i due dati dipende evidentemente dalla variazione dell' orario di lavoro) e dei costi unitari di lavoro in dollari nel periodo 1980-1999 o 2000. Evidentemente, a parità di altre circostanze, la variazione dei costi unitari comporta una variazione della competitività internazionale dei prodotti. Se i costi unitari aumentano di più degli altri paesi questo comporta, a parità di altre circostanze, una perdita di competitività. Ma le circostanze possono essere diverse: ad esempio un miglioramento del clima giuridico ed istituzionale, un aumento della qualità del prodotto o comunque una maggiore aderenza della tipologia dell' offerta alla domanda, una riduzione in altre voci di costo (ad esempio quelle energetiche) possono compensare un aumento dei costi unitari. Inoltre l' aumento dei costi unitari nel settore manifatturiero potrebbe derivare da un riorientamento della specializzazione internazionale del paese. Ad esempio nel caso del Regno Unito l' espansione del settore dei servizi dove il Regno Unito è internazionalmente competitivo potrebbe aver comportato un aumento dei

salari oltre che nel settore dei servizi anche in quello manifatturiero, riducendone progressivamente la competitività internazionale e quindi le dimensioni per quanto riguarda ola quota nel prodotto nazionale e l' occupazione.

Paese	Tasso di crescita del valore aggiunto per occupato 1980-2000	Tasso di crescita del valore aggiunto per ora lavorata 1980-2000	Tasso di crescita del costo del lavoro per unità di prodotto 1980-2000
Major Europe (and transition economies)			
Austria	1.2	1.9	2.6
Belgium	1.7	2.1	1.3
Czech Republic	0.35	0.15	...
Denmark	1.9	2.1	2.0
Finland	2.6	3.0	1.6
France	1.6	2.1	1.3
Germany, Federal Republic of (Western)	1.83	2.5	1.93
Germany	2.15	2.55	0.56
Greece	1.0	1.4	2.8
Hungary	1.8	2.14	...
Ireland	3.7	3.7	0.7
Italy	1.6	1.9	2.3
Netherlands	0.3	1.2	1.0
Norway	2.0	2.4	1.6
Poland	2.6	3.84	...
Portugal	1.5	1.9	3.72
Spain	1.6	2.0	1.5
Sweden	1.9	1.4	1.1
Switzerland	0.4	1.22	1.26
Turkey	2.7	3.72	4.07
United Kingdom	1.7	2.1	2.9
Weighted average	1.78	1.89	1.69
Major non-Europe			
Australia	1.7	1.6	0.82
Canada	1.2	1.3	1.9
Japan	1.8	2.3	4.82
New Zealand	0.5	0.75	1.52
United States	1.4	1.2	3.3
Weighted average	1.4	1.712	3.3
Asia and the Pacific			
China	5.03	...	...
India	3.41	...	...
Indonesia	1.61	...	...
Hong Kong, China	3.11	3.3	...
Korea, Republic of	5.6	5.52	0.62
Malaysia	3.01	...	...
Pakistan	3.31	...	...
Philippines	-0.91	...	...

Singapore	4.31	4.42	...
Sri Lanka	5.53	...	...
Taiwan, China	5.11	5.7	...
Thailand	4.11	...	...
Weighted average	3.91	...	...
Latin America			
Argentina	0.31	0.82	...
Brazil	-0.21	0.22	5.02/11
Chile	2.01	1.82	0.64/11
Colombia	0.91	1.42	1.62/11
Mexico	0.0	-0.3	0.12/11
Peru	-1.42	...	0.05/11
Venezuela	-1.51	0.92	-1.02/11
Weighted average	-0.11	0.12/10	2.32/10/11

Note: 1 1980-99. 2 1980-98. 3 1980-97. 4 1989-99. 5 1990-98. 6 1990-97. 7 1988-98. 8 Excluding Czech Republic and East German states. 9 Excluding Czech Republic, East German states, Poland, Hungary, Switzerland and Turkey. 10 Excluding Argentina and Peru. 11 Only employee compensation per unit of output. 12 Excluding New Zealand

Si consideri infine la seguente tabella estratta da BLS, International Comparisons of Manufacturing Productivity and Unit Labor Cost Trends, 2002, che illustra l 'andamento storico dei costi unitari in dollari:

Unit labor costs in manufacturing, U.S. Dollar basis, 14 countries or areas, 1950-2002 (Indexes: 1992=100)

Year	United States	Japan	Korea	Taiwan	France*	** Former West Germany**	Germany	Italy	Norway	Sweden*	United Kingdom*
1950	NA	NA	NA	NA	20.3	NA	9.5	13.8	7.7	10.7	10.0
1965	NA	13.6	NA	NA	26.9	NA	13.0	19.0	13.6	19.6	18.0
1977	61.2	41.5	NA	31.3	55.2	NA	39.6	42.8	50.0	56.4	35.1
1978	65.3	54.7	NA	32.2	65.1	NA	47.6	48.1	54.7	60.1	44.4
1985	87.3	50.3	55.0	51.3	54.3	NA	41.7	46.6	50.0	46.1	54.7
1992	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1999	91.3	101.0	68.8	78.3	75.2	91.6	NA	76.7	102.2	56.4	104.7
2000	92.3	98.4	70.4	78.1	62.8	79.8	NA	66.6	93.0	47.5	98.3
2001	94.1	89.3	66.5	69.4	61.4	78.7	NA	65.8	94.0	43.1	95.1
2002	92.8	81.1	72.4	63.7	65.1	83.0	NA	72.2	110.3	44.2	102.1

NA: Not Available

Note: The data relate to employees (wage and salary earners) in Belgium, Denmark, Italy, and Taiwan and to all employed persons (employees and self-employed workers) in the other countries. Compensation adjusted to include changes in employment taxes that are not compensation to employees, but are labor costs to employers.

Nell' interpretazione dei dati della precedente tabella occorre considerare che l' indice risente delle variazione del cambio del dollaro nelle varie monete, della svalutazione del dollaro e, infine della crescita del salario reale, oltre che evidentemente della crescita della produttività.

Tali dati sono tratti dall' "International Comparisons of Manufacturing Productivity and Unit Labor Cost Trends" cui si rimanda lo studente che volesse saperne di più e che fosse interessato ad una versione man mano aggiornata.

19. Flussi del mercato del lavoro

Vengono indicati i flussi da e verso l' occupazione, da e verso la disoccupazione, con riferimento a un periodo di tempo determinato, misurando la differenza nelle componenti aggregate (occupati disoccupati, ecc.) fra due punti di tempo considerati.[49] Il tasso generale di mobilità è definito come la somma di coloro che entrano e escono dallo stato di lavoratori dipendenti in un dato impiego, in proporzione al totale dei lavoratori dipendenti. C' è una certa variabilità fra paesi ma molto di meno all' interno di uno stesso paese, i cui dati a proposito tendono ad essere abbastanza stabili nel tempo. I dati presentati dall' ILO (nell' edizione del 2002 degli indici) si riferiscono ad un certo numero di paesi sviluppati (14), dove il tasso generale di mobilità nel 1999 varia da un minimo del 10,4% del Lussemburgo al 25,4 % della Spagna.

Se consideriamo la somma dei flussi verso e dalla disoccupazione come proporzione dei lavoratori dipendenti il dato varia da quello del Lussemburgo, 2,1%, al 15,5% della Spagna. Un altro dato interessante riguarda la quota degli assunti che provengono dallo stato di disoccupazione (i tre quarti nel caso della Spagna, elevata anche nel caso dell' Italia, molto inferiore alla metà in altri casi).

Come vedremo in seguito i flussi del mercato del lavoro hanno una notevole importanza nella spiegazione del tasso di disoccupazione e dell' analisi degli strumenti di interventi sul mercato del lavoro per aumentare l' efficacia del suo operare e ridurre la disoccupazione. Vi ritorneremo verso la fine del corso.

20. La povertà e la distribuzione del reddito

La povertà in quanto tale non è un fenomeno che riguarda direttamente il mercato del lavoro. Indirettamente tuttavia risulta in larga misura dal funzionamento di tale mercato. La povertà può derivare da un lato dalla mancanza di possibilità di svolgere un' attività lavorativa retribuita (disoccupazione, e inoccupazione derivante dalla inabilità al lavoro o alla mancata ricerca di lavoro dovuta alle scarsissime probabilità di trovarlo, senza che il reddito dei disoccupati e degli inoccupati sia adeguatamente sostenuto dalla spesa sociale) e dall' altra dal fatto che le remunerazioni delle attività lavorative di una certa parte della popolazione sono insufficienti per garantirle un reddito superiore alla soglia di povertà. A questo proposito la povertà può attivare un circolo vizioso, per cui crea le condizioni del suo perpetuare, compromettendo le capacità di produrre reddito, in quanto, in particolare, i poveri non abbiano accesso all' istruzione, alle cure mediche, a condizioni abitative decenti e non riescano a procurarsi cibo a sufficienza, con riferimento particolare ai bambini di famiglie povere che come tali hanno probabilità elevate di diventare adulti poveri a loro

[49] Per saperne di più si veda Thomas Kruppe, "The Dynamics of Dependent Employment and Unemployment", Discussion Paper FS I 00 . 206, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung 2000. Si noti che, come risulta da tale saggio, i dati a riguardo risultano particolarmente sensibili ai procedimenti statistici adottati.

volta (anche tenuto conto delle ripercussioni di lungo periodo sulla salute e sullo sviluppo intellettuale di una dieta inadeguata durante l' infanzia). Occorre peraltro considerare che la povertà è in parte un concetto relativo: chi viene considerato povero in un' economia sviluppata ha spesso un tenore di vita elevato se visto nell' ottica dei poveri del terzo mondo.

Gli indici di povertà sono spesso ottenuti stimando la proporzione della popolazione il cui consumo si trova al di sotto di un certo livello, individuato come reddito di povertà, che può dipendere da paese a paese. Un livello di povertà adottato da parte della Banca Mondiale è quello che corrisponde ad un consumo pro capite inferiore ad un dollaro al giorno in parità di potere di acquisto, con riferimento al potere di acquisto del dollaro nel 1985 (estrema povertà) o a due dollari al giorno. In genere gli indici di povertà identificano una maggiore povertà nelle aree rurali.

In un numero di paesi una quota maggioritaria della popolazione vive in estrema povertà arrivando a oltre il 70% in alcuni paesi africani.

Complessivamente circa 1 miliardo di individui, un po' meno di 1/6 della popolazione mondiale viveva sotto la soglia di povertà di 1 dollaro al giorno.

Se si eleva il livello di povertà da 1 a 2 dollari al giorno per persona, il livello di povertà in diversi paesi supera il 70%, arrivando al 90% in alcuni paesi africani.[50] A livello mondiale si tratta di circa 2,6 miliardi di individui.

Per quanto riguarda I singoli paesi la soglia della povertà dipende dalle circostanze particolari di essi e si specifica nell' individuazione di una soglia minima di povertà al di sotto della quale l' individuo non può "funzionare" nell' ambito della società determinata.

Negli USA la quota della popolazione che viene indicata come sotto il livello di povertà di povertà era stimata essere nel 2005 il 12,6%.[51]

Relazione fra povertà e disuguaglianza: paesi con elevati livelli di povertà non hanno necessariamente livelli di disuguaglianza particolarmente elevati (misurati, poniamo, dall' indice del Gini). Questo si applica ad esempio ad India e Nepal dove circa il 40% della popolazione consuma meno di 1 dollaro al giorno, ma la disuguaglianza non è particolarmente elevata. Peraltro in altri paesi del terzo mondo (nel sud-est asiatico in particolare) la disuguaglianza è elevata ma l' incidenza della povertà modesta. In molti casi tuttavia (in particolare Africa, Sud America) povertà e disuguaglianza vanno insieme.

---

[50] Si veda l' elenco dei paesi in relazione alla quota della popolazione che vive in povertà, su Wikipedia, che riporta i dati dell' Human Development Report delle Nazioni Unite.

[51] Cfr. US Census Bureau, at: http://www.census.gov/hhes/www/poverty/poverty05/pov05hi.html.

PARTE TERZA: LA DOMANDA DI LAVORO

IL MERCATO DEL LAVORO

Il mercato del lavoro studiato ad Economia Politica comporta la determinazione dell' occupazione e del salario del "lavoro" genericamente inteso, dove in genere per "lavoro" si intende il numero di lavoratori (ipotizzando per semplicità che l' orario di lavoro sia dato). I lavoratori che si offrono sul mercato sono identici, e così i vari posti di lavoro offerti dai datori di lavoro presentano identiche caratteristiche. I lavoratori sanno perfettamente dove poter trovare un posto di lavoro disponibile e a quale salario. I datori di lavoro sanno perfettamente quali sono i lavoratori disponibili e quali sono le loro caratteristiche. In altri termini c' è trasparenza del mercato.

In realtà il mondo è molto più complicato. In particolare l' informazione è imperfetta e il suo reperimento ha comunque un costo e richiede tempo. Una parte importante del corso è dedicata alla considerazione delle conseguenze dell' imperfetta informazione (in particolare la disoccupazione) e di come queste conseguenze possano essere limitate attraverso gli strumenti della politica economica.

Ogni lavoratore presenta caratteristiche specifiche che ne condizionano l' impiego e la produttività. Molte di queste caratteristiche non sono che imperfettamente individuabili dal datore di lavoro (ad esempio onestà, laboriosità, ecc.), altre sono imperfettamente desumibili dalle credenziali del lavoratore (esempio: competenze associate ai titoli di studio). Determinati lavoratori sono chiaramente sostituibili nella produzione con altri, tanto più facilmente quanto i compiti sono meno specializzati (per esempio raccolta dei pomodori). In molti altri casi invece c' è una specializzazione nei compiti che restringe la possibilità di svolgerli a lavoratori con caratteristiche diverse (per esempio, difficilmente un meccanico si troverà a competere sul mercato con un cardiochirurgo). Ci saranno maggiori possibilità di sostituzione fra i vari lavoratori nel lungo periodo se si considerano le decisioni che essi prendono ex ante relative alla specializzazione da conseguire nel futuro, anche se tali decisioni sono vincolate dalle diverse attitudini naturali e possibilità specifiche di incorrere i costi di cicli di studio e di specializzazione diversi. I diversi tipi di attività lavorative ("lavori") differiscono poi per vari aspetti che condizionano l' attitudine (positiva o negativa) dei vari lavoratori nei confronti di essi. A tali caratteristiche il mercato del lavoro associa, come vedremo in seguito, dei differenziali salariali. D' altra parte i salari identificano solo una parte delle condizioni del rapporto di lavoro. Vi sono tutta una serie di elementi, normativi (quali la stabilità o meno del posto di lavoro) e retributivi (benefici aggiuntivi) che servono a determinare complessivamente tali condizioni. In conclusione quindi nel mercato del lavoro si determinano l' occupazione e le condizioni di essa per i vari lavoratori che vengono assunti per svolgere attività lavorative ("lavori") aventi diverse retribuzioni e caratteristiche.

Possiamo quindi identificare tanti mercati del lavoro quante sono le caratteristiche rilevanti dei vari

tipi di lavoro proposti. Possiamo per esempio parlare del mercato del lavoro internazionale, nazionale, locale, di mercato del lavoro in genere o di mercati per i vari tipi di lavoro (ad es. manovali, ingegneri, lavoratori specializzati, ecc.). Il mercato in cui ci collochiamo nell' ambito del discorso dipende dalla natura del problema che vogliamo affrontare. Tali mercati sono comunque interdipendenti fra di loro (con un grado diverso di interdipendenza: per esempio il mercato per gli ingegneri risentirà meno di quello che succede sul mercato dei braccianti agricoli e di più di quello dei periti industriali) e con gli altri mercati in cui l' impresa opera (il mercato del prodotto, o piuttosto dei prodotti, il mercato monetario, cioè quello dei finanziamenti a breve, e quello dei capitali, cioè quello dei finanziamenti a lungo, il mercato degli input diversi dal lavoro, fra cui quello dei servizi dei vari beni capitali).

I posti di lavoro da ricoprire (cioè la domanda di lavoro) sono determinati in linea di massima dalle imprese. Ci sono anche i posti di lavoro creati nell' ambito dell' amministrazione pubblica, che sono soggetti complessivamente al vincolo di bilancio del settore pubblico (per cui si rimanda alla Scienza delle Finanze) e, specificamente, ai vincoli di bilancio dei singoli rami della pubblica amministrazione, dove acquistano particolare rilevanza gli obbiettivi dei vari responsabili, solo parzialmente coincidenti con il perseguimento del pubblico interesse (possiamo a tale proposito far riferimento alla legge di Parkinson).[52] In genere però nelle economie che conosciamo, la domanda di lavoro viene stabilita dalle imprese che creano i posti di lavoro e assumono lavoratori in relazione alle proprie convenienze. Naturalmente il modo con cui queste si generano differisce fra i sistemi economici. Noi in quello che segue ci occuperemo della determinazione della domanda di lavoro nell' ambito delle economie di mercato cosiddette di tipo "capitalistico", cioè caratterizzate dalla proprietà privata dei mezzi di produzione, dove l' attività delle imprese è rivolta alla generazione di profitti, da cui la loro sopravvivenza e crescita è strettamente condizionata. Per fare le cose più semplici possibili possiamo quindi ipotizzare che obbiettivo dell' attività delle imprese sia la massimizzazione del profitto. Occorre peraltro sottolineare che si tratta di una semplificazione assolutamente non innocua. Dietro l' impresa c' è l' imprenditore che, come ogni soggetto, tenderà a massimizzare non il profitto ma caso mai l' utilità (cioè tenderà a scegliere fra le possibili situazioni alternative quella da lui preferita). Fra le varie circostanze che incidono sulle sue scelte vi è l' impegno nella gestione dell' impresa, il rischio che viene affrontato, l' utilizzo del tempo possibile in attività alternative (secondo la logica della scelta dei lavoratori-consumatori che vedremo successivamente). Ad esempio, se l' impresa è prospera e fa profitti, l' imprenditore potrebbe ridurre il proprio impegno come conseguenza dell' effetto di reddito, invece di assumere nuovi lavoratori e far crescere l' impresa, anche, poniamo, per evitare di dovere delegare parti delle

[52] "An official wants to multiply subordinates, not rivals" and (2) "Officials make work for each other." (Si veda la voce Parkinson's law su Wikipedia.)

funzioni imprenditoriali in seguito all' aumento delle dimensioni o dovere affrontare più complicate relazioni industriali con i dipendenti e i sindacati. Potrebbe anche decidere che gli convenga invece che investire i profitti nell' impresa, allargandone le dimensioni, di impiegarli in acquisizione di attività di diversa natura tenuto conto dell' obbiettivo di differenziazione dei rischi. Potrebbe invece fare il contrario se nella sua funzione di utilità c' è il prestigio che deriva dalle dimensioni dell' impresa, per cui potrebbe espandere la dimensione dell' impresa anche se questo comporta una riduzione della profittabilità del capitale investito. I diversi possibili comportamenti imprenditoriali risentono evidentemente del contesto politico, sociale e normativo e hanno notevole rilevanza sul funzionamento complessivo del sistema economico. Qui però prescinderemo da tutto questo e considereremo la questione della determinazione della domanda di lavoro delle imprese nel contesto più semplice possibile.

Per semplificare le cose andando alla radice delle questioni nella maniera più semplice possibile noi considereremo solo due mercati, oltre il mercato del lavoro che è centrale alla nostra attenzione: il mercato del prodotto e quello del capitale. Quest' ultimo è quello dove l' impresa prende a prestito i finanziamenti per la propria attività e in particolare per acquisire i beni capitali di cui necessita al tasso di interesse r. Potremmo anche supporre che esista un solo tipo di "macchine" che possono essere noleggiate in quantità variabili K dagli imprenditori previo pagamento di un canone di affitto r.

Inizieremo considerando in dettaglio i fattori che condizionano la domanda di lavoro (cioè la quantità di prestazioni di lavoro che i datori di lavoro richiedono in funzione del salario che devono pagare) e successivamente quelli che permettono di determinare l' offerta. Daremo per conosciuto il modello elementare di tipo marshalliano della determinazione dell' occupazione e del salario in un mercato del lavoro omogeneo (si rimanda al corso di Economia Politica, la cui conoscenza è preliminare all' apprendimento degli argomenti di questo corso: si raccomanda vivamente gli studenti che si siano dimenticate le nozioni di base di Economia Politica che qui vengono utilizzate di andarsele a vedere nel testo a suo tempo studiato).

Il contesto in cui ci poniamo all' inizio è molto semplificato: d' altra parte è ovvio che prima di affrontare le questioni più complesse sarà opportuno considerare quelle più semplici, nel più semplice dei modelli possibili.

La domanda di lavoro

Iniziamo a considerare in dettaglio la determinazione della domanda e dell' offerta di lavoro. Cominciamo dalla domanda (ipotizzando per il momento la funzione di offerta come una data curva inclinata positivamente).

In sintesi: la domanda di lavoro (cioè il numero dei posti che le aziende creano o vorrebbero creare, supponendo per semplicità per il momento l' orario di lavoro come un dato del problema) dipende

dalla domanda del prodotto e quindi dalle caratteristiche specifiche della medesima, dal costo degli altri fattori e dalla tecnologia (e in particolare dal grado di sostituibilità o meno del lavoro con gli altri fattori della produzione: se quando aumenta il salario di un certo tipo di lavoro io posso sostituirlo nella produzione con un altro fattore, ad esempio un tipo diverso di lavoratori, l' effetto sull' occupazione, poniamo, di un aumento del salario sarà molto maggiore che nel caso tale sostituzione non sia possibile). Supposti costanti gli altri dati, la domanda di lavoro può venire vista come una funzione decrescente del salario. In genere varia fra il breve e il lungo periodo, in particolare perchè la sostituabilità fra i fattori aumenta man mano che l' orizzonte temporale si allunga (la durata del breve periodo dipende ovviamente dalle caratteristiche tecniche della produzione, con riferimento in particolare ai tempi tecnici di costruzione e modificazione degli impianti; si ricordi la definizione marshalliana del breve periodo: il periodo in cui tecnologia e capitale sono costanti).

Inizieremo a considerare la determinazione della domanda di lavoro nel modello più semplice possibile, quello dell' impresa che opera in un contesto perfettamente concorrenziale. Conviene infatti considerare il caso più semplice possibile prima di affrontare contesti più realistici ma più complicati.

La domanda di lavoro dell' impresa perfettamente concorrenziale

Ipotesi (che verranno in seguito rilasciate):

1) Ci sono solo due fattori di produzione omogenei, chiamati ‘‘capitale‘‘ (K) e ‘‘lavoro‘‘ (L), che possono venir combinati nella produzione di un ouput omogeneo Q secondo le tecniche sintetizzate da una funzione di produzione Q = f(L,K). I loro tassi di remunerazione (cioè la loro remunerazione nell' unità di tempo) sono rispettivamente r e w.

2) Gli imprenditori massimizzano i profitti. Si tratta di un' ipotesi semplificatrice che non è necessaria per la conclusione circa la decrescenza della domanda di lavoro; basta l' esistenza di un vincolo di bilancio per il produttore, analogamente a quanto abbiamo visto prima per il consumatore.[53]

3) L' unico costo del lavoro è il salario orario e la settimana lavorativa è fissa; per cui l' input di lavoro varia solo al variare del numero degli occupati.

4) La forma di mercato è la concorrenza perfetta, cioè i prezzi--nel nostro caso il prezzo del prodotto p e quelli dei due fattori, salario w e uso del capitale r--sono parametrici per il singolo agente (a quei prezzi gli agenti, imprese, lavoratori, consumatori, possono effettuare tutte le transazioni che desiderano).

[53] Si veda a tale proposito, di Gary Becker, ‘‘Irrational Behaviour and Economic Theory‘‘, *Journal of Political Economy* 1962, pp. 1-13

Data la costanza del capitale e della tecnologia (siamo nel breve periodo) la domanda di lavoro dipende solo dalla quantità prodotta. I costi del capitale sono fissi e non dipendono dalle scelte dell' imprenditore, i cui costi variano solo in relazione alla quantità di lavoro impiegata. Per ipotesi (come vedremo in seguito del tutto irrealistica) consideriamo inizialmente il lavoro come un fattore il cui impiego è perfettamente variabile anche nel breve periodo.

Ipotesi: la produttività marginale del lavoro è decrescente. D' altra parte l' impresa in concorrenza perfetta può essere in equilibrio solo laddove la produttività marginale del lavoro è decrescente. Se la produttività marginale del lavoro crescesse, data la costanza (parametricità) dei prezzi il costo di produzione sarebbe decrescente, per cui se in corrispondenza ad un qualsiasi livello di occupazione e di produzione l' impresa facesse profitti positivi o anche nulli, potrebbe accrescere indefinitamente i propri profitti accrescendo la produzione e l' occupazione, dato che in concorrenza perfetta il prezzo dei vendita è indipendente dalle quantità.

Da quanto sopra consegue che nel punto di massimo profitto dell' impresa il salario dovrà essere uguale al valore del prodotto marginale dell' impresa. Infatti se l' impresa si trovasse in una posizione con occupazione minore, il valore del prodotto marginale sarebbe superiore al salario e l' impresa potrebbe aumentare i propri profitti aumentando l' occupazione, se fosse maggiore il valore del prodotto marginale sarebbe inferiore e l' impresa potrebbe aumentare i profitti diminuendo l' occupazione. Si noti che dato che nel breve periodo i costi fissi sono un dato per l' impresa, l' impresa massimizzando nel breve periodo i propri profitti potrebbe finire di trovarsi con profitti negativi, nella misura in cui i costi fissi superino i profitti correnti di breve. Questi ultimi vengono anche indicati come quasi-rendite, che derivano dal fatto che nel breve periodo il capitale è un fattore fisso che comunque va remunerato, per cui all' impresa conviene produrre fin tanto che i ricavi coprono i costi variabili. Qualunque ricavo superiore al costo dei fattori variabili (il lavoro nel nostro caso) costituisce pertanto per l' impresa una forma di rendita nel breve periodo (quindi una quasi rendita, perché, a differenza della rendita della terra, sussiste solo nel periodo breve). Nel lungo periodo tutti i fattori sono variabili e il loro costo va comunque coperto perché l' impresa continui ad esistere. [54] Da tutto quanto sopra risulta quindi che la curva di domanda di lavoro (cioè la curva che per ogni valore del salario ci dà la domanda di lavoro) coincide con la curva del valore del prodotto marginale (cioè la curva del prodotto marginale moltiplicata per il prezzo di vendita del prodotto).

La domanda di lavoro dell' impresa imperfettamente concorrenziale

Nel caso l' impresa operasse in un mercato non perfettamente concorrenziale, avremmo che non potremmo più considerare il prezzo del prodotto come parametrico, ma questo sarebbe una funzione

[54] Cfr. Alfred Marshall, Principles of Economics, ottava edizione, London: Mc Millan, 1920, Book V, Chapter Ix, par. 21 (liberamente accessibile sulla Rete all' indirizzo http://www.econlib.org/library/Marshall/marP36.html#Bk.V,Ch.IX).

inversa della quantità prodotta e venduta. In tal caso per determinare quello che l' impresa ricava da una unità occupata in più, cioè il ricavo del prodotto marginale del lavoro, RPML, occorre moltiplicare il prodotto marginale del lavoro (PML), cioè le unità di prodotto addizionali ottenute con una unità addizionale di lavoro impiegato, non per il prezzo ma per il ricavo che deriva dalla produzione addizionale di un' unità in più, cioè il ricavo marginale (RM). Quest' ultima grandezza nel nostro caso è inferiore al prezzo, in quanto per calcolare il ricavo della vendita di un' unità in più occorre sottrarre dal prezzo la diminuzione dei ricavi sulle unità prodotte in precedenza che deriva dalla riduzione del prezzo conseguente all' aumento della quantità prodotta. Nel caso di concorrenza perfetta il ricavo marginale è ovviamente il prezzo.[55]

Condizioni della massimizzazione del profitto e la nozione di derivata.

Per trattare la questione in maniera più soddisfacente dal punto di vista formale conviene introdurre la nozione di derivata, che ci risulterà utile occasionalmente nel corso delle lezioni. Molto spesso i testi introduttivi di economia, volendo evitare tale scoglio, si profondono in equilibrismi verbali per portare avanti ragionamenti che sarebbero molto più semplici usando tale nozione e che sono in definitiva più difficili da comprendere rispetto a comprendere una volta per tutte il concetto di derivata.

La nozione di derivata

La derivata di una funzione rispetto ad uno dei suoi argomenti (se c'è: ma noi ipotizzeremo sempre che le funzioni siano derivabili, cioè ci sia una tangente in ogni punto del loro grafico) può essere definita semplicemente come l' inclinazione della tangente al grafico della funzione, dove la variabile indipendente è riportata sull' asse delle ascisse (fig. 2.1)

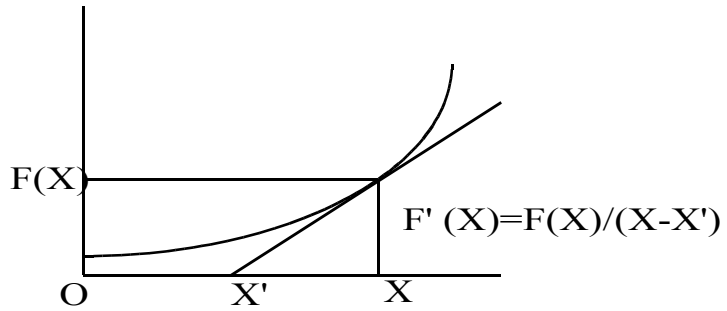


Fig. 3.1

Si tratta, per ogni punto del dominio, di un valore unico che sintetizza due informazioni importanti: su come varia la funzione (la funzione cresce se la derivata è maggiore di zero, diminuisce se è minore di zero ed è stazionaria se la derivata è uguale a zero) e di quanto, approssimativamente, varia la variabile dipendente al variare di quella indipendente nelle vicinanze ("in un intorno") del punto dove la derivata (cioè l' inclinazione della tangente al grafico della funzione) è calcolata:

[55] Qualora lo studente aspiri a confrontarsi con una esposizione meno euristica e formalmente più corretta può trovarla nel paragrafo che segue.

tanto maggiore in valore assoluto è la derivata, cioè l' inclinazione della tangente al grafico, tanto maggiore è la variazione della variabile dipendente al variare della variabile indipendente. In particolare, approssimativamente, la derivata ci dà la variazione della variabile dipendente che si ha in seguito ad una variazione unitaria della variabile indipendente. La relazione fra una funzione e sua derivata sta nel fatto che quest' ultima è appunto una funzione "derivata" dalla prima, cioè è la funzione che si costruisce prendendo per ogni punto del dominio della funzione originaria l' inclinazione della retta tangente. A loro volta derivate di secondo grado sono costruite nella stessa maniera con riferimento alla funzione derivata prima. Conseguentemente la derivata di secondo grado ci consente di identificare l' andamento della derivata prima. Il calcolo differenziale ci permette di ricavare dalla funzione la sua derivata; il suo inverso, quello integrale, ci permette di costruire invece dalla derivata la forma della funzione originaria ("primitiva"). Le regole di derivazione, cioè le regole che ci permettono di calcolare la (funzione) derivata di una funzione in termini di funzioni più semplici non le dimostreremo, le enunceremo semplicemente quando ne avremo bisogno. La notazione di derivata è alquanto varia: per indicare la derivata rispetto a L della funzione Q = Q(L) noi useremo la comoda notazione QL, e così per le altre possibili variabili, ma occasionalmente anche la notazione dQ/dL o la notazione Q'(L).

Condizioni di primo e secondo grado per un massimo e un minimo che scaturiscono direttamente dalla definizione della derivata: nel caso in cui la derivata prima sia nulla la tangente al grafico della funzione è parallela alle ascisse e abbiamo a che fare con un massimo qualora a sinistra del punto di stazionarietà la curva abbia inclinazione positiva e a destra negativa. Dato che la derivata prima diminuisce, passando da positiva a nulla e a negativa, nel punto di stazionarietà la derivata seconda deve essere negativa nel caso di un massimo (l' inclinazione del grafico della funzione derivata è negativo in corrispondenza al massimo) e positiva nel caso di un minimo.

Nel caso di un minimo succede l' opposto. Occorre precisare che le condizioni di cui sopra si riferiscono a un massimo o minimo interno, ma non ad un massimo o minimo cosiddetto "d' angolo", cioè in corrispondenza dell' intersezione del grafico con uno degli assi. Per chiarire il discorso possiamo fare un esempio grafico.

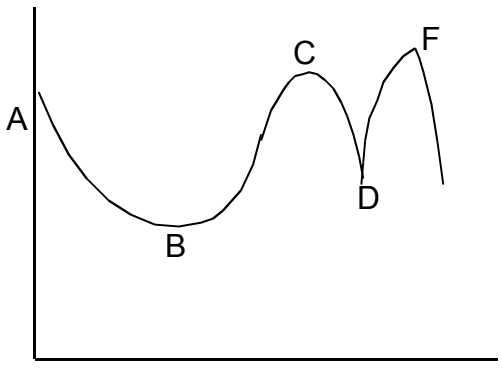


Fig. 2.2

B è un minimo interno, C un massimo interno, A un massimo d' angolo, D e F due cuspidi, dove la funzione non è derivabile (non esiste una tangente). In quello che segue ipotizziamo che la funzione sia ovunque derivabile (il grafico abbia ovunque una tangente) e che gli estremi (massimi e minimi) siano solo interni.

Le condizioni della massimizzazione del profitto

Condizione generale di equilibrio: il ricavo del prodotto marginale lavoro deve essere uguale al costo marginale del lavoro.[56] Nel caso di perfetta concorrenza il costo marginale del lavoro è il salario, w, mentre il valore del ricavo marginale è il valore del prodotto marginale. Quindi nel punto di equilibrio il valore del prodotto marginale uguaglia il salario, ovverossia il salario reale in termini di prodotto è uguale al prodotto marginale del lavoro w=PML p (e quindi w/p = PML).

Nel caso di monopolio o di concorrenza imperfetta invece w=PML RM; l' aumento di una unità nell' impiego di lavoro si riflette sui ricavi in due modi distinti: 1. l' aumento del prodotto che deriva da tale impiego e conseguente aumento del valore del prodotto ai prezzi di partenza (p PML), 2. l' aumento della quantità del prodotto in seguito all' aumentato impiego del lavoro (PML) determina una riduzione del prezzo di vendita. Tale riduzione del prezzo, moltiplicata per la quantità venduta originariamente Q, ci dà la perdita di ricavo associata all' aumento del lavoro impiegato, che sarà tanto maggiore quanto minore, in termini assoluti, l' elasticità della domanda di prodotto. Quindi in genere RM≤p e RM=p in caso di concorrenza perfetta e RM<p in caso di monopolio.

Formalmente, il problema dell'impresa in concorrenza perfetta è: Max $\pi = pQ - wL - rK$*, sotto il vincolo* $Q = Q(K, L)$.

Sostituendo la seconda equazione nella prima il problema è ridotto ad uno di massimo libero: Max $\pi = pQ(K, L) - wL - rK$. *(2.1)*

Nel breve periodo K è costante e quindi il massimo è rispetto ad L. Condizione necessaria per un massimo interno è che la derivata della funzione del profitto rispetto ad L nella (2.1) sia uguale a 0. Nel calcolare la derivata della funzione del profitto occorre tener conto di alcune regole:

1) *la derivata di una somma di funzioni è uguale alla somma delle derivate. Per cui possiamo scrivere:* $\pi_L = d(pQ)/dL - d(wL)/dL - d(rK)/dL$.

2). *La derivata di una costante è zero (infatti una costante non varia al variare della variabile indipendente). Dato che abbiamo ipotizzato di essere nel breve periodo e dato che, per definizione di breve periodo, K non varia e inoltre abbiamo ipotizzato che r e w siano parametrici per l' impresa (cioè l' impresa li considera come dati), abbiamo che* $d(rK)/dL = 0$

3) *La derivata del prodotto di una costante per una funzione è data dalla derivata della funzione moltiplicata per la costante. Quindi:* $d(wL)/dL = w(dL/dL) = w$ *e* $d(pQ)/dL = pQL$ *(tenuto conto che anche p viene considerato come parametrico trovandoci per ipotesi in concorrenza perfetta). Tirando le somme otteniamo che* $\pi_L = pQL - w$ *e, finalmente, la condizione necessaria per un massimo interno diventa:*

$pQL = w$. *(2.2)*

Tenuto conto che la derivata di una costante è 0, la condizione di secondo ordine é $pQLL < 0$*, cioè la produttività marginale del lavoro deve essere decrescente. Abbiamo quindi che la curva di*

[56] *Si tratta di una condizione di equilibrio nel senso che solo se si verifica il produttore non ha interesse a modificare le proprie decisioni.*

domanda di lavoro è data dalla parte decrescente della curva del valore del prodotto marginale del lavoro, dove sulle ordinate è riportato il salario monetario. Si suppone qui che i ricavi dell' impresa siano superiori ai suoi costi di lavoro, altrimenti all' impresa converrebbe non produrre niente. (Potrebbe non essere così e i ricavi essere inferiori ai costi variabili nel caso ci fosse un primo tratto della curva del prodotto marginale crescente; si veda la figura che segue, dove per comodità si ipotizza che p=1.)

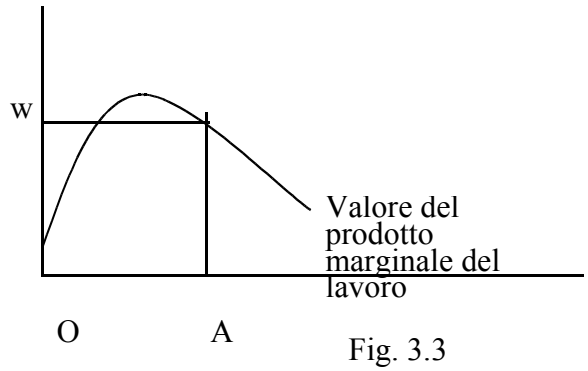


Fig. 3.3

Al salario w non converrebbe produrre all' impresa alcunchè, in quanto, nel caso l' impiego di lavoro fosse OA, l' impresa sarebbe in perdita, dato che il costo del lavoro è maggiore del ricavo. (Si noti che la quantità prodotta è data dall' area sottesa dalla curva del prodotto marginale.)

Nella (2.2) abbiamo supposto p come parametrico. Nel caso di monopolio o concorrenza imperfetta p dipende da Q e quindi la condizione necessaria per un massimo interno diventa:

$d[pQ]/dL = w.$ *(2.3),*

dove p è funzione di Q: p=p(Q).

Il lato sinistro della (2.3) può venir indicato come ricavo del prodotto marginale del lavoro (RPML). Per calcolarlo occorre tenere conto di due regole di derivazione:

1. *La derivata di una funzione di una funzione è uguale al prodotto delle derivate. Qui abbiamo che p(Q(L))*Q(L) [57] è una funzione di Q che a sua volta è funzione di L Per cui d(pQ)/dL = (d(pQ)/dQ) QL. Si noti che d(pQ)/dQ è per definizione il ricavo marginale (RM) e che QL. È la produttività marginale, per cui abbiamo che*

$RPML = RM\ PML$ *(2.4).*

Possiamo ulteriormente sviluppare l' espressione d(pQ)/dQ tenendo conto della regola secondo cui la derivata del prodotto di due funzioni è data dalla seconda funzione moltiplicata per la derivata della prima, più la prima moltiplicata per la derivata della seconda. Possiamo quindi scrivere:

$RPML = (Q\ pQ + p)\ QL = RM\ PML$ *(2.5)*

Si noti che la (2.5) può essere trasformata come segue: $RPML = (1/\varepsilon + 1)pQL$, dove ε è l' elasticità della domanda in termini relativi. C' è una grandezza che resta fuori: il prezzo cui viene venduto l' ammontare addizionale di prodotto non è quello di prima, ma è quello ridotto, per cui bisognerebbe sottrarre dalla formula del RPML la differenza di ricavo di tale quantità addizionale

[57] *Con * indichiamo l' operazione di moltiplicazione.*

derivante dalla differenza dei prezzi. Si tratta però di una grandezza di importanza trascurabile per valori "piccoli" della variazione dell' impiego di lavoro, o, altrimenti detto di una grandezza la cui importanza relativa può essere resa piccola a piacere, restringendo opportunamente le dimensioni della variazione dell' impiego di lavoro che si prende in considerazione. O, in termini ancora più precisi riservati a chi mastica un po' di matematica, tale differenza costituisce un infinitesimo di grado superiore rispetto alla variazione della variabile indipendente L (si tratta infatti del prodotto di due infinitesimi, cioè di variabili che vanno a zero quando l' incremento di lavoro va a zero).

Se noi invece consideriamo l' ultima espressione a destra, abbiamo che quando aumenta l' impiego di lavoro il ricavo di tale impiego è dato dall' aumento del prodotto ottenuto moltiplicato per il valore del ricavo marginale del medesimo.

Si noti dall' equazione 2.4 che la curva di domanda di lavoro è data dalla trasposizione della curva del prodotto marginale del lavoro che si ottiene attraverso la moltiplicazione del prodotto marginale per il valore del ricavo marginale, corrispondente al prodotto ottenuto e venduto, in corrispondenza alla quantità di lavoro indicata sulle ascisse.

In caso di concorrenza perfetta evidentemente il primo termine della somma sul lato destro della (2.5) si annulla.

Esempi e critiche

Dipendenza della produttività di ogni lavoratore addizionale dal numero e caratteristiche degli altri lavoratori e dalla dotazione di beni capitali, oltre che dalla tecnica di produzione. Esempi che giustificano la produttività marginale decrescente: relazione fra tacchinaggio e numero di sorveglianti o fra fatturato da parte di una agenzia di assicurazione e numero di agenti o produzione con una serie di macchinari e il numero di lavoratori che li servono (si veda l' esempio successivo di torni e tornitori).

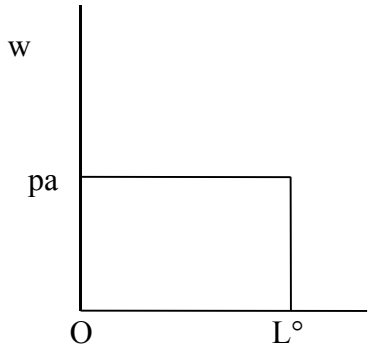
Critiche alla teoria: le imprese non sono in grado di calcolare esplicitamente il ricavo del prodotto marginale del lavoro. Risposta: anche i buoni giocatori di biliardo non conoscono in genere le leggi della cinematica, ma ne tengono conto adeguatamente a livello intuitivo. Se non lo facessero non sarebbero dei buoni giocatori di biliardo. Se in qualche modo gli imprenditori non tenessero conto, sia pur con larga approssimazione, delle condizioni della massimizzazione del profitto finirebbero ben presto di esserlo, in quanto la loro impresa finirebbe per uscire dal mercato.

Il caso dei coefficienti fissi

Idea secondo cui la tecnologia implica coefficienti fissi; in tal caso nel breve periodo e in concorrenza perfetta l' occupazione non varia al variare del salario, a meno che l' impresa non vada fuori mercato.

Supponiamo che la tecnologia sia la seguente: dati gli impianti, è possibile per l' impresa utilizzare solo una parte di questi, ma il rapporto tra gli impianti che utilizza e la quantità di lavoro richiesta

è costante. Questo si traduce, nel breve periodo, nella seguente funzione di produzione: Q=aL, per L°≥L, Q=aL° per L≥L°. Il profitto dell' impresa è quindi paL – wL – rK. Dato che nel breve periodo i costi fissi, proprio in quanto tali, devono comunque essere pagati, quello che interessa all' impresa è di massimizzare paL – wL (le cosiddette quasi rendite, ovverossia il ricavo meno i costi variabili). Abbiamo tre possibilità: 1) pa (che è anche il valore del prodotto marginale del lavoro fino al punto in cui L = L°) è maggiore di w, e quindi il lavoro impiegato è L°; al variare di w non cambia la domanda di lavoro, sin tanto che la condizione è soddisfatta. 2) pa<w, e in tal caso all' impresa conviene non produrre niente e non assumere nessuno, 3s) pa=w, e l' impresa è indifferente se produrre o non produrre e quanto produrre sino al punto con occupazione L°, in quanto il ricavo equivale al costo variabile e le quasi-rendite sono zero.
Per la domanda di lavoro si veda la figura seguente:



L' area del rettangolo ci dà l' ammontare dei ricavi. Il prodotto per unità di lavoro a, moltiplicato per la quantità di lavoro impiegato L ci dà l'entità della produzione. Questa, moltiplicata per il prezzo del prodotto p, ci dà il valore del ricavo.

Fig. 3.4

*Nel caso di imperfezioni della concorrenza sul mercato del prodotto l' occupazione varia, nel caso adesso ipotizzato, al variare del salario, per l' incompleta utilizzazione degli impianti. Supponendo, tanto per fissare le idee, di avere una curva di domanda di mercato del prodotto di tipo lineare, nel caso di monopolio (o concorrenza monopolistica) RPML (che è uguale a RM*a) [58] si riduce con l' aumentare dell' occupazione e della produzione, anche se L<L°. (Si noti che la curva RPML è la semplice trasposizione della curva del ricavo marginale, le cui ordinate sono moltiplicate per a, cioè, nel nostro caso, la produttività marginale del lavoro)[59] .Per cui la domanda di lavoro non presenta più uno scalino, come nel caso precedente della fig. 2.4, ma è inclinata negativamente (nel nostro caso ipotizzato di domanda di tipo lineare si tratta di un segmento di retta la cui inclinazione in valore assoluto è 2ab, dove con b indichiamo l' inclinazione della curva di domanda). In aggregato, comunque, anche curve di domanda a scalini del tipo sopra considerato darebbero comunque una curva di domanda di lavoro con inclinazione negativa, nella misura in cui imprese di diverse dimensioni e caratteristiche verrebbero a cessare la produzione e l'*

[58] *Con * indichiamo l' operazione di moltiplicazione, che peraltro, quando non ci sono motivi di ambiguità, può semplicemente essere indicata affiancando i simboli delle variabili.*
[59] *Si ricordi che in caso di curva di domanda lineare la curva del ricavo marginale è la bisettrice della curva di domanda e quindi ha inclinazione, in valore assoluto, doppia di questa.*

occupazione a livelli diversi del tasso del salario.

In realtà è quasi sempre possibile trovare qualcosa da far fare ad un lavoratore addizionale, per cui l' ipotesi di coefficienti fissi non è realistica. (Anche nel caso di un' ipotesi da manuale, relativa ad un rapporto fisso fra tornio e tornitori, l' assunzione di tornitori addizionali può permettere se non altro la sostituzione dei tornitori e quindi una produzione addizionale, dato il numero di torni disponibili, nelle pause del lavoro o in caso di impedimento. Un lavoratore addizionale può inoltre procacciare il materiale per il tornitore, rimuovere i pezzi finiti, occuparsi di tenere pulito l' ambiente ecc.) Come vedremo peraltro in seguito, al di là delle decisioni relative alla domanda di lavoro di breve periodo, nel lungo occorre considerare anche i costi quasi fissi del lavoro (il costo fisso di occupare un lavoratore in più).[60]

Dimostrazione che anche in caso di scelte "irrazionali" la curva di domanda di lavoro è decrescente

Le scelte dei produttori anche se ‘‘irrazionali’‘, cioè non rispondenti al paradigma della massimizzazione del profitto, sono vincolate dalla necessità di non incorrere in perdite, cioè dal vincolo di profitto maggiore di zero, senza il quale l' impresa non può sopravvivere. Dato questo vincolo un aumento del prezzo di un fattore implica una riduzione delle possibili quantità del fattore nell' insieme delle scelte produttive possibili. Dati alcuni tipi di scelta ‘‘irrazionale’‘ ipotizzata, ad esempio ‘‘effimera’‘ (del tutto casuale) o ‘‘conservativa’‘ (nei limiti del possibile si cerca di mantenere la combinazione produttiva precedente) la funzione di domanda aggregata che ne risulta (così come risulta da una combinazione fra i due criteri ipotizzati di scelta) è a inclinazione negativa. Nel primo caso l' insieme delle scelte possibili si restringe con l' aumento di prezzo del fattore e quindi, in aggregato, sui grandi numeri, ipotizzando ad esempio che tutti gli impieghi corrispondenti alle scelte produttive compatibili con il vincolo di profitto nonnegativo siano equiprobabili, la quantità domandata dall' insieme delle imprese si riduce. Nel secondo caso tale riduzione risulta dall' impossibilità per alcune imprese di acquistare la quantità del fattore che acquistavano prima.

Infatti, nel caso dell' esistenza di un vincolo di bilancio B l' insieme delle quantità di lavoro possibili è dato, per ogni dato K, dal seguente insieme[61]: $\{L|\ wL+rK \leq B\}$,, e si ripete la situazione già vista relativa al consumatore. Nel caso un po' più articolato di vincolo di non negatività dei

---

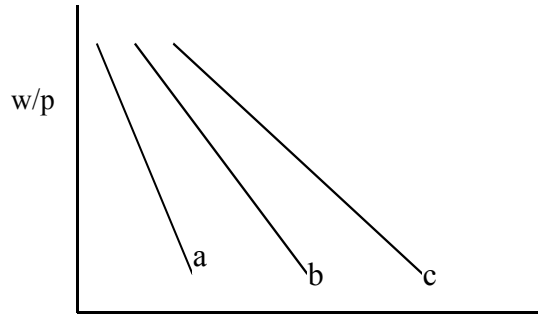
[60] *Sulla questione della sostituzione fra i fattori della produzione e l' evidenza empirica che mostra che il costo relativo dei fattori della produzione incide effettivamente sulla scelta delle tecniche si veda Gordon C. Winston, "Factor Substitution, Ex Ante and Ex Post", Journal of Development Economics, vol 1, n. 2, settembre 1974, pp. 145-163.*

[61] *Richiamiamo qui il concetto di insieme. Un insieme di oggetti può essere individuato per enumerazione degli stessi o stabilendo una regola che li determina. Nella notazione indicata nel testo $\{L|\ wL+rK \leq B\}$ L è l' elemento generico dell' insieme individuato dalla regola che si trova a destra della barra verticale. La regola in questione restringe tutti gli elementi dell' insieme (nel caso le quantità di lavoro) a tutti i valori che soddisfano la regola, cioè ai valori tali che il costo di produzione sia minore o uguale del valore dato B.*

profitti, l' insieme delle scelte di lavoro possibili diventa $\{L| wL+rK \leq pQ\}$, dove $Q = Q(L,K)$. Tale insieme, sulla base di ipotesi realistiche, è limitato. Infatti, qualora la produttività marginale di L sia decrescente, perlomeno da un certo punto in poi, quando L aumenta il costo aumenta linearmente (di w per ogni unità di L addizionale utilizzata), mentre (ponendo per semplicità p=1) il ricavo Q(L,K) aumenta sempre di meno. Se, per $L=>\infty$, lim $QL < w$,[62] abbiamo che da un certo punto in poi il risultato in termini di profitto di un aumento di L è negativo e a un certo punto si determinerà un livello di L in relazione al quale il profitto sarà nullo. Tale livello massimo possibile di impiego di L sarà tanto più basso, quanto più alto è w. Livelli superiori di impiego di L non sono compatibili col vincolo di bilancio. Nel caso di aumento di w la quantità massima compatibile con il vincolo si riduce e conseguentemente si riduce in media la domanda di L, sia in caso di scelta casuale all' interno del vincolo, sia in caso di scelta conservativa (perchè sono costrette a ridurre la propria domanda di lavoro le imprese la cui domanda precedente non rientra più nel vincolo). Si tratta in definitiva di un discorso analogo a quello fatto precedentemente con riferimento alla domanda dei consumatori. Quello che comunque a noi interessa è la conclusione, e cioè che la domanda di lavoro è una funzione inversa del salario.

Dalla curva di domanda di lavoro dell' impresa alla curva di domanda di lavoro del mercato

La curva di domanda di lavoro di mercato come somma orizzontale delle curve di domanda di lavoro delle singole imprese in concorrenza perfetta.



La curva di domanda di lavoro di mercato c, come somma orizzontale delle due curve di domanda di lavoro a livello di impresa ***a*** e ***b***.

Fig. 3.5

Nel grafico, dalla somma orizzontale delle curve di domanda di lavoro delle due imprese a e b che considerano prezzi e salari come parametri esternamente determinati risulta la domanda di lavoro aggregata c. Analogamente nel caso in cui si abbia a che fare (corrispondentemente al paradigma della concorrenza perfetta) con un gran numero di imprese.

La quantità di lavoro domandata dalle imprese e quindi dall' industria è, nel contesto in cui abbiamo lavorato sinora, funzione del prezzo e del salario. Se il prezzo è dato, la domanda di lavoro è

[62] *Lim $Q_L > 0$, per $L=> \infty$ significa che quando il lavoro aumenta senza limiti data una quantità determinata di capitale ogni quantità addizionale di lavoro provoca un aumento di prodotto. Questo equivale ad assumere che si può produrre, al limite, anche senza capitale. (Lim $Q_L > 0$, per $L=> \infty$ significa che per quanto grande il valore di L, e quindi, nel nostro caso, per quanto piccolo il rapporto K/L, la produttività marginale del lavoro rimane positiva.)*

funzione del salario monetario. Un' altra maniera di procedere è di considerare la domanda di lavoro come funzione del salario reale. Abbiamo visto che in perfetta concorrenza la domanda di lavoro è data dalla curva del valore del prodotto marginale, come conseguenza del fatto che in equilibrio w=pPML, dove con PML indichiamo il prodotto marginale. Dividendo ambi i membri dell' uguaglianza per p otteniamo: w/p=PML, dove entrambi i membri sono funzione della quantità di lavoro.

Ad ogni valore di w/p, e cioè del salario reale, sul lato sinistro, corrisponde un valore di equilibrio della produttività marginale del lavoro che ci massimizza il profitto. Se, come ipotizziamo, la produttività marginale del lavoro è decrescente, per lo meno nel tratto rilevante, (altrimenti, come abbiamo già visto, non ci potrebbe essere equilibrio) esiste una relazione biunivoca fra produttività marginale del lavoro e quantità di lavoro impiegato e quindi una relazione mononotona decrescente fra tasso del salario reale e quantità di lavoro impiegata in corrispondenza della massimizzazione del profitto. In altri termini la curva di domanda di lavoro in funzione del salario reale è data dalla curva (a inclinazione negativa) della produttività marginale del lavoro. Sommando le varie curve di domanda di lavoro delle imprese in concorrenza perfe-tta troviamo la curva di domanda di lavoro del mercato come funzione del salario reale (si veda la fig. 3.5).

Non possiamo fare la stessa cosa con le curve di domanda di lavoro in funzione del salario monetario per il seguente motivo. A livello di impresa il prezzo del prodotto è parametrico (dato che l' impresa ha dimensione trascurabile rispetto al mercato non può alterare il prezzo col suo comportamento), ma a livello aggregato, a livello di industria, non è così: se aumenta la produzione venendo impiegato più lavoro il prezzo del prodotto si riduce, per cui il prezzo di mercato non può venire preso come dato e l' aggregazione a prezzo dato del prodotto non ha senso. Tale difficoltà può venir aggirata semplicemente considerando, come abbiamo fatto, la domanda di lavoro delle imprese e del mercato come funzione del salario reale e non del salario monetario.

DOMANDA DI LAVORO IN PRESENZA DI MONOPOLIO E CONCORRENZA IMPERFETTA SUL MERCATO DEL PRODOTTO

Nel caso di monopolio il monopolista, a differenza del concorrente perfetto per cui il prezzo è parametrico, ha un potere di mercato, nel senso che variando la quantità venduta varia il prezzo di vendita. Tenuto conto di quanto abbiamo visto fino adesso, in equilibrio RPML = PML RM = w. => PML RM/p = w/p. Conseguentemente, dato che RM/p < 1 (il ricavo marginale è inferiore al prezzo per motivi che abbiamo visto a suo tempo) la curva di domanda di lavoro dell' impresa nel caso di comportamento di monopolio starà sotto quella corrispondente al caso l' impresa si comportasse come in concorrenza perfetta sul mercato del prodotto.

Passiamo adesso al caso di concorrenza imperfetta, quando vi sono molte imprese ciascuna con on potere di mercato, in un' industria dove sussiste libertà di entrata nel lungo periodo, che agiscono indipendentemente l' una dall' altra (cioè il loro comportamento non è strategico come, poniamo, nel

caso dell' oligopolio dove le imprese concorrenti sono poche e ognuna agisce tenendo conto del comportamento di ciascuna delle altre). A differenza del PML, che è un mero dato tecnologico che, data la quantità di capitale di cui l' impresa dispone, dipende solo dal livello dell' occupazione L (nel caso almeno in genere ipotizzato, che le funzioni di produzione delle varie imprese non siano interdipendenti)[63], RM/p (il ricavo marginale in termini del bene, ovverossia quante unità del bene è possibile acquistare con il valore del ricavo marginale) dipende dalla forma della funzione di domanda di fronte cui si trova il concorrente imperfetto o che piuttostoviene da lui congetturata.[64] Questa a sua volta dipende dal comportamento delle altre imprese e dagli assetti complessivi del mercato (in particolare dai prezzi praticati dalle altre imprese). Risulta quindi chiaro che, nel caso di mercato di concorrenza imperfetta, la domanda di lavoro a livello di mercato non può essere costruita in funzione del salario reale come semplice somma di domande di lavoro indipendenti delle singole imprese come nel caso precedente (cosa che era possibile in quanto la curva di domanda di lavoro dell' impresa perfettamente concorrenziale in funzione del salario reale è un puro dato tecnologico, coincidendo con la curva della produttività marginale del lavoro), ma si determina, insieme alla domanda di lavoro a livello di impresa, come risultato dell' equilibrio complessivo del mercato.[65] Tuttavia, dato un certo assetto del mercato, supponendo che la curva dei ricavi marginali congetturata da ogni impresa (cioè che ogni impresa ipotizza di avere di fronte) sia data, possiamo anche qui ricavare la domanda di lavoro sul mercato come somma delle domande di lavoro delle singole imprese in funzione del salario reale. Al cambiare delle curve di domanda del prodotto congetturate dalle varie imprese cambia ovviamente anche la domanda di lavoro del mercato. In definitiva all' aumentare del salario aumentano anche i costi del lavoro delle varie imprese dell' industria, per ogni data configurazione delle loro curve di domanda del prodotto. Questo si traduce in una riduzione dell' occupazione a livello di impresa e a livello di industria.

---

[63] Interdipendenze potrebbero in realtà verificarsi in seguito alla generazione di qualche forma di esternalità tecnologica (favorevole: ad esempio generazione di know-how in funzione della produzione e del numero di unità produttive; sfavorevole: congestione, emissioni nocive).

[64] Facendo qualche conto si può vedere che RM/p è uguale a $1 - 1/\varepsilon$ dove ε è l' elasticità della domanda. Infatti:l' aumento del ricavo derivante da un aumento dQ della produzione è (pdQ+Qdp), dove con dQ indichiamo la variazione di Q e dp quella di p (la variazione del ricavo deriva da un lato dalla variazione della quantità dato il prezzo e dall' altro dalla variazione del prezzo che deriva dall' aumento della quantità). In caso di un aumento di Q pari a dQ l' aumento del ricavo per unità addizionale di Q si ottiene dividendo l' aumento del ricavo per l' aumento di Q, cioè: p+(Qdp)dQ. Per cui RM/p = (p+Qdp/dQ)/p. Per cui RM/p = 1+(Q/p)*dp/dQ, dove per definizione (Q/p)*dp/dQ è = $-1/\varepsilon$. (*Chi mastica un po' di calcolo arriva allo stesso risultato in maniera un po' più rigorosa.)*

[65] In genere si ipotizza che, a livello di impresa imperfettamente concorrenziale, la domanda per il prodotto dell' impresa sia una funzione decrescente del rapporto fra il prezzo dell' impresa e il prezzo medio dell' industria. A sua volta quest' ultimo si determina ponderando i prezzi delle imprese per i valori delle relative produzioni. Quindi la domanda delle imprese, e il prezzo da esse praticato, così come la quantità prodotta e la domanda dei fattori, possono essere ottenuti solo in un quadro di equilibrio complessivo a livello di industria, data l' ipotesi, invero alquanto irrealistica, di equilibrio parziale dell' industria, cioè che il prezzo medio praticato dall' industria non abbia conseguenze su quello che succede nelle altre industrie e nell' insieme del sistema economico nel suo complesso, tali da retroagire sull' assetto dell' industria medesima.

Viceversa ovviamente per una riduzione del salario. Anche qui quindi possiamo quindi concludere che la domanda di lavoro dell' industria risulta una funzione inversa del livello del salario, date le funzioni della domanda del prodotto congetturate dalle imprese.

Definizione di modello concorrenziale equivalente

Come modello concorrenziale equivalente indichiamo un modello in cui la funzione della domanda aggregata per il prodotto è la stessa che nel caso del monopolio, mentre la funzione dell' offerta aggregata del mercato (lungo la quale si ha uguaglianza fra costo marginale e prezzo per tutte le imprese concorrenziali) è uguale alla curva dei costi marginali del monopolista.

Si noti che continuiamo ad ipotizzare che il monopolista sia un price-taker sul mercato del lavoro (cioè consideri il salario come parametrico). Vedremo fra poco il caso in cui invece l 'impresa esercita un potere di mercato sul mercato del lavoro.

Si ricordi, per inciso, la relazione fra concorrenza imperfetta e monopolio: la differenza sta nel lungo periodo, dato che la concorrenza imperfetta, a differenza del monopolio, implica l' assenza di barriere all' entrata e quindi, nel lungo periodo, di extra-profitti.

Il caso del monopsonista sul mercato del lavoro

Il caso del monopsonio è in un certo senso il reciproco del monopolio: il monopolista è l' unico venditore, il monopsonista l' unico compratore. In genere, così come il caso del monopolio, anche lo schema del monopsonio si applica a qualsiasi contesto in cui l' impresa ha un potere di mercato senza interragire in forma strategica con le altre imprese; nel caso del monopolio, sul mercato in cui vende, nel caso del monopsonio, nel mercato in cui compra. Nel caso del mercato del lavoro monopsonista è un' impresa che esercita un potere di mercato su di esso nel senso che il monopsonista si trova di fronte ad una relazione fra salario e numero di lavoratori che è in grado di assumere: se aumenta il salario trova un maggiore numero di lavoratori che sono disponibili ad essere assunti, se riduce il salario è il contrario, piuttosto che di fronte a un salario di mercato esogeneamente determinato come nel caso del concorrente perfetto..

Condizione di equilibrio: RPML = SML, dove SML è la spesa marginale per il lavoro (*Marginal Expenditure of Labour* in Inglese), cioè l' aumento del monte salari che deriva dall' assunzione di un lavoratore in più. Tale aumento è dovuto a due componenti: 1. il salario pagato al lavoratore in più; 2. il maggior salario che viene pagato a tutti i lavoratori precedentemente occupati. Infatti il datore di lavoro, che massimizza il profitto, paga il salario minimo necessario per occupare la quantità di lavoratori prescelta. Se vuole occupare dei lavoratori in più deve aumentare il salario, data l' ipotesi che la curva di offerta di lavoro sia inclinata positivamente.[66]

Ovviamente il datore di lavoro spingerà la sua domanda di lavoro sino al punto in cui quello che gli

[66] Quesito: come si comporterebbe il monopsonista se l' offerta di lavoro a un certo punto si riducesse all' aumentare del salario (per una giustificazione di questa forma si rimanda alla parte del corso dove si studia la curva di offerta di lavoro)?

rende il lavoratore in termini di ricavo addizionale è uguale a quello che gli costa in più in termini di salario, di qui la condizione di equilibrio sopra indicata.

**Derivazione algebrica.*

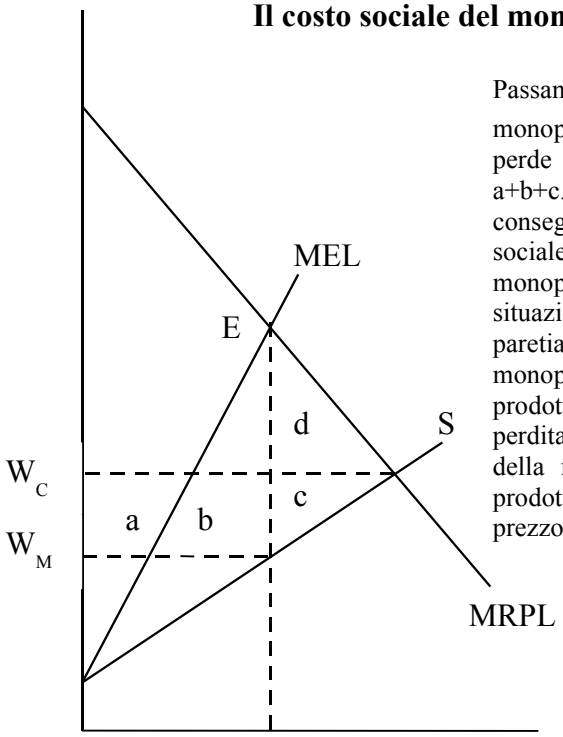
Max(L) p(Q)Q – w(L)L. Per avere massimizzazione del profitto la derivata deve essere nulla. Condizione necessaria: RPML = LwL+w.[67] *Quindi il monopsonista domanda meno lavoro che nel caso di un modello concorrenziale equivalente in cui la domanda di lavoro è generata da imprese che operano in regime di concorrenza perfetta sul mercato del lavoro. (La spesa marginale del lavoro è maggiore del salario e la curva della spesa marginale di lavoro sta sopra quella dell' offerta di lavoro: LwL è una grandezza positiva, in quanto il salario aumenta all' aumentare del lavoro lungo la curva di offerta di lavoro ipotizzata.)**

Si noti che, come nel caso di monopolio, anche il caso di monopsonio comporta un' inefficienza.

Fig. 3.7

Fig. 3.6

Il costo sociale del monopsonio



Passando da W_C a W_M il monopsonista guadagna a+b, ma perde d. I lavoratori perdono a+b+c. d+c è rappresenta conseguentemente la perdita sociale. Da cui risulta che il monopsonio porta in una situazione di inefficienza paretiana. Nel caso di potere monopolistico sul mercato del prodotto occorre aggiungere alla perdita sociale anche gli effetti della riduzione dell' offerta del prodotto e l' aumento del suo prezzo a danno dei consumatori.

Infatti, mentre l' equilibrio del monopolista comporta che il valore per i consumatori della produzione addizionale è maggiore, sino al punto di equilibrio concorrenziale equivalente, del costo della sua produzione, nel caso di monopsonio si ha analogamente che il costo di occupare dei lavoratori in più, sino al punto di equilibrio concorrenziale equivalente, è inferiore al valore per la società della produzione addizionale che ne risulterebbe. Infatti il ricavo del prodotto marginale del lavoro è o uguale al valore del prodotto marginale del lavoro (nel caso il monopsonista operi su un mercato del prodotto perfettamente concorrenziale) o inferiore ad esso (nel caso il monopsonista eserciti un potere di mercato anche nel mercato del prodotto). Si noti a tale proposito l' analogia dei

[67] *Vengono qui applicate la regola della derivata di una somma e quella di un prodotto di funzioni, che abbiamo visto in precedenza*.

due casi. In entrambi la fissazione legale di un prezzo corrispondente a quello di equilibrio in un mercato concorrenziale equivalente (del prezzo massimo di vendita del prodotto nel caso di monopolio, del salario minimo nel caso di monopsonio) comporta una maggiore produzione e una maggiore occupazione, portando, in teoria, all' eliminazione dell' inefficienza.

***La scarsità di lavoro*[68]**

Mentre il problema fondamentale del mercato del lavoro è la disoccupazione e quindi buona parte della ricerca nell' ambito della teoria e della politica del lavoro è volta ad individuare i motivi della medesima e i possibili rimedi di politica economica e sociale, vi sono dei casi in cui succede l' opposto, nel senso che le imprese non trovano i lavoratori che vorrebbero assumere, neppure alle condizioni prevalenti sul mercato. In Italia il caso famoso è quello degli operai specializzati nel Nord-Est, in Inghilterra quello degli infermieri.

In realtà la nozione di scarsità di lavoratori contiene un equivoco relativo alla confusione fra scarsità rispetto alle necessità comunque intese o rispetto alla domanda solvibile. A noi interessa ovviamente solo quest' ultima nozione.

Prendiamo il caso spesso lamentato in Gran Bretagna della ‘‘scarsità di infermieri". Se veramente ci fosse scarsità, nel senso di un eccesso di domanda di lavoro ai salari prevalenti, dovremmo assistere a fenomeni di questo tipo: a) una crescita dei salari relativi a favore dei tipi di lavori ‘‘scarsi‘‘; b) la difficoltà di coprire tutti i posti di lavoro che si siano resi disponibili. Quest' ultimo aspetto può però essere messo in relazione al potere ‘‘monopsonistico" di mercato dei datori di lavoro. La presunta scarsità di lavoro deriva in tal caso dal fatto che al monopsonista (nel nostro caso il servizio sanitario inglese) converrebbe assumere lavoratori addizionali al salario da lui stabilito, ma non li trova, in quanto per poter assumere un numero addizionale di lavoratori dovrebbe aumentare il salario di tutti. Laddove i mercati del lavoro siano caratterizzati dall' esercizio di potere monopsonistico ‘‘la scarsità di lavoro'' può diventare una caratteristica universale. In alcuni paesi industrializzati europei questo si è verificato durante gli anni sessanta (anche se non è detto che la spiegazione in termini di monopsonio sia l' unica o la più appropriata) dando anche origine a flussi migratori stimolati dalle organizzazioni dei datori di lavoro. E' a quell' epoca, ad esempio, che si registra il flusso immigratorio dalle Indie Occidentali in Inghilterra, o dalla Turchia in Germania. Le conseguenze sul mercato del lavoro e sui redditi dei lavoratori dei paesi interessati da tali flussi migratori verranno esaminate in seguito, quando parleremo dell' immigrazione. In questa sede vogliamo solo sottolineare come alla percezione da parte degli imprenditori di trovare un vincolo quantitativo sul mercato del lavoro può accompagnarsi l' altra di andare incontro a vincoli

[68] Evidentemente non è nell' accezione del linguaggio comune (che identifica "scarsità di lavoro" con la scarsità dei posti di lavoro rispetto ai lavoratori disponibili ad occuparli) che utilizziamo tale espressione, ma in quella di scarsità di lavoratori (cioè eccesso di domanda di lavoro).

quantitativi sul mercato del prodotto (di trovare un vincolo quantitativo nella insufficienza di domanda effettiva), che ha fondamenti analoghi. Si ricordi infatti che il monopolista potrebbe vendere di più se abbassasse il prezzo; ma non lo abbassa perchè non gli conviene. D' altra parte al prezzo di monopolio gli conviene certamente produrre di più, in quanto il costo marginale è inferiore al prezzo, per cui sarebbe disposto a produrre e vendere di più se la domanda aumentasse. Ma non è affatto detto che se la domanda aumenta (nel senso che la curva di domanda si sposta verso destra) il prezzo resti lo stesso; al monopolista potrebbe convenire comunque aumentarlo. Ci sono dei casi teorici in cui questo non succede (che vengono considerati nel paragrafo seguente facoltativo) che , a livello macroeconomico, possono essere visti produrre situazioni di tipo "keynesiano", in cui l' aumento della domanda monetaria si traduce in aumento della domanda reale e quindi del reddito e dell' occupazione, in quanto i prezzi non aumentano all' aumentare della domanda. Dato comunque che i produttori operano in genere in condizioni di concorrenza imperfetta in un contesto in cui il costo marginale è costantemente inferiore al prezzo di vendita (purchè questo ovviamente non sia determinato al di fuori del loro controllo, per esempio dalle autorità politiche tramite un calmiere) l' economia opera per lo più in un regime di eccesso di offerta: quello che i produttori auspicherebbero di poter vendere ai prezzi da essi stabiliti è maggiore di quello che viene concretamente acquistato e domandato. In altri termini l' economia capitalista opera in un contesto abituale di "mercato dei compratori", in cui è la domanda che costituisce "il lato corto del mercato" e l' acquirente è sovrano. Il contrario succedeva nel contesto del socialismo "reale" (cioè delle economie di tipo sovietico), in cui il lato "corto" del mercato era costituito tipicamente dall' offerta e la domanda solvibile era cronicamente maggiore della quantità di beni disponibili. Si aveva cioè il cosiddetto "mercato dei venditori", in cui, come conseguenza, scarso rilievo veniva dato agli aspetti qualitativi dei prodotti e alla conformità di questi alle preferenze degli acquirenti, in relazione al fatto che i prezzi erano fissati in larga misura in via amministrativa e obbiettivo principale delle imprese non era la realizzazione del profitto ma la produzione in quanto tale.[69]

Una digressione: domanda, costi e mark-up

Un caso interessante è quello che corrisponde a una curva dei costi orizzontale (e quindi a costi marginali e variabili medi costanti) e a una curva di domanda isoelastica che conserva nel tempo la sua elasticità costante. In caso di costi costanti in equilibrio, indicando il ricavo con R, l' uguaglianza di equilibrio fra ricavo marginale e costo marginale comporta che. dR/dq = a, dove a è il costo marginale costante. Cioè Q(dp/dQ) + p = a. Per cui (p – a)/p = - Q/p dp/dQ = 1/ε, dove ε

[69] Per una sintetica presentazione di queste questioni ci si può rifare alle pagine 188-190 dell' autobiografia di Janos Kornai, *By Force of Thought*, MIT Press; Cambridge (Mass.), 2007. Per una sintetica analisi delle conseguenze negative dell' economia di scarsità (conseguente al cronico eccesso positivo di domanda) nelle economie del socialismo "reale" si vedano nello stesso testo le pagine 240-242.

è l' elasticità della domanda. Si noti che (p – a)/p è il rapporto fra il margine di profitto lordo unitario (differenza fra prezzo unitario e costo variabile unitario, data l' ipotesi della costanza del costo marginale a) e il prezzo, che per i motivi che diremo subito, viene chiamato grado di monopolio. Quando ε => ∞, cioè la forma di mercato tende alla concorrenza perfetta, il grado di monopolio tende a zero. Quando ε tende a zero, e quindi la domanda diventa sempre più rigida, il grado di monopolio diventa sempre maggiore (tende all' infinito) e l' imprenditore ha tanto maggiore controllo del suo mercato, in quanto tanto minore è il costo che sopporta in termini di più ridotte vendite in seguito all' aumento del prezzo. Questo spiega il termine.[70]

Se ε = costante su tutta la curva di domanda (domanda isoelastica) ed è invariante allo spostarsi della curva di domanda, o anche se ε rimane costante solo per ogni dato p (trasposizione isoelastica della curva di domanda), (p – a)/p = costante. Dato che (p-a)/p=1-a/p, (p – a)/p = costante implica 1-a/p=costante, cioè a/p= 1-costante, ovverossia p=a/(1-costante) e quindi anche il prezzo di equilibrio resta costante allo spostarsi della curva di domanda. Siamo quindi in una situazione, di tipo keynesiano (o sarebbe meglio dire kaleckiano, dato che il modello risale a Kalecki) di una ''fixprice economy,'' per usare la terminologia di Hicks[71]*. L' ipotesi di costi costanti può tradursi nel nostro caso in quella che i salari non aumentano all' aumentare dell' occupazione (cioè l' offerta di lavoro è perfettamente elastica), tranne che laddove si arrivi alla piena occupazione. La rigidità dei salari può derivare da qualcuno dei motivi che vedremo in seguito. Tale ipotesi in realtà non sembra molto realistica (se non altro perchè, come vedremo in seguito, vi sono ottime ragioni per ipotizzare che il salario di riserva dei lavoratori, cioè il salario minimo a cui i lavoratori sono disposti ad accettare un posto di lavoro, aumenti al diminuire della disoccupazione). Un' altra ipotesi alternativa, fatta da Kalecki, è che all' aumentare dell' attività economica vi siano degli spostamenti fra le varie voci di costo così da lasciare la curva dei costi variabili medi approssimativamente orizzontale. Per esempio, ci possono essere aumenti salariali cui si accompagnano rendimenti crescenti all' aumentare dell' utilizzazione degli impianti a livello del sistema economico, per cui l' abbassamento dei costi per unità di prodotto dovuto ai rendimenti di scala compensa il possibile aumento dei salari all' aumentare dell' occupazione.*[72] *Si tratta di*

---

[70] *Il concetto di grado di monopolio è dovuto ad Abba Lerner ("The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power." Review of Economic Studies, vol. 1, Giugno 1934,pp. 157-75). Lerner fu una personalità affascinante e uno dei grandi economisti del nostro tempo, pur avendo iniziato lo studio dell' economia a 26 anni, dopo aver lavorato come operaio e svolto una serie di lavori saltuari. Per una sua biografia si può vedere il seguenti sito: http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Lerner.html (visto da "destra") o il sito seguente http://cepa.newschool.edu/het/profiles/lerner.htm (visto da "sinistra").*

[71] *John Hicks, Capital and Growth. Oxford: Clarendon Press, 1965, cap. 7.*

[72] *Cf. in particolare Michal Kalecki, Essays in the Theory of Economic Fluctuations, Allen & Unwin, London 1939; Kalecki, Michal, Theory of Economic Dynamics, Allen & Unwin, London 1954 (sec. ed. 1965). Una sintesi degli aspetti rilevanti della teoria di Kalecki si trova in Alberto Chilosi, Kalecki: Antologia di scritti di teoria economica. Bologna: Il Mulino, 1979 e inoltre, più di recente, in Alberto Chilosi,* ***Kalecki's Theory of Income Determination: A Reconstruction and an Assessment*** *(aprile 2003),* ***http://ssrn.com/abstract=412245****.*

una regolarità empirica che trova un qualche conforto nei dati del mondo reale e non solo nel periodo in cui Kalecki scriveva.[73]

Se invece le curve dei costi marginali sono crescenti alla crescita della produzione, anche in seguito all' aumento dei salari (dovuto per esempio al maggiore potere contrattuale dei sindacati o alla convenienza delle imprese ad offrire salari maggiori per poter occupare i lavoratori addizionali necessari a far fronte all' aumentata domanda), e/o la curva di domanda non si trasla isoelasticamente ma presenta, poniamo, rigidità crescente, comportando un aumento del margine relativo dei prezzi sui costi, l' espansione della domanda aggregata si accompagna ad un aumento dei prezzi. Se l' aumento dei prezzi è anticipato, l' aumento dei prezzi che ne consegue può anche annullare (o in via ipotetica più che annullare, qualora l' aumento dei prezzi atteso, che trova riscontro nel comportamento del pubblico, sia superiore all' aumento della domanda monetaria) l' effetto in termini reali di un aumento della domanda monetaria. Su tali questioni torneremo nell' ultima parte del corso.[74]

Politica economica, prezzi e domanda monetaria

Gli strumenti di politica economica sono in genere individuabili in termini di grandezze monetarie, quali ad esempio le spese di bilancio autorizzate e le entrate programmate. La loro traduzione in grandezze reali dipende dall' andamento dei prezzi. Agire sulla domanda monetaria non significa quindi necessariamente agire in maniera corrispondente sulla domanda reale, soprattutto in un' ottica che travalica il breve periodo. Questo va però contro la percezione intuitiva delle imprese di essere vincolate dal lato della domanda e di auspicare quindi politiche suscettibili di allentare tale vincolo. Si tratta di una delle tante situazioni in cui politiche dagli effetti ultimi disastrosi possono venir intraprese sul presupposto di convinzioni inficiate dal cosiddetto "errore di composizione" (*fallacy of composition*), cioè politiche che non tengono conto del fatto che ciò che vale per il singolo agente non necessariamente vale per l' aggregato. In definitiva "l' errore di composizione" non è altro che un caso particolare di una situazione più generale, laddove si prende per vero ciò che appare tale, senza sottoporre l' apparenza al crivello della ragione. Torneremo su tali questioni in seguito, quando ci occuperemo dell' inflazione, della sua genesi e dei suoi costi.

La domanda di lavoro di lungo periodo delle imprese

Effetto di scala ed effetto di sostituzione

In sintesi: se il salario aumenta aumentano i costi del lavoro e in genere aumenta il costo per ogni livello della quantità prodotta. Si determina quindi una contrazione della domanda di lavoro in seguito all' effetto di scala (cioè l' effetto che la riduzione della produzione derivante dall' aumento

[73] *Cfr. Mark Bils,"The Cyclical Behavior of Marginal Cost and Price". American Economic Review, vol. 77, 1987, n. 5, pp. 838-855.*

[74] *Per un modello macroeconomico moderno, fondato su basi microeconomiche, con curva di domanda isoelastica, si veda Olivier Jean Blanchard e Nobuhiro Kiyotaki, "Monopolistic Competition and the Effects of Aggregate Demand", American Economic Review, Sept. 1987, pp. 647-666.*

dei salari ha sulla domanda di lavoro). D' altra parte se il salario aumenta conviene ai datori di lavoro spostarsi su tecnologie che sostituiscano l' impiego di altri fattori a quello del lavoro (effetto di sostituzione). Anche questo effetto incide negativamente sulla domanda di lavoro all' aumentare del prezzo.

La produzione viene spinta sino al punto in cui il costo marginale è uguale al ricavo marginale. Un aumento dei salari (o del prezzo di qualsivoglia fattore) comporta un aumento del costo marginale e quindi una riduzione della quantità prodotta. A questo proposito si ricordi che nel punto di equilibrio costo marginale e ricavo marginale sono uguali e la loro differenza è crescente (o comunque non decrescente: se fosse decrescente si potrebbe, accrescendo la produzione, ottenere maggiori profitti e quindi non saremmo in equilibrio). In altri termini se si riduce la produzione la differenza fra costo marginale e ricavo marginale si riduce. Se partendo dal punto di equilibrio il salario aumenta si determina una differenza positiva fra costo marginale e ricavo marginale e quindi conviene al produttore ridurre la produzione, perché così facendo tale differenza si riduce, fino ad annullarsi nel nuovo punto di equilibrio. Da quanto sopra possiamo pervenire alla conclusione che la curva di domanda di lavoro è decrescente, oltre che nel breve anche nel lungo periodo.

L' effetto di scala

Fino adesso abbiamo ipotizzato che la domanda di lavoro variasse mentre era costante sia il prezzo di tutti gli altri beni e servizi che la quantità dell' altro fattore ipotizzato, ‘‘il capitale’‘, fisso nel breve periodo. Nel lungo periodo, in cui anche il fattore fisso nel breve è variabile, evidentemente la curva di domanda di lavoro sarà diversa.

Se, partendo dalle condizioni di equilibrio di lungo periodo, in cui il costo marginale del prodotto è uguale al ricavo marginale e il costo marginale di ognuno dei fattori è uguale al ricavo del suo prodotto marginale, aumenta il salario, aumenta in genere anche il costo marginale di produzione, che diventa superiore al ricavo marginale. Conviene allora alle imprese ridurre la produzione, sino al punto in cui l' uguaglianza fra ricavo marginale e prodotto marginale si ristabilisce. La riduzione della produzione, in quanto tale (cioè indipendentemente dalla variazione dei prezzi relativi dei fattori), comporta una riduzione della quantità di lavoro impiegato (effetto di scala). Possiamo definire come effetto di scala la riduzione della domanda di lavoro derivante dalla riduzione avvenuta nella quantità prodotta, che si avrebbe nel caso il salario rimanesse invariato.

L' effetto di sostituzione

In realtà però il salario non rimane invariato, ma, come abbiamo ipotizzato, aumenta. All' effetto di scala occorre quindi aggiungere l' effetto di sostituzione, che deriva dalla sostituzione del fattore che è diventato relativamente più conveniente, il capitale, al fattore che è diventato relativamente più caro, il lavoro, dato il nuovo livello di produzione. Graficamente, nella posizione in cui l' impresa minimizza i costi, le curve di isocosto, la cui inclinazione è w/r, devono essere tangenti all'

isoquanto (per i motivi a suo tempo studiati già nel corso di Economia Politica). Se ci limitiamo all' effetto di scala la riduzione della domanda di lavoro si determina in corrispondenza alla distanza fra le ascisse corrispondenti ai punti di tangenza fra la famiglia delle curve di isocosto corrispondente ai costi iniziali dei fattori e gli isoquanti di partenza e di arrivo. Ma in realtà la curva di isocosto cambia inclinazione, per cui il punto di tangenza fra il nuovo isoquanto e la nuova famiglia delle curve di isocosto si colloca in corrispondenza di un impiego di lavoro ulteriormente ridotto rispetto alla riduzione derivante dall' effetto di scala. Tale riduzione ulteriore costituisce l' effetto di sostituzione. Si noti che la scomposizione dei due effetti può essere effettuata anche considerando prima l' effetto di sostituzione sull' isoquanto di partenza e poi successivamente l' effetto di scala del passaggio da un isoquanto all' altro, come nella fig. 3.2. Anche se la scomposizione può essere diversa, la somma dei due effetti e il loro segno sono comunque gli stessi.

Condizione di equilibrio di lungo periodo che ci dà l' uguaglianza al margine del costo unitario di variare la quantità prodotta variando l' impiego dell' uno o dell' altro fattore: w/PML = r/PMK (*). (Se aumento l' impiego di un fattore di un' unità questo mi produce una quantità di prodotto addizionale data dalla sua produttività marginale; ogni unità in più che ottengo mi costa la remunerazione unitaria del fattore diviso per il numero di unità in più prodotte. In equilibrio il costo di un' unità addizionale, in più o in meno deve essere la stessa qualunque fattore sia usato per ottenerla.) Quindi in equilibrio w/r = PML/PMK. Se aumenta il salario deve aumentare, a parità di prodotto, la produttività marginale del lavoro, cioè ridursi il suo impiego tenuto conto dell' ipotesi di decrescenza della produttività marginale del fattore all' aumentare dell' impiego dello stesso (effetto di sostituzione) (fig. 3.1). Si noti che lungo l' isoquanto l'aumento di prodotto derivante dall' impiego di una quantità addizionale dK di K, dato dal prodotto di dK per la produttività marginale del capitale PMK, dovrà essere uguale alla diminuzione del prodotto derivante dalla riduzione della quantità impiegata di L, dL, moltiplicata per la produttività marginale del lavoro PML, o viceversa se è K ad aumentare, dato che la quantità del prodotto lungo l' isoquanto è invariata.

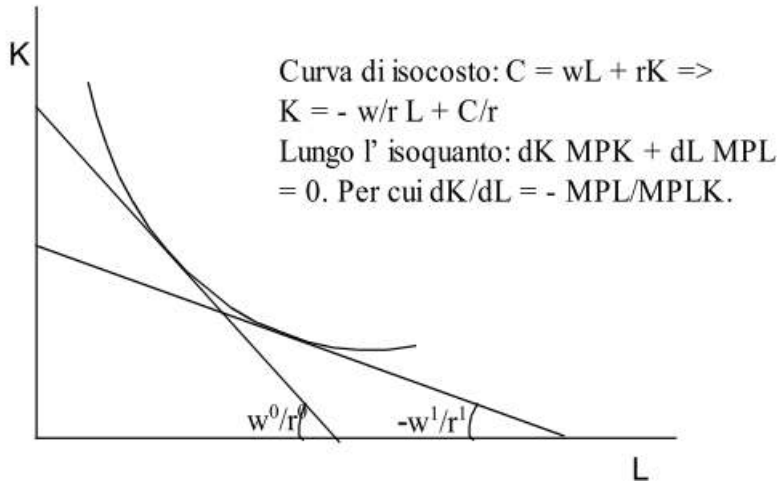


Fig. 3.8

Per chi preferisce una derivazione formale delle condizioni di equilibrio

Max π*= pQ(K, L) – wL – rK.*

Derivando in relazione a K e L e ponendo il risultato uguale a zero troviamo le condizioni necessarie per un massimo interno in concorrenza perfetta:

p QK – r = 0; *(3.1)*

p QL – w = 0. *(3. 2)*

In caso di monopolio o concorrenza imperfetta diventano:

Q pQ QK + p QK – r = 0; *(3.1')*

Q pQ QL + p QL – w = 0; *(3.2')*

Ovverossia:

RM QK = r;

RM QL = w.

Dividendo le due equazioni membro a membro si ricava la condizione di equilibrio (*) sopra considerata.

Rappresentazione grafica degli effetti di sostituzione e di scala

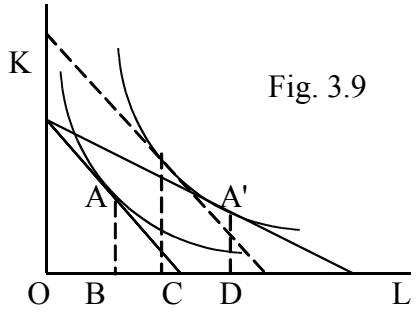


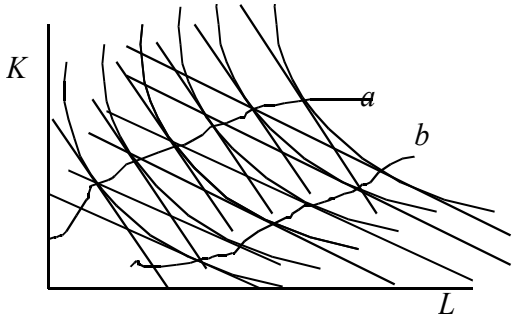
Fig. 3.9

BC effetto di scala
CD effetto di sostituzione

MOVIMENTI LUNGO LA CURVA E SPOSTAMENTI DELLA CURVA.

Quando si rappresenta una funzione di più variabili in due dimensioni, si considera come varia il valore della funzione al variare di una variabile, dati i valori delle altre. Se una delle variabili non rappresentate nel grafico cambia, evidentemente si sposta la curva corrispondente del grafico.

Esempio: rappresentazione di una curva di espansione (luogo dei punti dove gli isoquanti hanno una medesima inclinazione): cosa succede quando cambia il prezzo relativo dei fattori?



La curva di espansione ci dà la combinazione dei fattori come funzione del livello della produzione, dato il prezzo relativo dei fattori. Dato quest' ultimo, il livello di produzione lungo la curva di espansione è identificabile come funzione della quantità di lavoro impiegato (che nel nostro grafico è riportato sulle ascisse). Se il prezzo relativo dei fattori cambia, la curva si sposta da a a b.

Fig. 3.10

FATTORI CHE DETERMINANO UNO SPOSTAMENTO DELLA CURVA DI DOMANDA DI LAVORO

Altre forze incidono sulla domanda di lavoro al di fuori dei salari e determinano quindi uno spostamento della curva di domanda. Fino adesso abbiamo assunto che tutti gli altri dati del problema restassero invariati, al di fuori del prezzo dei due fattori ipotizzati. Possiamo allargare il discorso, supponendo che anche il prezzo del prodotto possa variare. In tal caso la funzione di domanda di lavoro (dove questo è considerato come un fattore omogeneo) si presenta come segue: $L = L(r, w, p)$.

Variazione della domanda del prodotto: effetto di scala.

Al variare della domanda del prodotto si determina un effetto di scala che provoca lo spostamento della curva di domanda di lavoro, ma nessun effetto di sostituzione in quanto tale.

Variazione del costo dell' uso dei beni capitali

Effetto di scala ed effetto di sostituzione. Come saranno? Supponiamo ad esempio che il costo dell' uso dei beni capitali r si riduca. Supponiamo per semplicità che ci sia un solo bene capitale. Come agirà tale riduzione sulla domanda di lavoro?

Domanda di lavoro dell' impresa, dell' industria, di tutta l' economia.

Differente forza dell' effetto di sostituzione e di quello di scala per i vari tipi di domanda di lavoro (lo vedremo meglio in seguito dopo aver studiato le leggi della domanda derivata di Marshall-Hicks). L' effetto di scala e quello di sostituzione sono in genere maggiori nel lungo periodo. In ogni caso la curva di domanda di lavoro ha inclinazione decrescente, anche se l' elasticità, come vedremo, varia, giacchè l' effetto di scala e quello di sostituzione lungo la curva di domanda di lavoro si rafforzano a vicenda.

Caso di più di due fattori

Complementi e sostituti netti e lordi

Definizione: due fattori sono sostituti lordi se all' aumentare del prezzo dell' uno aumenta la domanda dell' altro. Due fattori sono complementi lordi se all' aumentare del prezzo dell' uno si riduce la domanda dell' altro. Due fattori sono complementi netti se a produzione costante l' aumento del prezzo dell' uno fa diminuire la domanda dell' altro. Sono sostituti netti nel caso contrario.

Relazione fra complementi netti e complementi lordi

Quando aumenta il prezzo di un fattore l' effetto complessivo sulla domanda dell' altro può essere scomposto in due parti: effetto di sostituzione, comportante una variazione della domanda del fattore, a produzione invariata; effetto di scala derivante dalla riduzione della domanda del prodotto in seguito all' aumento dei costi. Se i beni sono sostituti netti il primo effetto è sempre positivo (cioè la domanda del fattore aumenta a prodotto costante all' aumentare del prezzo dell' altro fattore); segue semplicemente dalla definizione. Se invece sono complementi netti, per definizione l' effetto è opposto: la domanda del fattore diminuisce all' aumentare del prezzo dell' altro a quantità di prodotto invariata. Un caso intermedio si ha quando la domanda dei fattori, a produzione invariata, rimane costante: è il caso dei coefficienti fissi.

Evidentemente se i fattori che possono variare sono soltanto due non ci potrà essere complementarità netta. (Lo studente rifletta un poco al perchè.) La complementarità netta fra due fattori implica in definitiva la sostituabilità netta del gruppo costituito dai due fattori in questione con qualche altro fattore. Come mai?

Quando abbiamo complementarità netta potremmo avere che la proporzione in cui i due fattori sono impiegati sia costante (e quindi variano nella stessa misura relativa quando si sostituiscono a un terzo, o più, fattori) o la loro proporzione varia, ma al variare del prezzo di uno di essi complessivamente il loro impiego varia congiuntamente nella stessa direzione man mano che

avviene la sostituzione con altri fattori .

Passiamo adesso all' effetto di scala. In genere sarà negativo, in quanto l' aumento del prezzo di un fattore determina un aumento dei costi che si traduce in aumento del prezzo di vendita e in una riduzione della domanda del prodotto.

Questo con grande probabilità ma non con certezza. Infatti si hanno alcuni casi astrattamente possibili in cui questo non si verifica. Il primo è quando la domanda del prodotto è perfettamente rigida. Il secondo quando esiste un altro fattore che, nella produzione considerata, sia un perfetto sostituto di quello il cui prezzo è aumentato, nel senso che il tasso marginale di sostituzione non cambia al variare del suo impiego, e la cui offerta è perfettamente elastica e che veniva impiegato nella produzione del bene anche prima del cambiamento del prezzo del suo sostituto. Come saranno fatti gli isoquanti in tal caso?

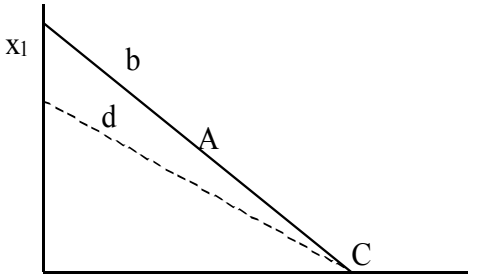


Fig. 3.11

All' inizio la produzione si ha in A: b è l' isoquanto che corrisponde al livello produttivo prescelto. L' inclinazione di b è anche, inizialmente, il rapporto dei prezzi dei fattori. Se il prezzo del fattore x_1 aumenta, e il rapporto fra i prezzi è dato successivamente dall' inclinazione della d, la produzione può essere mantenuta a livello invariato senza aggravio di costi spostandoci in C.

Il terzo è il caso molto particolare dei beni di produzione inferiori, la cui domanda si riduce all' aumentare della produzione. Questo può dipendere dal fatto che la tecnologia usata cambia all' aumentare dalla scala di produzione, richiedendo un uso relativamente maggiore di input diversi.

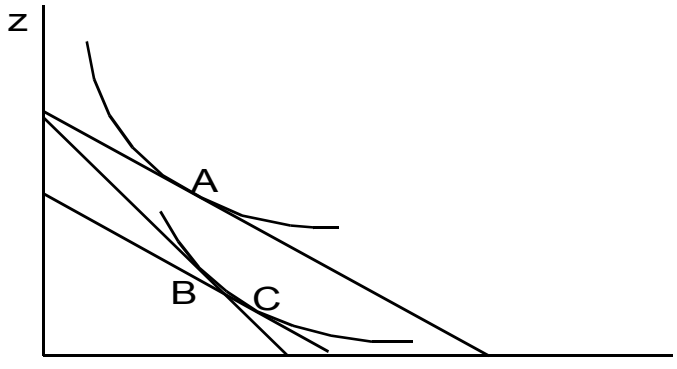


Fig 4.4

L' aumento del prezzo del fattore inferiore x comporta un effetto di scala positivo, identificabile nel nel passaggio da A a C a prezzi invariati (e più ridotta produzione). Nell' esempio della figura, nonostante la negatività dell' effetto di sostituzione, l' effetto di scala positivo domina, comportando un aumento nell' impiego di x da A a B. Tale caso, astrattamente possibile, ma non molto plausibile, rappresenta l' esatta controparte nella teoria della produzione dei beni di Giffen nella teoria del consumo.

Prescindendo dai casi sopra considerati, che sono invero un po' accademici, l' effetto di scala e quello di sostituzione agiscono nello stesso senso per i fattori complementari, per cui complementi netti (cioè a prodotto invariato) sono anche complementi lordi (se aumenta il prezzo di un fattore, la

domanda dell' altro si riduce sia perché si riduce il livello della produzione, effetto di scala, sia perché si usa meno di entrambi i fattori per produrre una data quantità di prodotto), mentre nel caso dei sostituti netti l' effetto di sostituzione è positivo e opera in senso contrario all' effetto di scala, negativo. Per cui i sostituti netti possono essere sostituti o complementi lordi a seconda dell' effetto che prevale.

Nel caso di coefficienti fissi di produzione l' effetto di sostituzione è nullo (la quantità dei fattori usati a produzione invariata non cambia), per cui quello che opera è esclusivamente l' effetto di scala e i beni sono complementi lordi, in quanto all' aumentare del prezzo dell' uno la domanda dell' altro si riduce.[75]

ALCUNE APPLICAZIONI DI POLITICA ECONOMICA

Gli effetti economici della legislazione sul salario monetario minimo.

Premessa: controllo dei prezzi e razionamento efficiente

Se i prezzi vengono mantenuti artificialmente ad un livello diverso da quello di equilibrio di mercato si pone il problema del razionamento della parte del mercato che si trova a non riuscire a effettuare le transazioni desiderate (il cosiddetto lato lungo del mercato). Il razionamento è efficiente nel caso che chi non riesce a dar corso alle transazioni desiderate siano coloro che danno una valutazione inferiore alle stesse rispetto a coloro che riescono a realizzare i loro intenti. Il grande vantaggio del mercato nel caso in cui i prezzi siano di equilibrio e quindi tutti coloro che a quei prezzi intendano effettuare delle transazioni possono effettuarle è che questi sono tutti e solo quelli che ritengono di derivarne un vantaggio; coloro che non le effettuano sono coloro che valutano ciò che otterrebbero come risultato delle transazioni meno del costo delle medesime. Quindi il mercato costituisce un sistema di allocazione (cioè di distribuzione di beni scarsi) efficiente proprio in quanto basato sulla volontarietà dello scambio. Ovviamente questo non significa che il mercato porti in pratica a risultati efficienti in senso paretiano tenuto conto dei fallimenti del mercato, di cui abbiamo già parlato, in quanto transazioni in teoria mutualmente vantaggiose in pratica non si realizzano. Si consideri ad esempio il classico caso di inefficienza dato dal monopolio o quello che abbiamo visto sopra dato dal monopsonio sul mercato del lavoro. Lo studente riflettendoci sopra può rendersi conto che se fossero possibili determinate transazioni (quali?) l' inefficienza (in senso paretiano) derivante dall' imperfezione della concorrenza in tali due casi non si produrrebbe, ma transazioni di tale tipo sono difficilmente concepibili in pratica.

In caso di allocazione amministrativa l' attribuzione dei beni viene fatta con un meccanismo che non comporta in alcun modo che i beni vengano conferiti a chi li valuta di più (tranne che eventualmente tramite le successive transazioni illegali al mercato nero, ma questo è un altro discorso), né che la valutazione di chi li ottiene sia superiore a quanto costa produrli. In caso di

[75] *La nozione di sostituti e di complementi lordi è importante, fra l' altro, per la stabilità del modello di equilibrio economico generale. In genere la stabilità dell' equilibrio è associata alla sostituabilità lorda*.

allocazione tramite il mercato invece chi acquista o vende qualcosa ritiene che la contropartita della transazione abbia un valore superiore all' oggetto della transazione medesima (altrimenti non l' avrebbe effettuata). Ciò implica una tendenza per i beni ad essere acquisiti da coloro che li valutano di più, il compratore valuta i beni almeno quanto il venditore e in genere almeno quanto costa produrli, anche se, nella misura in cui il risultato porti, come succede in un contesto realistico, ad una subottimalità paretiana, vi sono transazioni mutualmente vantaggiose che, sia pur astrattamente possibili, non vengono effettuate per una serie di motivi, fra i quali, in una prospettiva alla Coase, i costi di transazione.[76] Inoltre i prezzi che si stabiliscono sul mercato dipendono dalla distribuzione della ricchezza che è, da un lato, risultato dell' operare stesso del mercato e della struttura dei prezzi che ne consegue e da cui risultano i vincoli di bilancio, e dall' altro dalle condizioni iniziali (della natura dei rapporti proprietari e dalla storia precedente del sistema). Quest' ultimo punto fornisce una giustificazione per intervenire sulla formazione dei prezzi o indirettamente tramite imposte e sussidi o direttamente tramite la determinazione di imperio di prezzi diversi rispetto a quelli che sul mercato si determinerebbero senza tali interventi. In quest' ultimo caso possiamo avere (anche se non necessariamente) l' insorgere di disequilibri che comportano divergenze permanenti fra domanda e offerta (per cui da un mercato dei compratori tipico di un' economia di mercato senza controllo dei prezzi, si passa a un mercato dei venditori), che di regola si accompagnano a forme di razionamento non efficiente. Alterando il sistema dei prezzi la distribuzione dei redditi reali può venire alterata a vantaggio di qualcuno, ma in genere ad un costo in termini di efficienza. Ad esempio, possiamo alterare l' operare del mercato imponendo un calmiere (cioè un prezzo massimo) su certi beni di prima necessità. Qualora questo si traduca in un eccesso di domanda per i beni in questione (ma tale risultato è in teoria necessario?) abbiamo che i beni saranno razionati o attraverso quote organizzate sotto forma di buoni o tessere distribuite in via amministrativa, oppure tramite code. Nel primo caso abbiamo che i beni sono distribuiti indipendentemente, in parte almeno, dalle preferenze individuali per gli stessi; nel secondo che le preferenze si estrinsecano sotto forma di code, per cui c' è una migliore corrispondenza fra distribuzione dei beni e preferenze, ma elemento decisivo per l' allocazione dei beni è il costo addizionale di procurarseli sotto forma del tempo passato nelle code, che favorisce coloro il cui tempo ha meno valore (disoccupati, pensionati). In quest' ultimo caso peraltro abbiamo che le code rappresentano un costo reale del sistema, valutato in fatica e disagi (in genere le code si fanno in piedi) e in termini di impieghi alternativi dell' uso del tempo. Nel primo caso abbiamo che questi costi sono in larga misura evitati,

[76] In realtà anche sul mercato si possono determinare dei casi in cui gli agenti preferiscono effettuare forme di razionamento della controparte contrattuale senza variare i prezzi corrispondenti. Vedremo nelle prossime lezioni alcuni esempi di tale tipo di comportamento nel mercato del lavoro. Per Coase e i costi di transazione, si rinvia alla voce (liberamente scaricabile) Coase della Concise Encyclopaedia of Economics della Library of Economics and Liberty.

ma manca un meccanismo che assicuri una qualche corrispondenza fra preferenze e allocazione dei beni, al di là del pagamento del prezzo residuo, e inoltre vi sono i costi amministrativi di mettere in atto i meccanismi di razionamento. Una conseguenza del razionamento è che il potere di acquisto, non potendo dirigersi verso i beni preferiti, si dirigerà verso altro beni non razionati la cui produzione può costare di più e che sono meno graditi dai consumatori rispetto ai beni che i consumatori preferirebbero acquistare (sostituzione forzata).

In entrambi i casi il mercato nero serve a stabilire un canale alternativo, di mercato, di distribuzione dei beni, a un costo reale dato soprattutto dal premio di rischio dovuto alla illegalità dello stesso. Lo studente può cercare di individuare le caratteristiche distributive e di efficienza di un sistema in cui il calmiere si accompagna a un mercato parallelo di tipo illegale, che costituisce in molti casi il sottoprodotto inevitabile del calmiere, alla cui partecipazione si accompagna la minaccia di possibili sanzioni. (Si consideri che il sistema comporta un duplice sistema di prezzi e lo si confronti con un sistema in cui il prezzo unico si stabilisce in un mercato concorrenziale.)

Un caso specifico che qui in particolare ci interessa si ha qualora si voglia innalzare il salario minimo di qualche categoria di lavoratori, specialmente di quelli che si ritiene particolarmente svantaggiati dall' operare del mercato. Non c' è nessuna garanzia che coloro che non trovano impiego, se la domanda di lavoro al salario minimo risulta inferiore all' offerta, siano coloro che valutino meno il vantaggio derivante dal trovare un' occupazione sul mercato considerato. Per analizzare la questione del salario minimo evitiamo però di considerare tale tipo di inefficienza e supponiamo che i lavoratori che vengono esclusi dal mercato nel caso di salario minimo siano coloro che valutano il vantaggio di trovare un' occupazione meno degli altri che trovano lavoro.

SALARIO MINIMO IN CASO DI CONCORRENZA PERFETTA

Le conseguenze dipendono dal grado di copertura.

a) In caso di copertura completa

Cioè la disposizione relativa al salario minimo si applica con riferimento a tutti i posti di lavoro; alternativamente possiamo supporre che il mercato del lavoro in questione abbia importanza limitata e che quindi quello che ivi succede non abbia conseguenze apprezzabili sugli altri mercati. Ci guadagnano i lavoratori che mantengono il loro impiego, ci rimettono quelli che a causa del salario minimo rimangono senza lavoro.

Complessivamente il monte salari dei lavoratori interessati dal salario minimo aumenta o diminuisce a seconda dell' elasticità della domanda del loro lavoro. Supponiamo che tutti i lavoratori siano eguali e che percepiscano lo stesso salario. Il monte salari è allora dato da wL, dove L è il numero dei lavoratori occupati. Se l' elasticità della domanda di lavoro nel punto di equilibrio

concorrenziale è maggiore di 1 abbiamo che per incrementi del salario il monte salari si riduce (perchè?). Viceversa, fintanto che l' elasticità della domanda è minore di uno, il monte salari aumenta.[77]

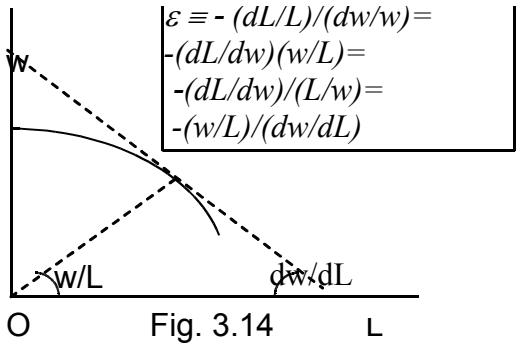


Fig. 3.14

Nel punto indicato l' elasticità della domanda di lavoro è (in valore assoluto) uguale ad 1. Sotto tale punto l' elasticità è minore di 1, sopra è maggiore. Al di sopra del punto indicato un aumento salariale provoca una riduzione dell' ammontare dei salari.

Indicando con S il monte salari, S≡wL. dS/dw=L+w dL/dw. Se dividiamo ambo i termini della precedente uguaglianza per w possiamo vedere che dS/dw è maggiore, uguale o minore di 0 a seconda che -dL/dw sia maggiore, uguale o minore di L/w e cioè se –dL/dw L/w è minore, uguale o maggiore di 1. Quindi l' ammontare dei salari pagati aumenta, resta costante o diminuisce al variare del salario a seconda che l' elasticità propria della domanda di lavoro sia minore, uguale maggiore di 1.

L' elasticità propria della domanda dà non tanto il segno, per il quale basta la derivata, ma la dimensione relativa (che non varia in ragione del variare delle unità di misura prescelte, come nel caso della derivata) della variazione della variabile dipendente al variare di quella indipendente. Variazione dell' elasticità lungo una curva: se riportiamo la variabile dipendente sulle ordinate e quella indipendente sulle ascisse (secondo l' uso della matematica) graficamente la possiamo leggere come rapporto fra l' inclinazione della tangente alla curva e l' inclinazione del raggio vettore (cioè della retta che unisce il punto della curva considerato all' origine). Nel nostro caso la rappresentazione dell' elasticità della domanda di lavoro è data, al contrario, dal rapporto fra l' inclinazione del raggio vettore e quella della tangente alla curva perché, seguendo l' uso di Marshall, la variabile indipendente, cioè il prezzo, nel nostro caso il salario, viene rappresentata sulle ordinate e quella dipendente, la domanda di lavoro, sulle ascisse. Inoltre, dato che comunque l' inclinazione della domanda di lavoro è in genere negativa (l' effetto di scala e quello di sostituzione agiscono nello stesso senso) a noi interessa il valore assoluto e non quello relativo dell' elasticità. Domanda: come deve essere fatta la curva di domanda per poter essere isoelastica?

Possibilità teorica per i lavoratori che ci guadagnano di indennizzare quelli che ci rimettono

[77] Si noti che facciamo qui riferimento al valore assoluto dell' elasticità.

(qualora la funzione di domanda di lavoro sia rigida e quindi il monte salari aumenti all' aumentare del salario). Rilevanza nel discorso dell' assicurazione sulla disoccupazione (se si include questa i lavoratori potrebbero guadagnarci in termini di reddito complessivo anche in casi in cui la domanda di lavoro sia elastica, in quanto la perdita del monte salari in caso di aumento del salario potrebbe essere compensata dal pagamento delle indennità di disoccupazione). Comunque, nel considerare la questione occorre tenere conto degli effetti della misura dal punto di vista dell' interesse dei disoccupati, degli occupati e dell' interesse sociale complessivo. Tutto questo potrebbe facilmente essere considerato facendo il confronto fra le varie aree guadagnate e perse in seguito all' introduzione di un salario minimo attraverso la raffigurazione grafica di un mercato del lavoro standard. Lo studente può considerare graficamente l' effetto complessivo di un salario minimo sulle categorie sociali interessate (tenuto anche conto del fatto che quello che perdono i lavoratori che rimangono disoccupati non sono i mancati salari, ma i mancati salari meno l' area sotto la porzione corrispondente della curva di offerta di lavoro, che ci dà la somma dei salari di riserva, quelli in corrispondenza dei quali i lavoratori sono indifferenti se lavorare o meno e che quindi ci dà il costo di opportunità di lavorare). Si può facilmente vedere che, in termini di aree e quindi dal punto di vista del principio di compensazione, si ha complessivamente una perdita sociale rispetto alla determinazione del salario in un mercato perfettamente concorrenziale (questo evidentemente se il salario minimo "morde", cioè se il salario minimo è superiore a quello che comunque si determinerebbe spontaneamente sul mercato).

Se si considera invece il surplus dei lavoratori, possiamo utilizzare il paradigma del monopolio, dove invece che aversi il ricavo (dato dal prodotto di prezzo e quantità) abbiamo il monte salari (MS, dato dal prodotto di occupazione e salario) e invece di avere il ricavo marginale abbiamo la variazione del monte salari corrispondente ad un aumento unitario dell' occupazione, che possiamo identificare come variazione marginale del monte salari (VMS). Al posto della curva del costo marginale abbiamo la curva di offerta di lavoro (che ci dà il costo di opportunità dei lavoratori di lavorare nel mercato considerato, in termini cioè di valutazione di possibilità alternative).[78]

[78] Si noti che nel grafico la curva di offerta di lavoro è, per motivi di comodità grafica, irrealisticamente piatta. In realtà, come vedremo meglio in seguito, tende ad essere alquanto rigida.

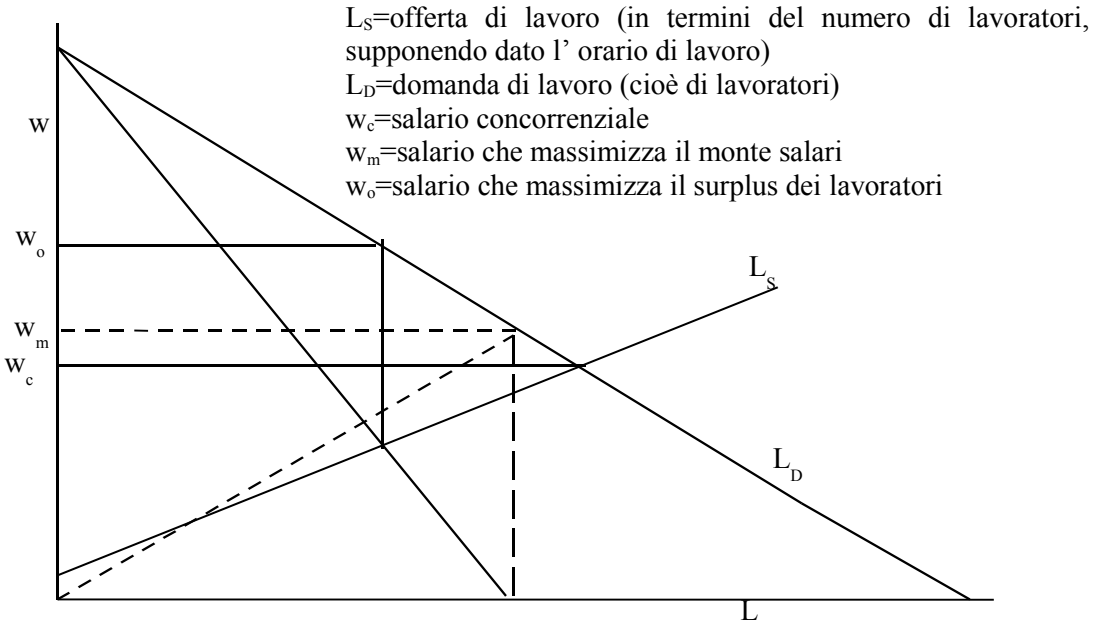


Fig. 3.15

La massimizzazione del monte salari si ha laddove VMS è zero, cioè la curva di domanda di lavoro ha elasticità 1 il che corrisponde a un livello di occupazione maggiore di quello della massimizzazione del surplus. La massima entità del surplus si ha in corrispondenza al livello del salario che corrisponde all' occupazione determinata dall' incontro della curva dell' offerta di lavoro e di quella della variazione marginale del monte salari (perchè?) e quindi di un livello di occupazione inferiore a quello in corrispondenza del quale si ha la massimizzazione del monte salario. Ogni livello dell' occupazione al di là del punto in cui la curva VMS incontra l' asse delle ascisse comporta una maggiore occupazione e un minore livello del monte salari. Fintanto che il ricavo marginale in termini di monte salari derivante dall' aumento dell' occupazione è inferiore al costo di opportunità di fornire un' ora di lavoro in più, conviene in termini di surplus ai lavoratori nel loro insieme ridurre l' offerta di lavoro, ottenendo un maggiore salario. Nel punto in cui VMS è uguale al costo di fornire un' ora in più (dato dall' ordinata della curva di offerta di lavoro) si ha il surplus massimo. In corrispondenza di quest' ultimo VMS è positivo e quindi la curva di domanda di lavoro è elastica. Il salario corrispondente sarà quello rivendicato dai sindacati dei lavoratori nel caso il loro obbiettivo sia la massimizzazione del surplus dei lavoratori (supponendo sempre che il razionamento dei posti di lavoro che ne consegue sia efficiente), nel caso il comportamento del sindacato sia quello di esercitare un potere monopolista nella vendita dei servizi di lavoro dei propri aderenti. In realtà gli obbiettivi dei sindacati sono più complessi, anche perché il razionamento non è in pratica efficiente, la conoscenza dei dati effettivi del problema è limitata e gli obbiettivi dei sindacati sono influnenzati dalla natura della loro base sindacale; in una delle future lezioni considereremo un contesto in cui l' obbiettivo salariale viene contemperato da quello occupazionale

e potremo vedere che in tal caso si potrebbe migliorare il risultato per entrambe le parti sociali rispetto al caso in cui l' oggetto della contrattazione riguardi solo il salario.

Ritornando alla determinazione del salario minimo, ovviamente gli effetti occupazionali e sul surplus dei lavoratori dipendono, tirando le somme, dal livello a cui il salario minimo. viene fissato. Si possono facilmente considerare graficamente le varie possibilità alternative. Si tenga comunque presente che in questo caso, come negli altri casi in cui c' è razionamento invece che equilibrio sul mercato, la perdita di surplus viene ad essere minimizzata dall' ipotesi (implicita nel grafico) che il razionamento sia efficiente. Se non lo è la perdita è ovviamente maggiore.

b) In caso di copertura incompleta

In caso di copertura incompleta abbiamo che accanto ad un settore coperto dalla norma che impone il salario minimo ce n' è un altro dove tale norma non si applica. Inizialmente, supponiamo, i salari sono uguali nei due settori. Una volta introdotta la norma sul salario minimo nel settore coperto parte dei lavoratori che trovavano precedentemente occupazione nel settore coperto sono costretti a trasferirsi nel settore non coperto. Per semplicità possiamo supporre che le curve di offerta di lavoro siano perfettamente rigide (cioè verticali). Se i lavoratori passano dall' uno all' altro settore significa che il mercato del lavoro è unico e l' offerta dell' uno deve essere data da quella dell' altro per sottrazione. Tranne che nel caso puramente teorico che la curva di domanda di lavoro nel settore scoperto sia perfettamente elastica, cosa che possiamo tranquillamente escludere, i lavoratori del settore non coperto, così come i lavoratori del settore coperto che non trovano più in questo lavoro, ci rimettono perchè si riduce il loro salario.

Se ipotizziamo una diversa elasticità della domanda di lavoro nei due settori, l' effetto complessivo sulla massa salariale dipende dall' elasticità relativa delle curve di domanda di lavoro. In particolare, supponendo che la curva di domanda del settore coperto sia rigida nel tratto rilevante, mentre quella del settore non coperto sia elastica, si ha un aumento del monte salari complessivo (perchè?).

Alcuni lavoratori possono scegliere di restare disoccupati attendendo un impiego nel settore coperto. Considereremo meglio in seguito questo tipo di disoccupazione, che si chiama d' attesa.

<u>La perdita sociale.</u>

Nei due settori (che possiamo ipotizzare per semplicità in perfetta concorrenza) il prodotto marginale del lavoro rimane diverso a causa dell' introduzione del salario minimo. Tale misura impedisce il passaggio di mano d' opera dal settore dove il suo contributo alla formazione del valore della produzione è minore a quello dove è maggiore, con una perdita sociale quantificabile nella differenza fra i valori dei prodotti marginali dei lavoratori espulsi dal settore coperto prima e

dopo l' espulsione. Lo studente può facilmente con un grafico rappresentare come area tale perdita.

Salario minimo in caso di monopsonio.

Caso in cui l' occupazione rimane la stessa, aumenta, si riduce, l' impresa esce dal mercato (fare grafico), a seconda del livello a cui viene ad essere fissato il salario minimo.[79]

Per finire occorre comunque considerare nel caso dell' imposizione di un salario minimo che i costi dell' impresa non sono solo quelli salariali. Se in particolare i profitti correnti (le quasi-rendite) non sono in grado di coprire i costi fissi l' impresa esce dal mercato e tutti i lavoratori rimangono senza lavoro.

Evidenza empirica

Negli USA gli effetti del salario minimo non sembrano rilevanti. Motivi: scarso controllo, possibilità che non sia limitativo, compensazione tramite riduzione dei benefici aggiuntivi (nel caso di aumento legale del salario, i datori di lavoro possono compensare perlomeno parzialmente l' aumento dei relativi costi con una riduzione dei benefici aggiuntivi e un peggioramento delle condizioni di lavoro), possibile potere monopsonio dei datori di lavoro. Possibilità che le analisi non tengano conto in maniera adeguata degli altri fattori in gioco, in particolare della crescita dell' economia che, creando di per se stessa posti di lavoro, può mascherare gli effetti del salario minimo. Un' articolo che analizza una serie di dati microeconomici relativi agli effetti sull' occupazione dell' aumento dei salari minimi nel New Jersey nel 1992, in cui si tiene conto delle possibili concause, arriva alla conclusione che ‘‘non c' è alcun indizio che l' aumento nei salari minimi abbia ridotto l' occupazione'' (David Card e Alan B. Krueger, "Minimum Wages and Employment: A Case Study Of The Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania", American Economic Review, n. 4, sett. 1994, vol. 84, p. 792).

D' altra parte è plausibile ipotizzare che gli effetti occupazionali del salario minimo dipendano dal livello cui questo è fissato. Ad esempio, l' introduzione del salario minimo nello Zimbabwe, nel 1980, si tradusse in licenziamenti in massa.[80]

Si noti peraltro che, contrariamente a quanto si può ipotizzare, l' imposizione di un salario minimo non necessariamente porta ad un alleviamento della povertà, in quanto solo una percentuale relativamente minore dei percettori di salari bassi fa parte di nuclei familiari in condizioni di povertà (secondo una indagine fatta negli USA solo circa il 22% dei salariati al minimo viveva in famiglie povere). In molti casi si tratta semplicemente dei lavoratori il cui reddito è marginale nell' ambito della famiglia (teenagers, donne). Un' obiezione analoga potrebbe essere fatta ai sussidi per i salari più bassi come modo di combattere la povertà (si veda l' intervento di Patrick Minford,

[79] Per saperne di più lo studente può guardarsi William Boal e Michael Ransom, "Monopsony in the Labor Market", *Journal of Economic Literature,* Vol. XXXV (marzo 1997), pp. 86–112, scaricabile dai computer dell' università di Pisa dal sito delle riviste elettroniche disponibili on line (http://biblio.unipi.it/e-journals.html).

[80]Si veda Ehrenberg e Smith, 5a ed., cit. (esempio 3.3, p. 83).

riportato in CEPR Bulletin, n. 62, autunno 1994, pp. 8-9).

Per un' analisi approfondita su diversi paesi di come il salario minimo incida sull' occupazione giovanile, si rinvia a David Neumark, William Wascher, "Minimum Wages, Labor Market Institutions, and Youth Employment: A Cross-National Analysis". Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board, 23/6/2003.

Possibili ulteriori giustificazioni per un salario minimo e per altre limitazioni alla libertà contrattuale

Giustificazioni possibili di un prezzo minimo (nel nostro caso il salario minimo), introducendo nel discorso la limitazione delle informazioni e l' asimmetria informativa: 1) riduce i costi di reperimento delle informazioni sulle opportunità presenti sul mercato e aiuta la parte che ha maggiori difficoltà nel reperire le informazioni; il salario minimo fornisce un' informazione circa i livelli salariali minimi che possono essere praticati. Riducento i costi di transazione può favorire l' incontro fra la domanda e l' offerta di lavoro e quindi per questa via favorire l' occupazione; 2) nella misura in cui nella stipulazione del rapporto di lavoro si determini una situazione di contrattazione bilaterale, protegge la parte più debole che altrimenti nella contrattazione potrebbe più facilmente essere espropriata del surplus. Nel contratto ognuna delle parti può guadagnarci se il prezzo che si stabilisce si situa al di sopra (nel caso di venditore) o al di sotto (nel caso dell' acquirente) del proprio livello di riserva (in corrispondenza del quale la parte è indifferente se stipulare il contratto o meno). Quanto più una parte riesce a spingere l' altra verso il prezzo di riserva di quest' ultima, tanto meglio si avvantaggia nella contrattazione e tanto minore è il vantaggio della controparte. Nei fatti il salario di mercato può essere considerato come una media; se il salario minimo è fissato ad un livello inferiore alla media la sua determinazione può incidere più sulla varianza che sulla media, ma può salvaguardare i lavoratori contrattualmente più deboli dalla possibilità concreta di espropriazione del surplus contrattuale a vantaggio della controparte, proprio in virtù della loro debolezza contrattuale,. in maniera che può essere vista come non equa. Il costo è di bloccare i contratti in cui sia il salario massimo in corrispondenze al quale i datori di lavoro sono disposti ad assumere che quello di riserva dei lavoratori sono inferiori al minimo. Altra possibile funzione è quella di rendere più difficili, una volta che il rapporto di lavoro si sia instaurato, comportamenti di tipo opportunistico da parte del datori di lavoro (la parte che si può supporre sia contrattualmente più forte, in quanto per il suo benessere ha meno rilevanza la prosecuzione di un singolo rapporto di lavoro, rispetto all' interesse che può invece avere il singolo lavoratore). Il lavoratore quando entra in un rapporto contrattuale opera delle scelte che riducono l' ambito delle scelte precedente ed incorre in costi irreversibili (sunk costs). Per esempio, il lavoratore iniziando il lavoro può licenziarsi da un altro lavoro, può cambiare residenza, ecc. Il datore potrebbe cercare di "approfittarsi delle circostanze" che alterano a posteriori il potere contrattuale del lavoratore

imponendogli condizioni contrattuali che il lavoratore non avrebbe accettato a priori. Questo ha effetti sia distributivi che di efficienza nel funzionamento del mercato del lavoro (solo se le parti sono in grado di effettuare scelte libere e consapevoli stipulando patti, per quanto impliciti, che verranno rispettati, il mercato può agire nel senso di produrre, tendenzialmente, risultati efficienti). Il salario minimo rappresenta una garanzia minima contro comportamenti di tipo opportunistico, il cui pericolo potrebbe bloccare la stipulazione da parte dei lavoratori e dei datori di lavoro di contratti d' impiego ex ante mutualmente vantaggiosi e che richiedano degli investimenti iniziali non recuperabili da parte del lavoratore. Analogamente potrebbero venir giustificati altri interventi normativi volti a stabilire dei vincoli alla libertà contrattuale, quali, per esempio, la determinazione dei livelli salariali e delle condizioni di impiego attraverso la contrattazione collettiva o limitazioni per la possibilità dei datori di lavoro di licenziare ad libitum. Per quanto riguarda quest' ultimo caso una disciplina possibile è quella della richiesta di una giusta causa per il licenziamento. Dato però che in questo rispetto si incontrano forti problemi di verificabilità (la giusta causa può esserci, per esempio il datore di lavoro può osservare comportamenti inefficienti o sleali del lavoratore, ma questi difficilmente possono essere provati in giudizio) tale disciplina può comportare un aumento dei costi del lavoro per i datori di lavoro suscettibili di tradursi in un abbassamento della domanda di lavoro tale da determinare una forte penalizzazione sul piano occupazionale e/o dei livelli salariali.[81] Anche in altri campi possiamo facilmente individuare possibili interventi apparentemente limitativi della libertà contrattuale, ma potenzialmente in grado di garantire le parti contraenti da comportamenti opportunistici (hold-up) della controparte, volti a trarre profitto di asimmetrie contrattuali che si stabiliscono ex-post, oltre che a facilitare i contratti eliminando possibili costi di transazione; ad esempio, la prescrizione secondo cui i tassisti sono vincolati a una tariffa predeterminata e il costo delle corse debba essere determinato tramite tassametro. E' ovvio peraltro che tali interventi, soprattutto se sbilanciati a favore di una delle due parti rispetto al possibile esito contrattuale libero, in assenza di comportamenti opportunistici ex-post, possono risultare eccessivamente limitativi provocando una riduzione inaccettabile (dal punto di vista dell' interesse collettivo, comunque inteso) nel entità dei contratti che vengono stipulati.

Il problema dell' interrelazione strategica fra regolati e regolatori

Secondo una legge della Fisica, "ad ogni azione corrisponde una reazione uguale e contraria". Nel caso dell' Economia non è precisamente lo stesso, ma comunque è ovvio che ad ogni regolazione ci si possa attendere una qualche reazione dei regolati, i quali per esempio possono mettersi d' accordo per esercitare un' azione sui regolatori, in modo da "catturare" l' azione di questi a proprio vantaggio o ridurne lo svantaggio, tramite pressioni politiche (abbiamo visto a suo tempo il caso

[81] Questa potrebbe essere una delle possibili spiegazioni della ridotta rilevanza in Italia dell' occupazione in imprese di maggiori dimensioni, soggette alla disciplina dello statuto dei lavoratori.

degli agricoltori coalizzati nel caso della politica agricola comunitaria) o attraverso forme diverse di corruzione (tipicamente tramite il finanziamento di spese elettorali). Nel caso dei tassisti sopra considerato, ad esempio, la loro azione a livello locale può essere rivolta ad ottenere l' aumento del prezzo delle tariffe e la riduzione del numero delle licenze. Un altro caso interessante è quello della regolazione dei monopoli, volta a ridurre il potere monopolistico degli stessi attraverso la determinazione di un prezzo massimo di vendita, azione antimonopolio questa che può essere vista come volta a realizzare un miglioramento sociale, dal punto di vista del principio di compensazione (lo studente dovrebbe sapere come e perché). In risposta a tali azioni il monopolista può occultare la propria potenziale rendita di monopolio evitando di evidenziare profitti contabili, particolarmente nel caso dei monopoli pubblici. Il monopolista, ad esempio, nel caso di regolamentazione o pubblica supervisione, per occultare i profitti di monopolio realizzati a danno dei consumatori può pagare salari maggiori o consentire condizioni di lavoro più rilassate, per ricevere utilità da un ambiente di lavoro più piacevole o per ottenere consenso da spendere, poniamo, nel caso il dirigente pubblico voglia intraprendere una carriera politica. Questo in particolare è probabile che possa verificarsi se i sindacati esercitano un potere nell' ambito della gestione dell' impresa o se tali comportamenti generano consenso sul piano politico. Se i profitti di monopolio venissero invece evidenziati nel bilancio, il regolamentatore potrebbe comportarsi di conseguenza, in particolare riducendo i prezzi amministrati e conseguentemente i profitti. Lo stesso tipo di logica può portare le imprese pubbliche, se in perdita, a perseguire il supporto dei loro danti causa, anche tramite scambi politici, che assicurino loro favori e sussidi piuttosto che perseguire la formazione dei profitti che ne permettano lo sviluppo e la sopravvivenza nel lungo periodo.[82]

Fallimenti del mercato, fallimenti dello stato e la Nirvana fallacy

L' argomento della possibile "cattura" dei pubblici poteri da parte di interessi privati è un argomento di notevole rilevanza e ha come conseguenza di porre comunque in una ottica critica l' intervento pubblico limitandone l' ambito possibile di giustificazione, evidenziando le circostanze in cui si determina un "fallimento dello stato", quando l' attività dei pubblici poteri determina, invece che un miglioramento, un peggioramento sociale.[83] I cosiddetti "fallimenti dello stato" possono peraltro derivare anche da diversi fattori, quale l' imperfetta informazione circa le circostanze rilevanti da parte di politici e amministratori rispetto agli operatori privati, a contatto diretto con la realtà in questione, e la motivazione insufficiente degli operatori pubblici che non rischiano risorse proprie, ma risorse pubbliche, e che quindi possono essere meno propensi a prendere decisioni sufficientemente informate e responsabili; ma un problema analogo di agenzia

[82] Il caso dell' Alitalia pare emblematico in questa prospettiva.

[83] Si veda in particolare George Stigler, "The theory of economic regulation". *Bell Journal of Economics and Management Science* 2 (Spring), 1971, pp. 3-21, scaricabile gratuitamente da: http://wikisum.com/w/Stigler:_The_theory_of_economic_regulation

riguarda la relazione fra proprietari e gestori anche nel settore privato. In definitiva si tratta di considerazioni che costituiscono una variazione sul tema dell' antico adagio "l' occhio del padrone ingrassa il cavallo". Un tempo l' opinione dominante era che la identificazione dei "fallimenti del mercato", cioè delle circostanze in cui il mercato non realizzava risultati efficienti, fosse sufficiente per giustificare un intervento pubblico (ipotizzato implicitamente privo di costi e di distorsioni): la cosiddetta Nirvana Fallacy.[84] In tempi più recenti ci si è resi conto che, se il mercato fallisce nella prospettiva dell' efficienza, lo stesso dicasi dello stato e che i fallimenti dello stato possono essere a volte molto più gravi di quelli del mercato cui si propongono di rimediare. In definitiva, quanto vada lasciato al mercato e quanto si giustifichi qualche forma di intervento pubblico è una decisione da prendersi volta per volta tenuto conto delle circostanze specifiche, dei costi e dei benefici delle varie opzioni.

Le leggi della domanda derivata

Le 4 leggi della domanda derivata di Marshall-Hicks (spiegabili in termini di effetto di scala e di effetto di sostituzione). Le prime tre valgono sempre, la quarta presenta delle eccezioni. Ne faremo una esposizione euristica. Una dimostrazione precisa comporta un po' di conti noiosi e non particolarmente illuminanti e può essere comunque ritrovata in Hicks, The Theory of Wages, London: McMillan 1932, alle pp. 242-246 e 375-378, della seconda edizione del 1963.[85]

1. Tanto maggiore è l' elasticità della domanda del prodotto, tanto maggiore l' elasticità della domanda di lavoro.

Infatti, tanto maggiore l' elasticità della domanda del prodotto, tanto maggiore è l' effetto di scala che consegue ad una variazione del salario.

Conseguenze:

a) L' elasticità della domanda di lavoro per un' impresa è maggiore che per un' industria.

Infatti, quando un' impresa varia il prezzo di vendita deve attendersi uno spostamento della clientela verso i concorrenti dell' industria, i cui prodotti, per definizione di industria, sono più facilmente sostituibili al prodotto dell' impresa di quello delle imprese delle altre industrie. Nel caso invece sia il prezzo medio praticato dall' industria a cambiare, la possibilità di sostituire il prodotto di altre industrie è inferiore rispetto a quello che succede nell' ambito delle imprese della stessa industria. In altri termini l' elasticità della domanda per il prodotto dell' impresa è maggiore di

[84] Il concetto di Nirvana fallacy è dovuto a Demsetz. Si veda di Harold Demsetz,"Information and Efficiency, Another Viewpoint" in *The Journal of Law and Economics* p 1-21 (1969).

[85] Si noti che la numerazione di Hicks e quella Marshall sono diverse, così come sono diverse quella qui adottata (ripresa dal testo di Ehrenberg e Smith citato) e quella di Pigou (*The Economics of Welfare,* iv ed., London: McMillan, 1932 libro iv; cap. v, par. iv, liberamente accessibile, come molti altri classici, sulla rete nel sito della *Library of Economics and Liberty)*. La lettura del passo di Pigou costituisce una esposizione euristica con molti esempi interessanti della sua epoca e viene senz' altro consigliata. Chi volesse invece andarsi a leggere la trattazione originaria di Marshall (Nel libroV, capitolo vi dei *Principles of Economics*) può trovarla sempre sul sito precedentemente indicato a questo indirizzo: http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html.

quella per il prodotto dell' industria (per ogni dato livello del prezzo).

b) L' elasticità della domanda di lavoro sarà maggiore nel lungo piuttosto che nel breve periodo. Infatti l' elasticità della domanda del prodotto è maggiore nel lungo che nel breve. (Nel lungo è più facile sostituire un prodotto ad un altro, in quanto i consumatori tendono a cambiare le proprie abitudini per adeguarle alle mutate convenienze non immediatamente, ma nel corso del tempo e, per quanto riguarda le attività produttive, gli impianti sono dati nel breve, ma nel lungo cambiano in relazione al cambiamento delle convenienze relative.)

2.Tanto migliori sono le possibilità tecniche (e normative) di sostituire un fattore per l' altro tanto maggiore sarà l' elasticità propria della domanda di lavoro.

Le possibilità di sostituzione aumentano col tempo, per cui l' elasticità della domanda di un fattore relativamente al proprio prezzo (elasticità propria) è maggiore nel lungo periodo. Quando aumenta il salario la migliore sostituibilità del lavoro, poniamo, col capitale nel lungo periodo comporta la convenienza, a parità di prodotto, ad utilizzare metodi di produzione con maggiore impiego relativo di capitale rispetto al lavoro (effetto di sostituzione) e questo comporta altresì che l' aumento dei costi nel breve periodo è maggiore che nel lungo. Casi delle locomotive e dei macchinisti, degli aerei e dei piloti, delle piscine e dei bagnini.

3. Tanto più elastica è l' offerta degli altri fattori sostituti tanto maggiore l' elasticità propria (cioè quella rispetto al proprio prezzo) della domanda di lavoro. Ovverossia: tanto più rigida l' offerta degli altri fattori tanto più rigida la domanda di lavoro.

Se i fattori sono sostituti netti, tanto più rigida è la loro offerta tanto meno economicamente vantaggiosa è la sostituzione del lavoro con gli altri fattori (in quanto il prezzo varia tanto maggiormente al variare della quantità) e quindi tanto più rigida è la domanda di lavoro (in quanto più difficilmente può essere sostituito). Nel lungo periodo l' offerta di ogni dato fattore è in genere più elastica che nel breve. Se l' offerta degli altri fattori è più elastica tanto più facilmente verranno sostituiti al lavoro il cui prezzo è variato e quindi vale un discorso analogo a quello precedente per quanto riguarda l' impatto di una variazione del salario. Se invece consideriamo la questione con riferimento ai fattori complementi, quando aumenta il prezzo del lavoro aumentano i costi e la domanda si riduce. Se l' offerta dei complementi è rigida l' aumento dei costi è inferiore in quanto la riduzione del prezzo dell' altro complemento in seguito alla riduzione della domanda per esso è maggiore che nel caso invece l' offerta sia elastica. Questo diminuisce l' impatto sul costo e quindi l' effetto di scala, compensando in parte l' aumento del costo del lavoro, e conseguentemente ciò comporta anche un più ridotto effetto di sostituzione fra gli altri fattori sostituti e il gruppo di fattori complementi. Per cui se i fattori sono complementi netti, una maggiore rigidità della loro offerta comporta un minore effetto di scala se il prezzo del lavoro aumenta, in quanto tale aumento risulta

tanto maggiormente compensato dalla diminuzione del prezzo dei fattori complementi; in conclusione q uindi quindi anche la domanda di lavoro è maggiormente rigida.

4 Tanto maggiore è la quota del tipo di lavoro considerato nei costi, tanto maggiore è l' effetto che un aumento del salario avrà sui costi e conseguentemente sulla domanda del prodotto e quindi tanto maggiore l' elasticità della domanda di lavoro.

Eccezione: quando la sostituzione fra i fattori nella produzione è facile, ma nel consumo del bene difficile (la domanda del bene è relativamente rigida). *Infatti se la domanda del bene è relativamente rigida l' effetto di scala (che esercita il suo influsso sulla domanda di tutti i fattori della produzione) derivante dall' aumento dei costi, dovuto all' aumento dei salari, è modesto. Se la sostituabilità nella produzione è buona, un aumento del prezzo del lavoro provoca una variazione assoluta della domanda del tipo di lavoro in questione relativamente forte, per via dell' effetto di sostituzione, che è tanto più rilevante in termini di variazione proporzionale, quanto più è basso il livello di utilizzo in partenza del lavoro. Quindi in tal caso, tanto minore la quota del lavoro nei costi, tanto maggiore la sua variazione proporzionale, cioè la sua elasticità.*

La formula di Hicks (cui Hicks arriva dopo molti noiosi conti): $\varepsilon=Q\eta+(1-Q)\sigma$ (*), dove ε è l' elasticità della domanda di lavoro, Q la quota del lavoro nei costi di produzione, η l' elasticità della domanda di prodotto, σ è l' elasticità di sostituzione fra i due input, K e L (che indica la facilità di sostituire i fattori nella produzione e che viene definita nel prossimo paragrafo).

Dalla (*) più in alto otteniamo che: $\varepsilon = Q(\eta-\sigma) + \sigma$ Per cui l' elasticità della domanda di lavoro è tanto maggiore quanto maggiore è la quota del lavoro nei costi, ma solo se l' elasticità della domanda di prodotto è maggiore dell' elasticità di sostituzione. Nel caso inverso noi abbiamo che la variazione relativa della domanda di lavoro sarà tanto maggiore quanto più piccola la quota del lavoro nei costi, anche se la variazione assoluta potrà essere minore

(Si noti che la derivata di ε rispetto a Q, $d\varepsilon/dQ = \eta-\sigma$, ci conforta in tale conclusione.)

L' ELASTICITÀ DI SOSTITUZIONE

L' elasticità di sostituzione nell' arco è data dalla variazione proporzionale di K/L che deriva, lungo l' isoquanto, dalla variazione proporzionale di w/r, dove questo quoziente, in concorrenza perfetta, è uguale a F_L/F_K (ricordiamo che F_L è la produttività marginale del lavoro e F_K quella del capitale). Se indichiamo la elasticità di sostituzione nell' arco come σ_A, abbiamo: $\sigma_A=[\Delta(K/L)/(K/L)]/[\Delta(FL/FK)/(FL/FK)]$ (*). L' elasticità di sostituzione in un arco unitario ci dà la variazione proporzionale di K/L in seguito ad una variazione percentuale unitaria di FL/FK, ossia, in concorrenza perfetta, w/r.

Per chi conosce un po' di analisi: se l' unità di misura prescelta è sufficientemente piccola possiamo considerare l' elasticità di sostituzione in un arco unitario come approssimativamente

uguale all' elasticità puntuale, che definiamo come il limite cui tende l' espressione (*), quando Δ(FL/FK) tende a 0. In altri termini è il limite per Δ ln(FL/FK)=>0 di Δ ln(K/L)/Δ ln(FL/FK). Se rappresentiamo sulle ascisse ln(w/r) e sulle ordinate ln(K/L) l' elasticità di sostituzione in un punto è data dall' inclinazione della tangente al grafico.

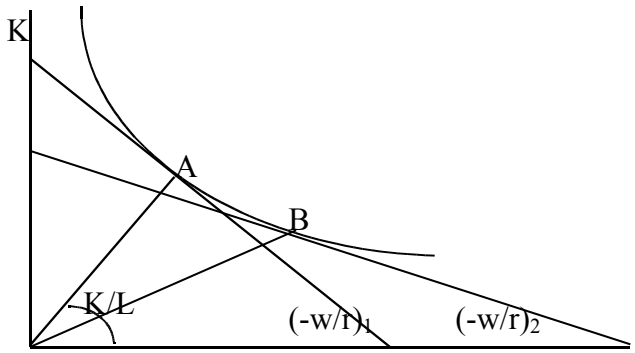


Fig. 3.16

Se siamo su un isoquanto l' elasticità nell' arco è data dalla variazione proporzionale dell' inclinazione del raggio vettore diviso per la variazione proporzionale dell' inclinazione dell' isoquanto (che in concorrenza perfetta è uguale al rapporto fra i prezzi dei fattori). Si noti che tanto maggiore è l' elasticità di sostituzione, tanto maggiore la variazione proporzionale di K/L corrispondente ad una variazione proporzionale di F_L/F_K. Questo comporta che tanto maggiore l' elasticità di sostituzione, tanto maggiore è la possibilità di sostituire capitale a lavoro e tanto più piatto è l' isoquanto.[86]

Nel corso dello sviluppo economico cambiano le quantità disponibili dei fattori, in particolare si accresce il rapporto fra capitale e lavoro, comunque misurato, e che quello che succede alla distribuzione del reddito dipende da come le remunerazioni dei fattori si alterano al variare delle quantità relative. Nel più semplice quadro concettuale possibile per analizzare questo problema si assume che si produca un solo bene aggregato, "il reddito nazionale" in condizioni perfettamente concorrenziali e di rendimenti costanti di scala, con due soli fattori, capitale e lavoro. rK e wL rappresentano rispettivamente i costi di capitale e di lavoro e quindi le loro rispettive remunerazioni aggregate. rK/Y=U e wL/Y=Q rappresentano le quote proporzionali dei fattori nella distribuzione.

Se l' elasticità di sostituzione è 1, ad un aumento proporzionale del rapporto w/r corrisponde un aumento proporzionale nella stessa misura del rapporto K/L e viceversa, per cui al variare delle

[86] *Il concetto di elasticità di sostituzione è dovuto a John Hicks, secondo cui "è una misura della facilità con cui il fattore che varia può essere sostituito agli altri" (The Theory of Wages, sec. ed., London, McMillan, 1963, prima parte, ristampa della prima edizione del 1932, p. 117).*

quantità dei fattori le quote distributive rimangono invariate. Si noti infatti che il rapporto fra le quote distributive U e Q (la cui somma è ovviamente uguale ad 1) è dato dalla seguente espressione U/Q = rK/wL = r/w K/L.

Tanto maggiore tanto più agevole è sostituire K ad L e tanto maggiore l' effetto che ha sul rapporto K/L un aumento di w/r. Per valori di $\sigma>1$ nel caso in cui il capitale cresca più del lavoro e quindi il rapporto fra la quantitò di capitale e lavoro aumenti, l' aumento del rapporto FL/FK, e quindi di w/r, non è in grado di compensare l' aumento di K/L e la quota del capitale nella distribuzione aumenta. Nel caso $\sigma <1$ succede il contrario.

Una nota definitoria

La definizione originaria di Hicks dell' elasticità di sostituzione era immediatamente derivata dall' obbiettivo di evidenziare le implicazioni distributive della sostituzione dei fattori ed era la seguente: il rapporto fra la variazione proporzionale di K/L in valore assoluto diviso per la variazione proporzionale di r/w. Il valore assoluto è necessario in quanto ovviamente, all' aumentare di r/w, K/L si riduce. D' altra parte facendo dei semplici calcoli si può vedere che la definizione originaria di Hicks e quella sopra (che è la più usuale) coincidono.

Se la formulazione di Hicks era dettata dall' immediato interesse distributivo l' altra formulazione ha un più immediato significato geometrico, dato che corrisponde al rapporto fra la variazione proporzionale del raggio vettore e la variazione proporzionale dell' inclinazione dell' isoquanto.

Dimostrazione dell' identità delle due definizioni

Vogliamo dimostrare che

$d(K/L)/(K/L):d(F_L/F_K)/(F_L/F_K)=-d(K/L)/(K/L):d(F_K/F_L)/(F_K/F_L)$.

In altri termini che

$d(F_L/F_K)/(F_L/F_K)=-d(F_K/F_L)/(F_K/F_L)$.

Per semplificare la notazione indichiamo F_K/F_L con x.

Dobbiamo quindi dimostrare che $dx/x=-d(1/x)/(1/x)$, ovvero che $d(1/x)/dx=-1/x^2$. Infatti $1/x = x-1$. Calcolando la derivata secondo la regola a suo tempo indicata otteniamo il risultato.

***La funzione di produzione Cobb-Douglas**[87]

Per inciso, se e solo se σ=1 ovunque, la funzione di produzione ha la forma seguente: $Y = AL^{\alpha}K^{\beta}$, (**)

dove A, α e β sono costanti. Per vedere che la (**) comporta σ=1 basta derivare la (**) in relazione ad L, moltiplicare per L e dividere per Y:

$Y_L=A\alpha L^{\alpha-1}K^{\beta}$ (regola applicata: la derivata di x^a rispetto a x è uguale ad ax^{a-1}. Inoltre nella (**) K^{β} è una costante moltiplicativa e quindi nella derivata rimane tale in quanto si suppone che solo L vari). Moltiplicando per L e dividendo per Y otteniamo:

$Y_L L/Y = A\alpha L^{\alpha-1+1} K^{\beta}/Y$. Tenuto conto che il lato sinistro è Q e sostituendo nel lato destro a Y l' espressione data da (**) e semplificando otteniamo: Q = α. Ciò significa che, supponendo sempre di essere in concorrenza perfetta, la quota dei salari nella distribuzione è costante e uguale ad α. Analogamente avremmo potuto vedere che la quota dei profitti è data da β. Ovviamente perché α e β siano le quote distributive occorrerà ipotizzare che la loro somma sia uguale ad 1 (adding up theorem). Si può vedere che questo si verifica se i rendimenti di scala sono costanti (cioè se si aumentano di una stessa proporzione le quantità impiegate di K e di L il prodotto Y cresce nella stessa proporzione). Per vederlo basta moltiplicare K ed L nella (**) per uno stesso numero e si verifica che, purchè α + β = 1, anche Y viene moltiplicato per quel numero.

Viceversa, se σ=1 è possibile vedere che la funzione della produzione assume la forma (**).

Fino adesso abbiamo ipotizzato che l' elasticità di sostituzione sia costante in tutto il dominio della funzione di produzione. Se varia a seconda dell' impiego dei fattori, evidentemente il discorso diventa molto più complicato.[88]

---

[87] *Sull' origine della funzione della produzione Cobb-Douglas si veda Thomas M. Humphrey, "Algebraic Production Functions and Their Uses Before Cobb-Douglas", Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly, Winter 1997, p. 52: "That version dates from 1927 when University of Chicago economist Paul Douglas, on a sabbatical at Amherst, asked mathematics professor Charles W. Cobb to suggest an equation describing the relationship among the time series on manufacturing output, labor input, and capital input that Douglas had assembled for the period 1889–1922. The resulting equation $P = bL^kC^{1-k}$ exhibited constant returns to scale, assumed unchanged technology, and omitted land and raw material inputs. With its exponents k and 1− k summing to one, the function seemed to embody the entire marginal productivity theory of distribution. The exponents constitute the output elasticities with respect to labor and capital. These elasticities, in competitive equilibrium where inputs are paid their marginal products, represent factor income shares that just add up to unity and so exhaust the national product as the theory contends. The function also seemed to resolve the puzzling empirical constancy of the relative shares. How could those shares remain unchanged in the face of secular changes in the labor force and the capital stock? The function supplied an answer. Increases in the quantity of one factor drive down its marginal productivity and hence its real price. That price falls in the same proportion as the increase in quantity so that the factor's income share stays constant. The resulting share terms k and 1 − k are fixed and independent of the variables P, L, and C. It follows that even massive changes in those variables and their ratios would leave the shares unchanged." Tale articolo contiene una interessante narrazione dell' origine ed evoluzione del concetto di funzione aggregata di produzione.*

[88] *Una funzione di produzione particolare, molto usata nel lavoro teorico, in quanto più generale di quella Cobb-Douglas, pur permettento di pervenire a conclusioni più specifiche che una funzione di produzione genericamente definita, è quella CES (Constant Elasticità of Substitution), con elasticità di sostituzione costante, ma non necessariamente uguale ad 1.*

L' elasticita' incrociata della domanda.

Se due input sono sostituti o complementi lordi dipende sia dalle condizioni dell' offerta del prodotto che da quelle della domanda dello stesso (che condizionano l' entità dell' effetto di scala). Anche se due fattori sono sostituti netti (cioè la riduzione nell' impiego dell' uno può essere compensata con un aumento dell' impiego dell' altro mantenendo la produzione invariata) possono essere complementi lordi se l' effetto di scala è maggiore di quello di sostituzione. (Si ricordi invece che i complementi netti sono anche complementi lordi.)

La misura dell' effetto dell' aumento del prezzo di un fattore sulla domanda dell' altro è data dall' elasticità incrociata, che ci dà la variazione proporzionale della domanda del fattore divisa per la variazione proporzionale del prezzo dell' altro fattore. Si noti che l' elasticità incrociata della domanda può essere positiva, in caso di sostituti lordi, oppure negativa, in caso di complementi lordi. Nel caso dell' elasticità propria l' elasticità era in genere negativa in valore relativo (tranne che nel caso alquanto teorico dei fattori inferiori che corrisponde nel caso della teoria della produzione al caso dei beni di Giffen nel caso della teoria del consumo) e quello che interessava era il valore assoluto dell' elasticità (per distinguere i casi di domanda elastica e inelastica). Nel caso dell' elasticità incrociata quello che importa, prima del valore in termini assoluti, è il segno dell' elasticità, per cui il valore che interessa è quello relativo.

Caso concreto: la questione di una variazione nel salario minimo giovanile e dei suoi effetti sull' occupazione dei giovani e su quella degli adulti.

In definitiva la considerazione delle elasticità ci permette di quantificare gli effetti, anche a fini previsivi, della variazione di un salario sull' occupazione e sulle remunerazioni complessive.

Applicazione a casi concreti

Applicazione dirette delle quattro leggi della domanda derivata.

Anche in caso di assenza di misurazioni specifiche delle elasticità (per determinare queste ultime si può fare ricorso a stime di tipo econometrico) è possibile comunque ragionare in termini qualitativi sulla base delle leggi della domanda derivata di lavoro. Procediamo quindi a considerare qualche caso specifico.

Cominciamo col fare alcune congetture sull' azione dei sindacati.

I sindacati, anche se perseguono obbiettivi salariali tengono conto delle conseguenze occupazionali. Tre predizioni circa la loro azione: 1) maggiori guadagni dall' azione sindacale si avranno nel caso la curva di domanda di lavoro sia più inelastica: 2) i sindacati metteranno in atto azioni volte a ridurre l' elasticità della domanda di prodotto e quindi di lavoro; 3) il sindacato tende ad avere maggiori aderenti laddove la domanda di lavoro è più inelastica.

Applicazione al caso dell' industria dell' abbigliamento di New York e alla pressione per garantire

un salario minimo ai lavoratori peggio pagati, ma concorrenti, del sud, nonché a farsi promotori di politiche restrittive nei confronti della concorrenza estera.[89]

Azione dei sindacati americani per ridurre l' elasticità della domanda, combattendo la concorrenza dei prodotti importati (anche attraverso il tentativo di introdurre la clausola sociale nelle trattative del WTO).

Applicazione alla riduzione dei salari dei piloti americani dopo la deregulation del 1978. (La maggiore elasticità della domanda derivante dalla maggiore concorrenzialità si traduce in una riduzione del salario dei piloti.).[90]

Applicazione delle elasticità incrociate

Si noti che le quattro leggi della domanda derivata ci permettono di inferire delle considerazioni sull' elasticità propria della domanda di lavoro. Nel caso di questioni relative alle elasticità incrociate non possiamo rifarci direttamente alle quattro leggi, ma il modo di ragionare è analogo. Con la differenza che nel caso delle elasticità incrociate l' effetto di scala agisce in modo opposto rispetto a quello di sostituzione. (Si può prendere ad esempio l' analisi che ha l' effetto di una riduzione del costo dei lavoratori giovani sulla domanda di lavoro dei più anziani.)

Analogamente alla prima legge possiamo stabilire una relazione fra l' elasticità della domanda del prodotto e le dimensioni dell' effetto di scala, e quindi la tendenza verso la complementarità lorda di fattori che sono sostituti netti. (Se due fattori sono sostituti netti, infatti, ciò implica che data la quantità prodotta, se aumenta il prezzo dell' uno, aumenta la domanda dell' altro. D' altra parte l' effetto di scala agisce negativamente sulla domanda di entrambi i fattori. Se l' effetto di scala è sufficientemente forte, l' aumento del prezzo di un fattore si associa a una riduzione della domanda dell' altro anche se i due fattori sono sostituti netti: in altri termini essi sono complementi lordi.)

Analogamente alla seconda possiamo ipotizzare che tanto meglio i fattori sono sostituibili tecnicamente nella produzione (*tanto maggiore l' elasticità di sostituzione*) tanto maggiore sarà l' effetto di sostituzione e quindi la variazione della domanda dell' uno, a parità di prodotto, in conseguenza della variazione del prezzo dell' altro. Inoltre tanto maggiore la sostituabilità fra due fattori (ad esempio due tipi di lavoro), tanto maggiore l' effetto di sostituzione e quindi tanto maggiore è la probabilità che due fattori (o due tipi di lavoro) siano sostituti lordi. Ovviamente le possibilità di sostituzione sono maggiori nel lungo. Per cui, se l' effetto di scala non varia, potremo avere che nel lungo potranno essere sostituti lordi dei fattori che nel breve sono complementi lordi per via dell' effetto di scala. Si consideri peraltro che anche l' effetto di scala tende ad essere maggiore nel lungo, per cui non possiamo dire niente a priori sulla eventuale tendenza o meno a una maggiore sostituabilità lorda nel lungo periodo.

---

[89] Cfr. Ronald G. Ehrenberg e Robert S. Smith, *Modern Labor Economics: Theory and Public Policy*. Quinta edizione, New York: Harper Collins, 1993, pp. 108-109.

[90] Ibidem.

Analogamente alla terza possiamo supporre che la sostituzione di un fattore per l' altro sarà in pratica tanto maggiore (e tanto meno probabile di fatto la complementarità lorda) quanto maggiore l' elasticità dell' offerta del fattore che si sostituisce. Infatti, tanto meno elastica la curva di offerta di tale fattore, tanto maggiore l' aumento del suo prezzo come effetto sul mercato della sua sostituzione all' altro fattore, che ne ostacola quindi la sostituzione. Inoltre, tanto maggiore è in tal caso l' impatto che l' aumento del prezzo di un fattore ha sui costi, attraverso il rincaro che si produce dell' altro fattore che viene sostituito.

Analogamente alla quarta legge, la quota di un fattore nei costi si riflette sugli effetti che la variazione del suo prezzo ha sulla domanda di un altro fattore sostituto netto. Tanto più elevata la quota del primo fattore nei costi, tanto maggiore l' effetto di scala derivante da un aumento del suo prezzo, che comporta, in quanto tale, una riduzione della domanda del secondo fattore. Inoltre una elevata proporzione dei costi del primo fattore indica una difficoltà di una ulteriore sua sostituzione al secondo nel caso il prezzo del secondo aumenti (l' elevata la quota nei costi del primo fattore indica che le possibilità di sostituzione del primo al secondo sono state largamente sfruttate).

RISULTATI DI INDAGINI EMPIRICHE RELATIVI ALLA SOSTITUZIONE O COMPLEMENTARITÀ NETTA DI FATTORI:

Esempi relativi alle elasticità incrociate: maggiore sostituabilità fra capitale e lavoro non qualificato, si può presumere minore sostituabilità e financo complementarità con quello qualificato e maggiore complementarità con le macchine più nuove; ci vogliono maggiori qualificazioni per dominare le nuove tecnologie.

Alcuni dati che possono essere desunti dalle ricerche empiriche:

1) Il lavoro e l' energia, il lavoro e le materie prime sono sostituti netti (anche se con basso grado di sostituabilità).

2) Non è certo se ci sia sostituabilità o complementarità fra capitale e lavoro. Probabilmente c' è tendenza alla complementarità (lorda, perlomeno) col lavoro più qualificato e sostituabilità (lorda e quindi netta) con quello meno qualificato. La complementarità col lavoro qualificato diminuisce con l' aumentare dell' età dei beni capitali. In complesso si evidenzia una tendenza ad avere complementarità lorda fra lavoro qualificato e capitale.

Incertezza se il lavoro dei lavoratori più giovani e quello dei più anziani siano sostituti o complementi (dati di una ricerca americana secondo cui i giovani e gli adulti sono sostituti lordi: secondo un' indagine per 100 giovani assunti fra 11 e 33 lavoratori adulti perdono il lavoro).

Altri casi: nell' esperienza Nord Americana i lavoratori neri e le donne sono sostituti netti, ma non è detto che siano anche sostituti lordi; neri e ispanici: complementi netti.

Scarsa complementarità o sostituabilità di vecchi e nuovi immigrati; questi ultimi quindi è poco probabile che "portino via il lavoro" a quelli vecchi. Secondo delle indagini empiriche negli USA il

salario dei nativi è poco sensibile a variazioni nei processi migratori .

ALTRE APPLICAZIONI

Problema: effetti sull' occupazione della riduzione del costo degli investimenti. Sussidi all' investimento sotto forma di sussidi al pagamento degli interessi o di crediti fiscali all' investimento (cioè possibilità di dedurre dall' imponibile parte degli investimenti fatti): effetto di scala ed effetto di sostituzione. Maggiore sostituabilità del lavoro non qualificato e del capitale. Conseguenze. Caso dell' assistenza al Mezzogiorno col credito agevolato e i sussidi agli investimenti, con riferimento all' esperienza dell' Intervento Straordinario e della Cassa del Mezzogiorno, fondata su interventi dall' alto volti a sussidiare gli investimenti e ai più recenti tentativi di politica regionale con organizzazione dal basso (programmazione negoziata), dove peraltro la caratteristica di servire da veicolo di ampi sussidi agli investimenti permane. L' afflusso di capitali nel quadro dell' Intervento Straordinario comunque può avere provocato una creazione addizionale di attività economiche suscettibili di provocare una aumento di occupazione "regolare", anche se a costi particolarmente elevati di capitale per ogni posto di lavoro creato.

Effetti occupazionali alternativi dei sussidi all' occupazione, marginali (limitati all' incremento netto nell' occupazione o ai nuovi assunti), selettivi (che si riferiscono a certi settori specifici della mano d' opera, disoccupati di lungo periodo, invalidi) o generali. Il problema del "peso morto"; parte dei sussidi vengono erogati anche nel caso in cui l' occupazione si sarebbe verificata comunque. Caso della fiscalizzazione degli oneri sociali.

Complicazioni di ordine sociologico: effetto di un sussidio all' occupazione selettivo negli USA in un esperimento nell' Ohio. Un primo gruppo di lavoratori disoccupati che rientravano nel programma ricevette buoni che comportavano un credito di imposta uguale al 50% del salario del primo anno e 25% del secondo. Un secondo gruppo riceveva dei buoni che corrispondevano a un sussidio diretto di ammontare equivalente, il terzo non ricevette niente. Dopo sei mesi 13% del primo gruppo e 12,7% del secondo, ma 15,3% del terzo avevano trovato impiego. Spiegazione: effetto di stigmatizzazione, che indica come anche comportamenti apparentemente non razionali, ma che possono essere in parte almeno spiegati sulla base dell' asimmetria informativa possono essere rilevanti ai fini degli interventi di politica sociale. [91] Si tratta di un caso particolare di una circostanza generale spesso trascurata dagli economisti: il comportamento della gente non è che parzialmente razionale, ma è soggetto a pulsioni e deviazioni anche sistematiche dalla razionalità (ad esempio nel comportamento dei mercati finanziari soggetti spesso a ondate di eccessivo ottimismo o pessimismo o nella tendenza alla miopia nelle scelte intertemporali che non tengono adeguato conto delle implicazioni future delle scelte presenti) che debbono essere considerati per arrivare ad una comprensione soddisfacente delle cose del mondo.

[91] Cfr. Ehrenberg e Smith, quinta ed., cit., p. 116.

PROGRESSO TECNICO E DOMANDA DI LAVORO[92]

In sintesi:

Il progresso tecnico determina in ultima analisi un aumento della produttività del lavoro. Quindi a parità di prodotto, la domanda di lavoro si riduce. Ma nello stesso tempo la quantità prodotta aumenta in virtù dei più ridotti costi di produzione. Per cui quello che succede alla domanda di lavoro dipende dall' effetto combinato di questi due fattori e, particolarmente per quanto riguarda lavoratori dotati di specifiche caratteristiche, dalle specifiche modalità con cui si verifica il progresso tecnico relative alla variazioni relative della produttività dei vari tipi di lavoro e degli altri fattori della produzione. Nel lungo periodo, come si può vedere dalla tabella che segue, parte delle statistiche storiche della grande opera di Angus Maddison, *The World Economy*. Paris: OECD, 2006, comunque è il progresso tecnico che è a fondamento dell' aumento dei salari e del tenore di vita dei lavoratori, oltre che della società nel suo complesso, in altri termini l' effetto di scala domina.

Pil per capita, Medie Regionali, 1-2001 AD (dollari a potere di acquisto costante del 1990)

	1	1000	1500	1600	1700	1820	1870	1913	1950	1973	2001
Western Europe	450	400	771	890	998	1,204	1,960	3,458	4,579	11,416	19,256
Eastern Europe	400	400	496	548	606	683	937	1,695	2,111	4,988	6,027
Former USSR	400	400	499	552	610	688	943	1,488	2,841	6,059	4,626
Western Offshoots	400	400	400	400	476	1,202	2,419	5,233	9,268	16,179	26,943
Latin America	400	400	416	438	527	692	681	1,481	2,506	4,504	5,811
Japan	400	425	500	520	570	669	737	1,387	1,921	11,434	20,683
Asia (excl. Japan)	450	450	572	575	571	577	550	658	634	1,226	3,256
Africa	430	425	414	422	421	420	500	637	894	1,410	1,489
World	445	436	566	595	615	667	875	1,525	2,111	4,091	6,049

Fonte: Maddison, 2006, p. 642.

Possiamo distinguere il progresso tecnico in innovazioni di processo (aumento delle quantità ottenute dall' impiego di quantità date di fattori attraverso miglioramenti dei processi di

[92] Un contributo storicamente importante su questo argomento è il famoso capitolo trentunesimo "On Machinery" della terza edizione dei *Principles of Political Economy* di Ricardo, gratuitamente disponibile sulla rete (basta fare un search e non mancano i siti che lo mettono a disposizione). Su tale capitolo e la discussione che ne è seguita (in particolare relativamente alla presa di posizione critica di Wicksell) si veda in particolare il contributo di Paul Samuelson, "Mathematical Vindication of Ricardo on Machiner**y",** *The Journal of Political Economy,* Vol. 96, No. 2. (Apr., 1988), pp. 274-282, scaricabile dai computer dell' Università di Pisa a questo indirizzo: http://ideas.repec.org/a/ucp/jpolec/v96y1988i2p274-82.html. Una recente presa di posizione, non tecnica, su tutta la questione, con riferimenti alle circostanze presenti dello sviluppo tecnologico e degli scambi internazionali, è Thomas M. Humphrey, 2004."Ricardo versus Wicksell on job losses and technological change," *Economic Quarterly*, Federal Reserve Bank of Richmond, issue Fall, pages 5-24, liberamente disponibile all' indirizzo http://www.richmondfed.org/publications/economic_research/economic_quarterly/pdfs/fall2004/humphrey.pdf.

produzione) e innovazione di prodotto (introduzione di nuovi prodotti o miglioramento della qualità degli esistenti)

L' innovazione di prodotto può riguardare sia beni di consumo che beni capitali, in quanto il progresso tecnico può anche comportare il miglioramento della qualità dei beni capitali e l' introduzione di nuovi beni capitali più produttivi. I nuovi beni, siano essi mezzi di produzione o beni di consumo, dato che non esistevano prima, possono venir considerati come aventi, precedentemente l' innovazione, prezzo infinito (per cui non potevano venir acquistati); per vedere quale può essere il loro effetto sull' occupazione possiamo assimilare l' innovazione alla discesa del loro prezzo a livelli non proibitivi. Per i mezzi di produzione possiamo adottare lo stesso paradigma dell' innovazione di processo, laddove è il costo di produzione e quindi il prezzo dei mezzi di produzione che si riduce. Analogamente, nel caso dell' introduzione di un nuovo bene di consumo si potrebbe specificatamente analizzare il problema considerando l' effetto di una riduzione del suo costo di produzione da un livello precedente ipotizzato come proibitivo (cioè il costo è così elevato che non si produce per niente). In tale maniera anche mutamenti qualitativi possono essere analizzati attraverso la considerazione delle corrispondenti variazioni di prezzo.

Consideriamo prima di tutto gli effetti del progresso tecnico sulla domanda di lavoro attraverso spostamenti della curva di domanda del prodotto e cambiamenti nella sua elasticità. L' introduzione di un nuovo prodotto (calcolatori) può spostare la curva di domanda dei vecchi prodotti sostituti (macchine da scrivere) verso sinistra, causando una riduzione dell' occupazione in tale settore per via dell' effetto di scala. I beni complementi[93] di quelli nella cui produzione l' innovazione si verifica (e il cui costo di produzione conseguentemente si riduce) vedranno aumentare la loro domanda e quindi l' occupazione generata dalla loro produzione aumenterà (per esempio il progresso tecnico nel settore del trasporto aereo comporta l' aumento della domanda di servizi turistici in località lontane). Nel complesso le condizioni salariali e occupazionali dei lavoratori impiegati nella produzione di "vecchi" prodotti peggioreranno, per lo meno inizialmente, in seguito all' introduzione dei nuovi, nella misura in cui la loro domanda si riduce, anche se tale effetto potrà essere più che compensato (nel senso del principio di compensazione) dagli effetti occupazionali della produzione di nuovi beni e, come vedremo, dagli effetti di scala legati all' aumento del reddito nazionale reso possibile dal progresso tecnico.

Nel caso di progresso tecnico che comporta, poniamo, una riduzione del costo dei beni capitali (sia in relazione ad un loro minore costo di produzione a qualità invariata, che al loro miglioramento qualitativo o all' introduzione di nuovi beni di produzione) l' effetto complessivo sull' occupazione dipende dal fatto se i vari tipi di lavoro siano complementi o sostituti lordi dei beni capitali in questione, cioè dal segno delle elasticità incrociate della domanda di lavoro per i vari tipi di attività

[93] Cioè quelli la cui domanda diminuisce quando il prezzo del bene di cui sono complementi aumenta.

lavorativa. L' effetto di sostituzione dipende dalla sostituabilità tecnica; per cui per tipi di lavoro che non sono sostituti netti con i beni capitali di cui si parla, o che lo sono solo debolmente, l' effetto di scala può più facilmente dominare e provocare complementarietà lorda, mentre il contrario è probabile per tipi di lavoro (in genere di tipo relativamente poco qualificato) che sono facilmente sostituibili con i beni capitali nuovi, o con i beni capitali il cui prezzo si è ridotto. A sua volta l' effetto di scala dipende dalla domanda del prodotto e in particolare dalla sua elasticità.

Un caso in cui l' effetto di scala predomina viene illustrato dal grafico seguente. Supponiamo che al momento iniziale il livello di produzione sia quello corrispondente all' isoquanto *a* e che la combinazione produttiva prescelta sia quella del punto A, con occupazione LA. In seguito al progresso tecnico, la nuova tecnologia per produrre la stessa quantità di prodotto iniziale diventa quella dell' isoquanto *b,* con coefficienti di produzione dati. Data però la forte riduzione dei costi resa possibile dalla nuova tecnologia, in realtà nel nuovo punto di equilibrio si produce più di prima, in corrispondenza al livello di produzione del nuovo isoquanto c, in quanto la domanda del bene prodotto è, si ipotizza, fortemente elastica. Pertanto, a parità di livello di produzione, l' occupazione si riduce da LA a LB, ma dato che la produzione aumenta, in realtà l' occupazione aumenta a LC, dove LC-LB può essere visto come un effetto di scala. Lo studente seguendo la stessa metodologia può ipotizzare diversi casi possibili con diverse conseguenze del progresso tecnico sull' occupazione.

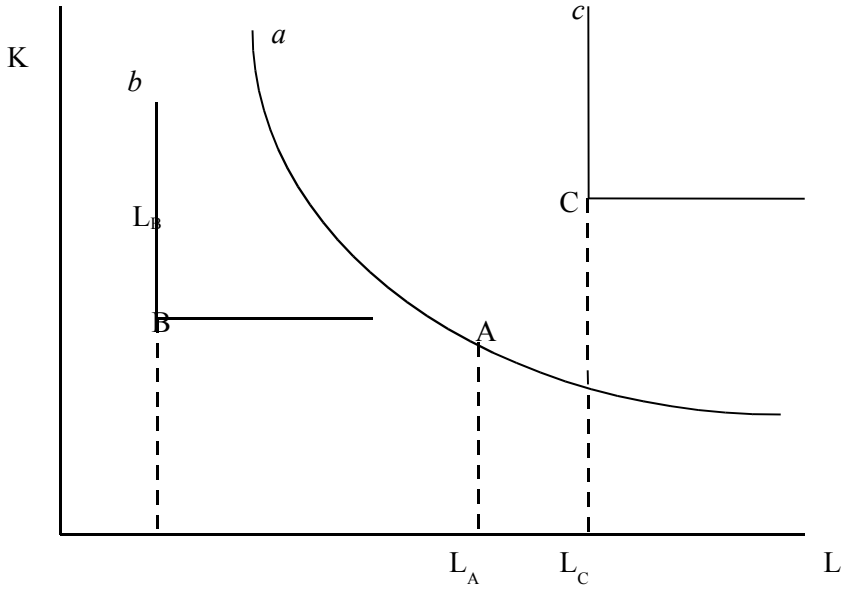


Fig. 3.17

Chiaramente nel caso della fig. 3.17 abbiamo un caso di innovazione di processo piuttosto che di prodotto (dato che riportiamo sulle ordinate semplicemente K, senza distinguere quindi fra vecchi e nuovi beni capitali: si potrebbero comunque ricondurre i nuovi e i vecchi beni capitali ad un metro comune considerando il loro costo a parità di effetto produttivo). Supponendo che l' innovazione consista nell' invenzione di beni capitali che comportano una maggiore produttività, tanto maggiore è l' elasticità dell' offerta dei nuovi beni capitali tanto minore sarà l' aumento del loro prezzo all' aumentare della domanda, suscettibile di rallentare la sostituzione. L' effetto di scala derivante dall' introduzione di nuovi beni capitali a sua volta dipenderà dall' elasticità della domanda del prodotto e dalla quota del costo del capitale nei costi totali e quindi dall' effetto della conseguente riduzione dei costi sulla quantità prodotta. Rileva qui anche la possibile complementarità netta fra capitale e lavoro qualificato (esempio: per gestire un macchinario maggiormente produttivo e con più elevato livello di sofisticazione occorre una maggiore quantità di lavoratori qualificati, che potrebbero porsi come sostituti del lavoro meno qualificato a parità di produzione) e quindi complementarietà lorda, nonché la sostituabilità netta con lavoro meno qualificato (ma ci può essere lo stesso complementarietà lorda in virtù dell' effetto di scala).[94] Molto dipenderà dalle qualifiche della mano

[94] Questo potrebbe far sì che la decisione di affrontare un corso di istruzione e quindi con la terminologia che useremo in seguito, di effettuare un investimento in capitale umano possa avere delle esternalità favorevoli all

d' opera e dalle caratteristiche specifiche delle innovazioni. Un esempio potrebbe essere cosa succede in seguito all' introduzione della composizione elettronica alla domanda di tipografi esperti nella composizione con i piombi (manodopera relativamente qualificata, ma le cui qualificazioni sono strettamente legate alla vecchia tecnologia). Ovviamente l' introduzione della composizione elettronica svaluta le capacità specifiche dei tipografi e comporta una forte e progressiva riduzione della domanda del loro lavoro. Ovvero, con un esempio più antico, ci si può riferire alla domanda di amanuensi in seguito all' introduzione della stampa in Europa (in seguito all' invenzione di Gutenberg, 1436): in tali casi ci si può aspettare che l' effetto di sostituzione prevalga. Altro esempio potrebbe essere l' introduzione dei torni a controllo numerico che distrugge l' occupazione dei tornitori a mano, lavoratori altamente specializzati dove conta anche molto l' esperienza. Oppure l' introduzione della fotografia che riduce la domanda di pittori specializzati in ritratti. D' altra parte se il progresso tecnico può distruggere determinati posti di lavoro, può aumentare l' occupazione complessiva, perchè anche se riduce la domanda per specializzazioni lavorative obsolete crea domanda per capacità di lavoro diverse, aumenta la produttività complessiva del sistema e il reddito potenziale. I costi di produzione si riducono e l' offerta complessiva aumenta, nel senso che la quantità offerta ad ogni prezzo aumenta (cioè la curva di offerta si sposta verso destra). A parità di altre circostanze (e cioè date le preferenze dei consumatori) aumenta quindi la produzione dei beni i cui costi di produzione si sono ridotti e questo aumento si traduce in maggiore domanda di beni in virtù dei maggiori redditi reali distribuiti e per il maggiore potere d' acquisto delle attività patrimoniali nominali esistenti, in virtù della spinta all' abbassamento dei prezzi che deriva dalla riduzione dei costi. La riduzione dei costi derivante dagli aumenti di produttività[95] consentiti dal progresso tecnico permette altresì alle autorità di politica economica di effettuare, a parità di obbiettivi inflazionistici, una politica economica maggiormente espansiva della domanda aggregata. A questo proposito possiamo fare riferimento alla recente esperienza dell' economia americana; l' intensità del progresso tecnico e la conseguente forte crescita della produttività hanno permesso per lungo tempo a Greenspan, presidente della Riserva Federale prima di Bernanke, di mantenere bassi i tassi di interesse senza conseguenze inflazionistici sui prezzi dei beni di consumo corrente, (mentre sul mercato delle attività patrimoniali si formava una bolla la cui esplosione ha favorito la crisi finanziaria successiva alla sua dipartita dalla presidenza della Riserva Federale), consentendo

rendimento del capitale fisico e quindi favorisca le decisioni di investimento e la crescita economica. Questo può costituire un ulteriore motivo che giustifica l' intervento dello stato a favore della pubblica istruzione (in particolare di quella avente una valenza professionale).

[95] Quando si parla di produttività in genere ci si riferisce alla produttività del lavoro, ma il discorso che qui facciamo si riferisce complessivamente alla produttività dei fattori. Quando c' è progresso tecnico la produttività dei fattori, comunque definiti, in genere aumenta, anche se, come vedremo, in maniera diversa a seconda delle caratteristiche specifiche del progresso tecnico. *In termini di funzione della produzione Cobb-Douglas l' aumento della produttività totale dei fattori derivante dal progresso tecnico può essere individuata in termini di crescita del coefficiente A, in seguito al quale l' effetto produttivo di quantità date di fattori aumenta nel corso del tempo.*

una forte crescita del reddito e alti livelli di occupazione senza inflazione. (A questo proposito occorre ricordare che la forte espansione dell' offerta a buon mercato dai paesi emergenti, in primo luogo la Cina, è stata essenziale nel mantenimento della stabilità dei prezzi al consumo: in questo vi è una stretta analogia fra l' operare del progresso tecnico e del commercio internazionale, che vedremo meglio nei paragrafi che seguono.) La crescita dell' economia a sua volta è suscettibile di tradursi in un effetto di scala favorevole sulla domanda di lavoro, anche se l' impatto sulla domanda per i vari tipi di attività lavorativa può essere molto diverso. Parte dei nuovi posti di lavoro possono essere occupati da coloro che hanno una qualificazione obsoleta se si riqualificano (esempio: i dattilografi possono trasformarsi in operatori di computer specializzati in desktop publishing). Gli effetti complessivi che ha il progresso tecnico sull' occupazione dei vari tipi di lavoratori dipendono quindi anche dalle scelte dei lavoratori che determinano la struttura dell' offerta di lavoro (questione che esamineremo in seguito) e dall' alterazione che il progresso tecnico comporta nella produttività relativa delle varie attività.[96] Tali scelte peraltro sono a loro volta influenzate dal cambiamento nelle possibilità e nelle convenienze derivanti dall' azione del progresso tecnico. Tra il progresso tecnico e il commercio internazionale c' è un' ulteriore analogia. In entrambi i casi chi ne subisce le conseguenze negative (le industrie obsolete e i loro addetti, i produttori dei settori che subiscono la concorrenza delle importazioni e i loro addetti) ha un surplus da difendere (che nasce ad esempio nel caso degli addetti dall' apprendimento delle capacità specifiche o dall' investimento specifico o semplicemente dalla fortuna avuta nel processo di reperimento di un posto di lavoro meglio remunerato che altrove, ottenuto magari dopo un lungo investimento nella ricerca dello stesso o, nel caso dei datori di lavoro dall' avviamento dell' azienda e dal rendimento di investimenti specifici e non recuperabili). Solo nei modelli teorici perfettamente concorrenziali la remunerazione di ognuno corrisponde al proprio costo di opportunità: nella realtà delle cose la concorrenza è imperfetta, l' informazione pure. Se qualcuno perde il posto di lavoro deve cercarsene un altro possibilmente peggio pagato e subire un periodo di disoccupazione. Se si deve trasferire per potere trovare lavoro, deve incorrere i costi e i disagi del trasferimento. Se l' azienda di qualcuno deve chiudere perché non più competitiva, le sue possibilità di iniziare un' altra attività sono gravemente compromesse e così il suo reddito e il suo patrimonio. In parte tutto questo è legato all' operare della concorrenza (e

[96] Come caso concreto possiamo considerare gli effetti sul mercato del lavoro dei dattilografi in seguito all' introduzione del trattamento dei testi con il computer. Effetto di scala derivante dalla diminuzione dei costi. Effetto (probabilmente molto rilevante) relativo allo spostamento verso sinistra della curva di domanda di mercato per battitura dei testi, dovuto al notevole accrescimento nella produttività individuale nella battitura testi da parte degli utenti medesimi. In conclusione: la domanda di servizi di dattilografia si è probabilmente ridotta. Si noti peraltro che un testo disponibile in forma elettronica ha delle utilizzazioni possibili ben diverse da un testo disponibile in forma cartacea soltanto. Anche qui, accanto alle innovazioni di processo, si determina una sostanziale innovazione nelle caratteristiche del prodotto finale. In generale appare difficile che le innovazioni siano puramente innovazioni di processo o di prodotto. Sembra più probabile una commistione fra le due caratteristiche.

in effetti, come già osservava Adam Smith, uno delle maggiori preoccupazioni degli operatori è di limitarne l' ambito). In parte è riconducibile agli effetti in un contesto concorrenziale del progresso tecnico e dell' integrazione economica internazionale. In seguito a questi c'è chi ci guadagna (aumentando il proprio surplus, sia sotto forma di migliori condizioni di impiego, sia sotto forma di profitti), ma in genere il potere contrattuale di chi ci potrebbe guadagnare (in genere non individuabile ex ante) è inferiore a quello di chi ci rimette (molto più facilmente individuabile). Ma le conseguenze di adottare certe regole invece di altre, di proteggere o non proteggere gli interessi di ci rimette bloccando la concorrenza, le innovazioni e l' espansione del commercio internazionale, sono di grande rilievo per lo sviluppo nel tempo del sistema economico e delle sue possibilità di generare redditi ed occupazione. Laddove la forza degli interessi concentrati, volta a bloccare la concorrenza il progresso tecnico e il commercio internazionale, è maggiore (come nei paesi di più antico sviluppo rispetto a quelli di sviluppo più recente, ad esempio o i paesi vincitori di un conflitto bellico rispetto a quelli perdenti, dove le posizioni consolidate sono state distrutte o ridimensionate nel conflitto: caso della Germania e del Giappone post-bellici) il progresso economico può subire rallentamenti e stagnazione (si veda, il contributo già citato di Mancur Olson).

Effetti del progresso tecnico sull' economia nel suo complesso: contrazione dell' occupazione in certi settori, espansione in altri, generale miglioramento dei salari e delle condizioni di vita nel lungo periodo. Questo può essere esemplificato da alcuni dati storici.

Il caso dei tessitori inglesi[97]

Intorno al 1770 si verifica l' invenzione di un nuovo modo di filare il cotone, che aumentava la resistenza e la qualità e diminuiva il costo del filato; aumento della domanda di tessuti di cotone e conseguentemente aumento del numero dei tessitori (a domicilio) da 40000 nel 1770 a 200000 nel 1820. Complementarità dei due processi (filatura e tessitura); una riduzione del costo dei filati si traduceva in una riduzione del costo e quindi della domanda di tessuti. Ma miglioramento del telaio meccanico e riduzione del numero dei tessitori a mano (50000 nel 1851). Tessitori a mano (a domicilio) e tessitori al telaio meccanico come sostituti lordi (oltre che netti): quando aumenta la produttività del lavoro di questi ultimi e conseguentemente diminuisce il loro costo unitario, la domanda dei primi si riduce Ma effetto di scala dell' introduzione del telaio meccanico, che provoca un aumento degli occupati nei cotonifici del Lancashire da 85000 nel 1820 a 275000 nel 1850. Quindi nel 1850 c' erano complessivamente più occupati nell' industria del cotone che nel 1820 (275000 + 50000 = 325000 nel 1850; 200000 + 85000 = 285000 nel 1820) in presenza di un notevole aumento complessivo della produttività del lavoro.

Progresso tecnico e luddismo

Problema: valutazione del luddismo, comportante la distruzione violenta dei nuovi macchinari da

[97] Cfr. Ehrenberg e Smith, quinta ed., cit., p. 120.

parte dei lavoratori, come scelta di questi ultimi volta alla protezione del proprio posto di lavoro. Scelta doppiamente suicida in quanto se l' azienda dei sabotatori è colpita, a meno che non operi in regime di monopolio o che il sabotaggio si estenda a tutta l' industria (compresi i produttori esteri suscettibili di introdurre l' innovazione) si faciliterà la concorrenza delle altre imprese. Anche ipotizzando che il luddismo si estenda a tutta l' industria, dalla distruzione delle macchine e dalla possibile eliminazione dell' effetto di sostituzione derivante dall' introduzione della nuova tecnologia (qualora la vecchia tecnologia e i relativi macchinari siano ancora disponibili) deriverà un effetto di scala negativo. Tale effetto, a seconda della natura della tecnologia introdotta, potrà dominare l' abolizione dell' effetto di sostituzione ingenerato dal sabotaggio. La probabilità di quest' ultimo rende più costosa l' introduzione delle nuove macchine, con conseguenza riduzione sia dell' effetto di sostituzione negativo derivante dall' introduzione delle nuove macchine, sia dell' effetto di scala positivo derivante dall' aumento della produttività. L' evitare l' effetto di sostituzione tramite il sabotaggio inoltre potrà avere forse qualche effetto positivo sull' occupazione nel breve periodo, ma sicuramente non nel lungo, in quanto i concorrenti avranno tutto il tempo di introdurre la nuova tecnologia. Alla lunga comunque l' effetto di scala favorevole all' occupazione nel suo complesso è prevalente. Storicamente l' aumento del tenore di vita delle masse lavoratrici nei paesi industrializzati deriva essenzialmente dall' aumento di produttività e dall' aumento gigantesco (in una prospettiva secolare) del reddito e delle capacità produttive,[98] piuttosto che dall' alterazione della distribuzione di un reddito dato, conseguente all' operare della "lotta di classe".[99] Ma nel breve periodo l' alterazione nella distribuzione del reddito può avere effetti rilevanti sul benessere di chi è penalizzato dall' innovazione. Inoltre la distribuzione dei redditi e della ricchezza rileva anche per identificare la posizione relativa degli individui nella società, che, accanto al reddito assoluto, rileva sul benessere degli individui; il reddito individuale ha in questo senso una valenza posizionale, indipendentemente dal suo livello assoluto. Su tali temi ritorneremo in seguito.

Conseguenze del progresso tecnico nel breve e nel lungo periodo

D' altra parte nel breve-medio periodo le dislocazioni nella struttura della distribuzione possono colpire fortemente le condizioni di lavoro e di vita di gruppi sociali determinati. Un caso

[98] Per i dati si rimanda ad Angus Maddison, *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: OECD, 2003. Disponibile su CD presso la biblioteca della sede di Scienze Politiche del dipartimento di Scienze Economiche. Si consideri ad esempio che il reddito pro-capite, misurato in dollari costanti del 1990, passa in Italia da 2 845 nel 1919 a 19040 nel 2001 (ibidem, tabella 1c, pp. 63-64).

[99] Le cui possibilità di alterare la distribuzione del reddito nell' ambito di un' economia di mercato sono comunque limitate, anche senza arrivare a credere, con il Marx della *Critica del programma di Gotha* che "la ripartizione dei mezzi di consumo è in ogni caso soltanto conseguenza della ripartizione dei mezzi di produzione" e nel considerare la battaglia per ottenere una distribuzione dei redditi più egualitaria nell' ambito del sistema economico esistente come una futile battaglia di retroguardia. Si noti che Marx dava comunque un' importanza essenziale per il miglioramento delle condizioni di vita delle masse lavoratrici allo sviluppo tecnologico (lo "sviluppo delle forze produttive"), che sarebbe stato grandemente favorito, nella sua opinione, dalla trasformazione del sistema economico e dall' abolizione del capitalismo. Sul primo punto aveva visto giusto, sul secondo è stato smentito dalla storia.

emblematico è dato dalla crescita dei differenziali salariali e dalla riduzione dei salari, sia in termini relativi che assoluti, dei lavoratori peggio pagati negli USA nel corso degli anni ottanta e novanta, da mettere in relazione anche con la rivoluzione informatica e la diffusione dei computer a tutti i livelli nell' economia e nella società americana.[100] Occorre peraltro considerare che la diffusione del progresso tecnico può essere strumento di promozione sociale per quei lavoratori meno qualificati che riescano a riqualificarsi apprendendo le nuove tecnologie. Nel nostro esempio i lavoratori meno qualificati che restano tali ci rimettono, in quanto la domanda per le loro attività si riduce, ma ci guadagnano quelli che riescono a imparare a convivere coi computer e ad accrescere il loro livello di qualificazione. Nel lungo periodo l' effetto che deriva dall' aumento della produttività e del reddito dovrebbe risultare prevalente pure nei confronti dei lavoratori che ci rimettono nel breve, anche in virtù delle maggiori possibilità di adattamento delle capacità professionali alle nuove tecnologie che si estrinsecano nel lungo periodo. Inoltre la maggiore produttività si estrinseca in più elevati salari, che si diffondono, in virtù del funzionamento del mercato del lavoro, anche nei settori dove il progresso tecnico è assente o più lento.

Le conseguenze distributive del progresso tecnico a seconda della sua natura

In un semplice modello aggregato di un' economia perfettamente concorrenziale la remunerazione dei fattori risulta uguale in equilibrio al valore della loro produttività marginale: infatti se la remunerazione di un fattore fosse maggiore, i produttori potrebbero aumentare i propri profitti riducendone l' impiego e il contrario se fosse minore. In un contesto di tale tipo a parità di altre circostanze il progresso tecnico favorirà relativamente di più, dal punto di vista della distribuzione del reddito, quel fattore la cui produttività marginale (e quindi la remunerazione) aumenterà relativamente di più. Per evidenziare tale fatto consideriamo cosa succede alla produttività dei fattori quando il rapporto capitale-prodotto rimane costante (definizione di Harrod, dovuta al fatto

[100] Altri fattori peraltro sono in gioco e vengono variamente considerati nella determinazione del risultato: l' immigrazione massiccia di lavoratori poco qualificati, la "globalizzazione" e la concorrenza dei lavoratori peggio pagati dei paesi emergenti conseguente alla progressiva liberalizzazione del commercio internazionale e alla sua forte crescita nel periodo considerato (si veda a tale proposito quanto verrà detto nel capitolo seguente), le conseguenze della politica economica dell' età di Reagan e del conseguente aumento del tasso di interesse reale, l' aumento della quota dei redditi da capitale nella distribuzione dei redditi che consegue anche dalla globalizzazione finanziaria (a tale proposito si può vedere il testo a cura di Andrea Cornia, *Inequality, Growth, and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization*, Oxford: Oxford Un. Press, in particolare la sintesi delle analisi contenute nel volume a proposito della distribuzione alle pagine 6-24). Nel testo a cura di Cornia, Ajit Singh e Rahul Dhumale ("Globalization, Technology, and Income Inequality: A Critical Analysis") ridimensionano l' aspetto tecnologico, attribuendo le maggiori responsabilità della tendenza all' aumento delle ineguaglianze all' interno dei paesi ai cambiamenti nelle istituzioni del mercato del lavoro e alla liberalizzazione dei mercati finanziari. Per la relazione positiva tra diseguaglianza e globalizzazione finanziaria, nonché quella negativa fra diseguaglianza e liberalizzazione del commercio internazionale, si veda IMF, *World Economic Outlook: Globalization and Inequality*. IMF, October 2007. Infine un' ulteriore spiegazione si riferisce all' aumento della domanda di lavoratori qualificati derivante dall' aumento dei rendimenti di scala associate all' intensificarsi degli scambi internazionali, nella misura in cui le attività caratterizzate da rendimenti di scala richiedono l' impiego di una maggiore relativa quantità di lavoratori qualificati (Paolo Epifani e Gino Gancia, "The Skill Bias of World Trade", *Economic Journal*, vol 118. luglio 2008, pp. 927–960).

che nei fatti il rapporto capitale/prodotto cambia di poco, mentre aumenta nel tempo il rapporto capitale-lavoro). Se la produttività marginale del capitale rimane costante abbiamo che le quote distributive rimangono costanti (si ricordi la definizione di quota distributiva del capitale: $U=F_K K/Y$, dove F_K è la produttività marginale del capitale, e del lavoro $Q=FL_L/Y$, dove F_L è la produttività marginale del lavoro; se, per semplicità, normalizziamo il prezzo del prodotto a 1 tutte le grandezze fisiche sono anche grandezze in termini di valore; in particolare la produttività marginale è uguale al valore della produttività marginale) e si dice che il progresso tecnico è neutrale.[101] Se la produttività marginale del capitale aumenta la quota del capitale nella distribuzione aumenta (e quella del lavoro diminuisce; il progresso tecnico può essere definito come favorevole al capitale[102]), se la produttività marginale del capitale si riduce, abbiamo che la quota del capitale nella distribuzione si riduce e il progresso tecnico può essere definito come favorevole al lavoro. Un' altra maniera di guardare al progresso tecnico è di vedere cosa succede alla domanda di lavoro. Se partiamo da prezzi dei fattori dati e da una quantità data di fattori impiegati, se il progresso tecnico fa aumentare la produttività di un fattore questo ne farà spostare verso destra la curva di domanda e quindi ne aumenterà l' impiego e la remunerazione. Se restringiamo il discorso all' ambito dell' equilibrio perfettamente concorrenziale, nel contesto di un modello aggregato, il tasso di remunerazione (cioè la remunerazione unitaria del fattore) diventerà comunque uguale al valore della sua produttività marginale. Supponendo data la quantità dei fattori abbiamo che aumenterà la quota nella distribuzione del fattore la cui produttività marginale cresce di più. In quest' ottica abbiamo la classificazione di Hicks, secondo cui il progresso tecnico è rispettivamente favorevole al capitale, favorevole al lavoro o neutrale a seconda che la produttività marginale del capitale aumenti più o meno proporzionalmente o allo stesso tasso di quella del lavoro. Nel caso in cui, come si verifica nella realtà delle cose, accanto al progresso tecnico vi sia sostituzione di un fattore per l' altro (in aggregato capitale a lavoro) avremo che le quote dei fattori nella distribuzione dipenderanno da due tipi di circostanze: le caratteristiche del progresso tecnico (secondo la classificazione di Hicks) e il grado di sostituibilità dei fattori nella produzione (misurato dall' elasticità di sostituzione). Lo studente può ipotizzare la maniera in cui le varie ipotesi relative alla combinazione degli effetti della sostituzione dei fattori e del progresso tecnico sono suscettibili di avere un impatto diverso sulla distribuzione.[103]

---

[101] *Il progresso tecnico neutrale di Harrod prende anche il nome di "aumentante il lavoro" (labour augmenting) in quanto è possibile dimostrare che in tal caso la funzione della produzione prende la forma seguente: $Y=F(K, A_t L)$, dove A_t è solo funzione crescente del tempo. E' come se il progresso tecnico avesse un effetto moltiplicativo sulla quantità di lavoro disponibile.*

[102] *Capital using* e *labour saving* e nel caso opposto *labour using* e *capital saving*, secondo la terminologia anglosassone.

[103] Per un' analisi approfondita della questione si rimanda ad Alberto Chilosi, Stanislaw Gomulka, "Progresso tecnico e sviluppo di lungo periodo", *Rivista di Politica Economica*, anno LIX, giugno 1969.

Si noti che nel nostro discorso abbiamo ipotizzato un quadro molto semplificato in cui vi sono solo due fattori: lavoro e capitale. Nella realtà del mondo abbiamo tanti tipi di lavoro e tanti tipi di capitale. Il nostro contesto è quindi estremamente schematico. D' altra parte ci permette di catturare alcuni aspetti importanti di quello che succede nella realtà. Su questo peraltro non c' è consenso. In particolare secondo alcuni il fatto di ipotizzare l' esistenza di un fattore omogeneo chiamato "capitale" vizia fondamentalmente la rilevanza del discorso (anche se una critica analoga potrebbe essere rivolta all' ipotesi dell' esistenza di un fattore omogeneo chiamato "lavoro"). Altro aspetto controverso del modello è l' ipotesi che i rendimenti di scala siano costanti, ipotesi che è cruciale perché le quote distributive che risultano dall' eguaglianza dei tassi di remunerazione dei fattori con le rispettive produttività marginali esauriscano il prodotto.[104] In questa sede non possiamo spingerci oltre. Ci basta aver segnalato un aspetto controverso di quanto stiamo facendo e, nello stesso tempo, di sottolineare il fatto che ogni ragionamento, in particolare un ragionamento di tipo economico, si svolge per forza di cose in un contesto semplificato, astraendo dal complesso mondo del reale le circostanze che paiono maggiormente significative per il problema in questione o semplicemente che permettono di analizzarlo logicamente in modo non eccessivamente complicato. Nell' ambito dell' economia si ragiona in genere su modelli in qualche modo rappresentativi di qualche aspetto del mondo reale. Tanto più semplici i modelli, tanto maggiore la probabilità che siano poco "robusti" per quanto riguarda il realismo delle conclusioni. Tanto più complicati, tanto più difficile è il ragionamento e la sua comprensione. In definitiva il livello ottimo di astrazione dipende dalla natura del problema. In genere si può anche dire che prima di affrontare modelli più complessi è bene provare a ragionare nell' ambito di modelli più semplici, anche se poco realistici, e poi vedere cosa succede se si introducono delle ipotesi che meglio riflettono la complessità del mondo reale. Questo vale per qualsiasi tipo di ragionamento. Carattere distintivo del ragionamento economico, rispetto al modo di procedere in altri contesti disciplinari nell' ambito delle scienze sociali è che le ipotesi in genere vengono specificate e il procedimento reso trasparente e meglio verificabile tramite la sua formalizzazione.

[104] *Tale proposizione, già considerata in precedenza nell' ambito della funzione della produzione Cobb-Douglas (adding up theorem), è legata al nome di Philip Wicksteed e alla sua opera, del 1894, An Essay on the Coordination of the Laws of Distribution*.

IL COMMERCIO INTERNAZIONALE E LA DOMANDA DI LAVORO.

Analogia fra gli effetti del commercio e quelli del progresso tecnico sulla domanda di lavoro. In entrambi i casi si ha un' espansione verso l' alto del vincolo di bilancio del paese dato dall' insieme delle possibilità di consumo.

Fig. 3.18
L' espansione delle possibilità produttive come conseguenza del progresso tecnico

Nel grafico l' espansione della frontiera delle possibilità produttive (il luogo delle combinazioni massime ottenibili dei prodotti riportati sugli assi) derivante dal progresso tecnico comporta la possibilità di raggiungere un più elevato livello di benessere (una curva di indifferenza sociale più elevata). Come si può notare il progresso tecnico è fortemente orientato verso la produzione del bene che si trova sulle ascisse. Pertanto è probabile che la domanda relativa dei fattori che sono utilizzati con relativa maggiore intensità nella produzione di tale bene aumenti e questo è suscettibile di tradursi a loro vantaggio per quanto riguarda la loro remunerazione e la quota di cui beneficiano nella distribuzione del reddito. Nel caso invece in cui si introduca il commercio internazionale, quest' ultimo consente di scambiare qualsiasi quantità dei beni ai prezzi internazionali, comporta cioè, supponendo per semplicità che i prezzi internazionali siano dati (in quanto il commercio del paese considerato non altera apprezzabilmente i prezzi internazionali: si tratta cioè di un paese "piccolo") la possibilità di scegliere tutte le combinazioni dei beni che ai prezzi internazionali abbiano lo stesso valore complessivo della combinazione dei beni prodotti all' interno. Questo comporta un' espansione delle possibilità di consumo aumentando il potere di acquisto del reddito prodotto all' interno e permette di raggiungere un più elevato livello di benessere sociale (si veda il grafico che segue).

Fig. 3.19

In un certo senso, con l' apertura del commercio internazionale cambia "la tecnologia" di ottenimento dei beni, introducendo la variante di ottenerli con l' importazione a costi più bassi, in termini di costo di opportunità (cioè in termini di beni alternativi alla cui disponibilità si rinuncia per ottenere di produrre una quantità addizionale del bene in questione) rispetto a quella di produrli in loco. In definitiva, il costo reale della produzione di un bene sta nel fatto che le risorse che vengono impiegate a tale scopo sono indisponibili per scopi alternativi; il costo di consumare qualcosa sta nelle alternative di consumo (presente o futuro) che questo ci preclude. Se al paese A l' ottenimento all'interno di un' unità del bene 1 in più costa più unità del bene 2 che ottenendolo commerciando col paese 2, e viceversa per il secondo paese, entrambi beneficiano dal commercio, anche se evidentemente i produttori interni del bene importato in genere ci rimetteranno. Questo ragionamento, semplice solo in apparenza, sta alla base di uno dei contributi della teoria economica più importanti, ma meno compresi dal pubblico bruto (ma spesso anche da quello apparentemente più sofisticato; in particolare sociologi[105] giornalisti, storici, politologi, ma, qualche volta, anche sedicenti economisti): il teorema dei costi (o dei vantaggi) comparati.[106] In un' altra ottica e' come

[105] Per un esempio eclatante si veda l' articolo (che inizia in prima pagina) del sociologo Luciano Gallino sulla *Repubblica* del 12/3/2005.

[106] Si veda a tale proposito Paul Krugman, "Ricardo's Difficult Idea". Solo per la mancata comprensione della "difficile idea" di Ricardo possono aver corso corrente discorsi come "la Cina ha un costo del lavoro che è solo una frazione di quello dei paesi più sviluppati, come faranno questi a competere?" Perché allora non preoccuparsi dello Sri Lanka, il cui costo del lavoro è con tutta probabilità molto più in basso che in Cina, ammontando a solo il 2% circa del costo del lavoro americano (si veda la tabella riportata nel paragrafo dedicato al 17-mo indice

se il progresso tecnico avesse fatto diminuire il costo di produzione del bene che viene importato. Il miglioramento è potenzialmente paretiano e quindi vantaggioso dal punto di vista del principio di compensazione, ma chi perde all' interno di ognuno dei paesi in genere non viene compensato o non viene completamente compensato, perlomeno nel breve periodo. Di qui nascono resistenze all' ampliamento del commercio e proteste contro la "globalizzazione". Un discorso analogo può essere fatto con riferimento al progresso tecnico.

Si noti che le considerazioni effettuate più sopra non hanno molto a vedere con il sistema economico. Che l' economia sia perfettamente pianificata da un pianificatore benevolente o che il risultato dipenda dal funzionamento efficiente di un' economia di mercato perfettamente concorrenziale il ragionamento alla base rimane lo stesso. Quello che viene presupposto è invece un regime dei flussi internazionali fondati sullo scambio volontario, cioè sul mercato. Chi mette in discussione tale fondamento dovrebbe indicarne uno alternativo e individuare i pro e i contro di esso. Nella realtà delle cose i sistemi alternativi possibili sono fondamentalmente due: un sistema di produzione autarchico, in cui ogni paese produce tutto quello di cui ha bisogno, e un regime degli scambi che prescinde dalla loro volontarietà. Il primo comporta risultati disastrosi a livello sia teorico che pratico, come l' esperienza storica ci insegna (ad esempio nell' esperienza relativamente recente del regime comunista albanese, che a tale modello si è in qualche modo avvicinato). Il secondo necessita una autorità sopranazionale con potere coercitivo che decide chi debba produrre e consegnare cosa. Tale soluzione è difficilmente concepibile in un contesto internazionale di stati sovrani e se fosse politicamente possibile presenterebbe enormi problemi di attuazione, analoghi a quelli di un' organizzazione pianificata della produzione e della distribuzione nell' ambito di un' economia nazionale, ma moltiplicati all' ennesima potenza. In pratica tali casi teorici (come quello polare di un' economia in cui lo scambio internazionale non incontri ostacoli di sorta) non si sono mai verificati, però possiamo individuare circostanze in cui c' è stato un maggiore avvicinamento all' uno o all' altro modello. Per quanto riguarda il sistema degli scambi programmato a livello internazionale possiamo ricordare il caso del COMECON, l' accordo di scambio a livello sopranazionale fra i paesi del vecchio blocco sovietico, dove venivano individuati in linea di massima i flussi di scambio e di specializzazione internazionale fra i vari paesi, ma dove l' aspetto coercitivo a livello sopranazionale era limitato in quanto si trattava di accordi consensuali fra paesi sovrani, sia pur a sovranità limitata. Inoltre i risultati dell' attività del COMECON sono stati (a giudizio degli stessi paesi all' epoca interessati) poco soddisfacenti, in quanto fondati su una forma di rozzo baratto, in cui peraltro la possibilità di una misurazione di massima dei valori scambiati sulla base dei prezzi che si determinavano nel coesistente mercato capitalista del commercio

dell'Ilo; sulla base della stessa tabella ci si potrebbe chiedere anche come faccia Taiwan a competere con lo Sri Lanka, visto che il costo orario del lavoro a Taiwan è di oltre dieci volte più elevato).

internazionale rivestiva una essenziale funzione facilitatrice. Per quanto riguarda invece la soluzione autarchica valgono le osservazioni di cui sopra, oltre che numerosi esempi storici che individuano nella limitazione degli scambi una fonte di inefficienza e di riduzione del tenore di vita complessivo. In particolare la forte restrizione degli scambi internazionali costituisce un fondamentale elemento costitutivo della drammatica crisi economica degli anni trenta, contribuendo al sorgere del nazismo e all' esplodere delle tensioni che portano alla seconda guerra mondiale. Se poi consideriamo i tempi più recenti non è privo di significato il fatto che i paesi del terzo mondo che si sono sviluppati con maggiore successo sono quelli che si sono inseriti maggiormente nel commercio internazionale e viceversa quelli le cui economie hanno ristagnato o sono arretrate sono quelli che maggiormente hanno perseguito una politica tendenzialmente autarchica, riducendo il loro inserimento nel sistema degli scambi internazionali.[107]

Applicazione: Effetto economico delle restrizioni volontarie delle importazioni di vetture giapponesi negli USA nella prima metà degli anni ottanta, il costo per l' economia americana è stato valutato in circa 9 miliardi di dollari (in particolare in seguito all' aumento dei prezzi delle automobili in seguito alla riduzione della concorrenza internazionale) e il costo di ogni posto di lavoro salvato nel settore automobilistico fra i 164 000 e i 295 000 dollari all' anno.[108]

Mentre alla lunga è probabile che da ogni maggiore apertura del commercio internazionale, così come dal progresso tecnico, tutti traggano vantaggio, è probabile anche che nel breve periodo ci siano dei settori produttivi e delle categorie di lavoratori severamente penalizzate. Una problematica fonte attuale di grande dibattito è se le categorie peggio pagate di lavoratori poco qualificati ci rimettano o meno dalla concorrenza dei paesi sottosviluppati (per una dibattito non tecnico su questo problema si veda il Journal of Economic Perspectives, 1995, n. 3), così come, secondo quanto abbiamo visto sopra, dal progresso tecnico e dalla diffusione delle applicazioni informatiche. Anche qui si vede chiaramente l' analogia fra gli effetti del progresso tecnico e quelli degli scambi internazionali.

Equalizzazione del prezzo dei fattori in un modello di commercio internazionale in cui la tecnologia è la medesima e la specializzazione incompleta, nel senso che tutti continuano a produrre tutto (modello Heckscher-Ohlin): questo deriva dal fatto che il commercio internazionale determina un aumento della domanda per i beni prodotti da ogni paese nel settore dove la sua produzione è relativamente più a buon mercato, in quanto dispone relativamente di più del fattore che viene

---

[107] Si veda in particolar David Dollar e Aart Kray, "Trade, Growth, and Poverty", 2001 e la letteratura ivi richiamata.

[108] Jaime de Melo, David Tarr, "VERs Under Imperfect Competition and Foreign Direct Investment: A Case Study of the US-Japan Auto VER". *Japan and the World Economy,* vol. 8 (1996) pp. 11-33 (scaricabile gratuitamente dai computer dell' Università di Pisa a questo indirizzo).

utilizzato più intensamente in tali produzioni e che, quindi, essendo relativamente più abbondante, è pagato relativamente di meno. L' aumento della domanda per il fattore peggio pagato che ne deriva comporta un aumento della sua remunerazione e l' inverso succede per la remunerazione del fattore meglio pagato finchè i fattori della produzione ricevono la stessa remunerazione ovunque. Premessa cruciale per questo risultato è che la tecnologia e quindi la produttività dei fattori utilizzando tecniche analoghe siano uguali ovunque. In assenza di tale ipotesi del tutto irrealistica, potrebbe manifestarsi soltanto una tendenza verso l' equalizzazione del prezzo dei fattori, in particolare del fattore lavoro, basata sul fatto che col commercio internazionale ogni paese ha tendenza a specializzarsi nel settore dove viene impiegato con maggiore intensità relativa il fattore che è relativamente più abbondante o, altrimenti detto, relativamente meno scarso e che, proprio per questo fatto, senza commercio internazionale è remunerato di meno che altrove.[109] Perchè allora le divergenze salariali permangono abissali? Fondamentalmente perché i dislivelli complessivi di produttività permangono, a differenza di quanto ipotizzato nel modello di Heckscher-Ohlin cui si accennava prima, nonostante la diffusione internazionale delle informazioni e delle conoscenze tecnologiche che si accompagna alla "globalizzazione".[110] Si consideri poi anche l' impatto che hanno i costi diversi da quelli di produzione diretta, derivanti dalla disponibilità di infrastrutture, dalla qualità della pubblica amministrazione (includendovi la probità e il possibile costo della corruzione), dagli ostacoli frapposti alla creazione e gestione dell' impresa, dalle caratteristiche dell' ambiente sociale e dalla diversa capacità di mantenere la legalità e l' ordine pubblico, e all' impatto del cosiddetto rischio-paese, cioè di eventi futuri suscettibili di penalizzare notevolmente l' esercizio dell' attività imprenditoriale o comunque di tradursi in forti possibili perdite patrimoniali, anche tramite comportamenti di natura opportunistica (insolvenza del paese, processi inflazionistici, espropri). Infine un aspetto importante sono le economie di agglomerazione: una fabbrica nel vuoto, poniamo in una regione agricola dove c' è abbondanza di lavoro poco pagato ma nessuna attività

[109] Ad esempio, l' aumento del rapporto fra il salario e la rendita fondiaria in Europa nel periodo di intensificazione degli scambi internazionali a cavallo fra ottocento e novecento può essero ascritto a un tale processo. Non è senza significato che paesi dove questo processo era meno accentuato, come Francia e Germania, erano anche quelli che avevano politiche maggiormente protezionionistiche (Guillaume Daudin, Matthias Morys, Kevin H. O'Rourke, "Europe and Globalization, 1870-1914", Document de travail OFCE n. 2008-17 giugno 2008, p. 10; http://ideas.repec.org/p/fce/doctra/0817.html). Nello stesso tempo i processi migratori concorrono di per se stessi nello stesso periodo alla riduzione dei dislivelli salariali fra le aree di emigrazione e le aree di immigrazione, contribuendo per il 70% alla convergenza fra il tenore di vita delle prime e delle seconde (ibidem, pp. 10-11) e alla riduzione delle diseguaglianze nella distribuzione dei redditi (O'Rourke, 2002, cit. p. 10). D' altra parte non necessariamente tali processi possono trovare riscontro nel mondo presente: la struttura delle economie e le tecnologie sono alquanto diversi oggigorno. Ma nel caso di economie a forte base agricola la riduzione della pressione dei lavoratori sulla terra può anche oggi renderle probabili.

[110] Sul numero del 25/10/2004 del supplemento "Affari e Finanza" della *Repubblica* erano indicati i costi lavorativi orari di una grande multinazionale che aveva stabilimenti in 23 paesi. Questi variavano da € 28,69 in Svezia a € 18,03 in Italia, a € 1,98 in Cina, fino ad arrivare a € 0,49 in India. Le argomentazioni nel testo danno conto dei motivi per cui la multinazionale non trasferisce tutte le proprie produzioni dove il lavoro costa di meno (in particolare in India), chiudendo quelli dove il lavoro costa di più (in particolare in Svezia).

complementare va incontro a costi ingenti in termini di istruzione del personale o reperimento di personale qualificato, di forniture di materie prime e di beni intermedi, di vendita e trasporto del proprio prodotto e così via. Una fabbrica installata in un tessuto già industrializzato può contare su di un bacino di manodopera specializzata, su tutta una serie di attività complementari di servizi all' impresa, di scambi di informazione e di singergie con altri produttori affini, di servizi di trasporto, di commercializzazione e di ricerca. Attraverso la localizzazione dello stesso tipo di attività economiche un un' area si generano delle economie di scala che operando a livello dell' area riducono i costi di produzione delle singole imprese, interne quindi all' area (tanto maggiore il livello di produzione dell' area tanto minori i costi medi di produzione) ed esterne alle imprese (cioè che derivano dalla dimensione complessiva dell' area e non da quella delle singole imprese). Anche se le produzioni sono di diversa natura possono generare delle economie di scala cosiddette di scopo, esterne alle singole imprese: la possibilità di beneficiare per imprese di diversa natura di economie che derivano dai servizi e dalle sinergie che la loro stessa presenza permette di generare.

La teoria degli O-rings, l' effetto moltiplicativo della qualità del lavoro e i divari internazionali salariali e di reddito

Chi volesse approfondire l' argomento può vedere di Michael Kremer, "The O-Ring Theory of Economic Development", Quarterly Journal of Economics, agosto 1993, n. 3, pp. 551-575. L' idea alla base dell' articolo è che "molti processi produttivi consistono in una serie di compiti da eseguire, ognuno dei quali può risultare in una riduzione drammatica del valore del prodotto". In particolare, nella produzione della navetta spaziale "Challenger" entrarono migliaia di prodotti di sofisticatissima tecnologia. E' bastato il malfunzionamento di uno di essi, gli "o-rings" (un certo tipo di guarnizione), per causare l' esplosione dello shuttle. Questo tipo di considerazioni fa sì che la produttività di lavoratori di elevato livello qualitativo può essere massima laddove si tratta di combinarsi con quella di altri lavoratori di elevato livello qualitativo nell' esecuzione dei vari compiti, in quanto la qualità di ognuno serve a valorizzare il prodotto degli altri. Basta infatti che un lavoratore poco abile compia in modo incorretto la propria attività che il risultato della buona professionalità di tutti gli altri possa essere vanificato (un altro esempio può essere l' operazione di un bravo chirurgo in una sala operatoria di cui non viene assicurata la sterilità o il cui anestesista è incompetente). Quindi, differenze anche piccole nella capacità e livello di competenza dei lavoratori possono interreagire in forma moltiplicativa, creando grandi differenze nella produttività, nel reddito e nelle condizioni di vita dei vari paesi. Ad esempio, una ricerca storica sulla produttività del tessile nei vari paesi all' inizio del secolo con lo stesso tipo di telai (e quindi di tecnologia) mostra come gli operatori dei telai avessero nella Nuova Inghilterra una produttività di 1,5 volte quelli Inglesi, 2,3 dei Tedeschi, e sei volte quella dei Greci, Giapponesi, Indiani o Cinesi (Gregory Clark, "Why isn't the Whole World Developed? Lessons from the Cotton Mills," *Journal of*

Economic History, marzo 1987, pp. 141-173; citato nell' articolo di Kremer sugli O-rings).[111] L' entità di tali differenze può venir compresa attribuendola all' effetto moltiplicativo del grado di specializzazione e di capacità dei vari lavoratori. Inoltre il grado di competenza e di dedizione al loro lavoro dei lavoratori condiziona la produttività del capitale (abbiamo visto che il lavoro qualificato e il capitale sono in genere complementi lordi). I bassi salari possono non compensare il rischio che i macchinari, o il prodotto di essi, vengano rovinati dalla scarsa competenza o dedizione dei lavoratori o, allargando il discorso al sistema paese, che i risultati del loro impiego vengano in qualche modo diminuiti dall' inefficienza del sistema giuridico e delle pubbliche amministrazioni. Questo, oltre che i vincoli posti al loro operare da misure restrittive di varia natura e la diversa diffusione delle conoscenze tecnologiche, contribuisce a spiegarci perchè i flussi commerciali e i movimenti di capitale verso i paesi a più basso livello salariale non sono in grado di equalizzare la produttività e i livelli di vita fra i paesi e perchè attraverso l' operare del commercio internazionale le remunerazioni del lavoro non vengano equalizzate e le differenze rimangano abissali (si vedano i dati riportati in precedenza con riferimento al 17-mo indice dell' Ilo). Ci si potrebbe chiedere l' origine della minore produttività dei lavoratori dei paesi a più basso livello di reddito. Le risposte possono essere diverse: minore livello di scolarizzazione (quello che noi indicheremo più avanti come accumulazione di capitale umano); minore qualità dell' istruzione ottenuta; minore esperienza (si rimanda a quello che si dirà in seguito circa l' "imparare facendo"); minore disponibilità ad operare in maniera collaborativa e maggiore conflittualità (si veda quanto si dirà in seguito a proposito del capitale sociale); minore trasmissione delle conoscenze sul posto di lavoro, sia per le minori conoscenze ed esperienza dei lavoratori anziani, sia per l' eventuale minore disponibilità ad apprendere dei lavoratori più giovani; più in generale ambiente culturale non favorevole ai processi produttivi a base scientifica e al loro apprendimento e così via. Infine, per quanto riguarda la difficoltà che i paesi del terzo mondo possono avere a competere sui mercati internazionali, non sono estranee le politiche protezionistiche in particolare da parte dei paesi maggiormente sviluppati, quali dazi, quote, norme volte a scoraggiare la concorrenza dei paesi più poveri. Fortunatamente molte delle barriere al commercio sono state abbassate dalle trattative internazionali nell' ambito del GATT (che dopo la fine del cosiddetto Uruguay Round nel 1994 hanno dato luogo alla creazione del WTO) e questo si è accompagnato a un accrescimento delle esportazioni di manufatti da parte dei paesi sottosviluppati, che ammonta: attualmente a circa l' 80% delle loro esporazioni

[111] Più ampiamente si veda da ultimo, dello stesso autore, *A Farewell to Alms:A Brief Economic History of the World*. Princeton Un. Press, 2007 (disponibile parzialmente sulla Rete), in particolare l' ultima parte: "The Great Divergence". In una diversa prospettiva si può invece considerare la più bassa produttività del lavoro nei paesi con salari più bassi invece che l' origine la conseguenza dei bassi salari, come naturale prodotto dell' effetto di sostituzione (cfr. a tale proposito Robert C Allen, "A Review of Gregory Clark's *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World", Journal of Economic Literature* 2008, vol 46, n. 4, p. 968.

complessive.[112] Purtroppo le ulteriori liberalizzazioni contemplate dal successivo Doha Round, sotto l' egida del WTO non sono state finalizzate e l' ulteriore liberalizzazione degli scambi non ha potuto aver luogo.

I costi di lavoro semifissi e il loro effetti sulla domanda

Nel presente capitolo cercheremo di allargare il discorso a circostanze che non abbiamo considerato nel precedente contesto molto semplificato, ma che hanno notevole importanza nel mondo reale. La prima di queste è che, contrariamente a quanto ipotizzato sino adesso, il lavoro non è un fattore completamente flessibile nel breve periodo. E' evidente che in realtà la mano d' opera non può essere variata arbitrariamente e senza costi di giorno in giorno e neppure di anno in anno, tranne che in casi, nei paesi sviluppati almeno, marginali (quale, poniamo, l' assunzione di lavoratori giornalieri nella raccolta dei pomodori nell' agro campano o nella raccolta stagionale delle fragole in California). Vi sono dei vincoli, sia economici che legali, e costi connessi alla variazione della manodopera occupata. In primo luogo vi sono costi di lavoro variabili e semifissi, nel senso che non sono proporzionali alle ore di lavoro prestato, ma che dipendono dal numero dei dipendenti, costi che non sono salariali: di assunzione, inserimento nell' ambiente di lavoro e istruzione professionale, contributi sociali, benefici accessori. Vi è poi il costo della gestione della manodopera, che possiamo pensare come soggetto a fenomeni di indivisibilità e di rendimenti di scala .

Nel presente contesto si pone quindi la scelta, per conseguire un certo obbiettivo produttivo, fra il numero dei lavoratori e la durata dell' orario di lavoro: se l' orario di lavoro si allunga, occorrono meno lavoratori e viceversa.

I costi di assunzione e addestramento

I costi di reclutamento: mettere un annuncio, fare i colloqui, prendere le informazioni, sbrigare le pratiche burocratiche connesse, ecc. Fra i costi di reclutamento possiamo anche considerare il valore presente dei costi di terminazione del rapporto di lavoro.

I costi di addestramento

Costo esplicito monetario degli stipendi pagati agli addestratori o dei materiali e degli impianti utilizzati.

Costo implicito o di opportunità a) delle risorse destinate all' addestramento; b) del tempo dei lavoratori addestrati, tenuto conto di quanto avrebbero potuto produrre se altrimenti utilizzati..

Strategie possibili: offrire salari più bassi, con maggiore probabilità di rimetterci, in termini di perdita dell' investimento iniziale a favore di chi attira i lavoratori assunti e addestrati pagando di più, nella prospettiva di utilizzare procedure successive di selezione del personale, anche attraverso

[112] Paul Collier, *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries are Failing and What Can Be Done About It.* New York: Oxford Univ Press, 2007, p. 81.

l' esperienza del rapporto di lavoro, o pagare di più e adottare procedure più approfondite e costose nel reclutamento, risparmiando successivamente sui costi dell' addestramento e della successiva selezione. La convenienza delle varie strategie dipende evidentemente dalla specificità dei contesti lavorativi e dalla natura concreta dei costi da affrontare.

Benefici accessori

Si tratta di prestazioni non salariali, cioè in forma non immediatamente monetaria che non dipendono strettamente dall' orario di lavoro prestato.

Legalmente vincolanti (contributi della sicurezza sociale), vacanze pagate obbligatorie, permessi di malattia, ecc.

Volontari (auto della ditta, permessi a discrezione del datore di lavoro, viaggi, casa pagata, copertura assicurativa aggiuntiva a carico del datore di lavoro, mensa aziendale, ecc.).

In genere si tratta di costi semi-fissi, nel senso che non variano con le ore di lavoro prestate, ma solo con il numero dei lavoratori impiegati, ma vi sono anche pagamenti (parte dei pagamenti della sicurezza sociale) che sono in proporzione del salario pagato e che quindi sono variabili e assimilabili al salario nella misura in cui il salario dipende dall' orario effettivo di lavoro. Ùù

LA COMBINAZIONE FRA ORE DI LAVORO E NUMERO DI DIPENDENTI

Supponiamo che la quantità disponibile degli altri fattori ("il capitale") sia data. Allora la quantità di prodotto ottenuta Q dipende, da un lato dal numero dei dipendenti assunti, n, dall' altro dalla durata dell' orario di lavoro, h: Q = f(n,h). Problema dell' impresa: max f(n,h)-C(n,h), dove C è la funzione dei costi variabili che, data la quantità utilizzata degli altri fattori, dipende dal numero dei lavoratori impiegati e dalla durata dell' orario di lavoro. Supponiamo per semplicità di essere in concorrenza perfetta e facciamo del prezzo del prodotto il numerario, lo poniamo cioè uguale ad 1.

Cn, costo di un lavoratore addizionale. Ch, costo di un aumento unitario dell' orario di lavoro per tutti i lavoratori impiegati. Stessa situazione di quando si ha a che fare con due fattori della produzione distinti.

Condizioni di massimo profitto:

Cn = Qn e Ch = Qh (*) (il costo marginale di aumentare n, Cn, e quello di aumentare h, Ch, sono uguali rispettivamente alle loro produttività marginali, Qn e Qh, un' ovvia applicazione delle usuali condizioni di equilibrio dell' impresa).

Motivi per cui la produttività marginale di ognuno dei due argomenti da un certo punto almeno deve decrescere: dotazione data di beni strumentali nel breve periodo per quanto riguarda il numero dei lavoratori, fatica e riduzione dell' attenzione per quanto riguarda l' orario di lavoro. Dalle due eguaglianze (*) della pagina precedente otteniamo l' uguaglianza delle produttività marginali ponderate Qn/Cn = Qh/Ch[113] (l' effetto produttivo di aumentare la spesa assumendo un numero

[113] Si noti che in virtù della (*) tale uguaglianza (così come la seguente) in equilibrio hanno valore 1.

addizionale di lavoratori deve essere lo stesso di utilizzare la stessa spesa per aumentare l' orario di lavoro) ovvero anche: Cn/Qn = Ch/Qh (in equilibrio il costo unitario di un dato aumento di prodotto deve essere lo stesso qualunque sia il mezzo con cui si ottiene). e quindi:

Cn/Ch = Qn/Qh.

Anche qui si tratta delle usuali condizioni di equilibrio dell' impresa laddove abbia la possibilità di utilizzare combinazioni alternative dei fattori per conseguire un determinato obbiettivo produttivo. Nel nostro caso, infatti, la lunghezza dell' orario di lavoro ed il numero dei lavoratori vengono trattati come fattori diversi, sostituti nella produzione.[114]

Pagamenti aggiuntivi nel caso di straordinario (le ore di lavoro prestate al di là dell' orario normale), anche se alcune categorie (dirigenti ed altri lavoratori, quali i rappresentanti di commercio, il cui orario è variabile e non facilmente controllabile) sono escluse.

Straordinario: in parte serve per far fronte a squilibri temporanei che richiedano un più prolungato impegno temporaneo della forza lavoro, in parte è programmato; il motivo è evidente da quanto abbiamo visto più sopra, nel caso l' orario di lavoro che viene stabilito a livello di contrattazione collettiva non sia quello ottimale per l' impresa.

Effetti economici del sovrapprezzo sullo straordinario

Accrescendo il sovrapprezzo sullo straordinario si favorisce l' occupazione (nel senso di numero degli occupati, dato l' orario di lavoro)?

Nella misura in cui straordinario e occupazione siano sostituti netti nella produzione (come sembra ovvio che siano) se aumenta il costo dello straordinario si avrà un aumento dell' occupazione a produzione invariata. In realtà il sovrapprezzo sullo straordinario ha effetti sia di scala che di sostituzione che possono comportare una riduzione della domanda complessiva di ore di lavoro (sia ore che occupati). Il costo complessivo del lavoro aumenta e ciò può dar luogo ad effetti di sostituzione di capitale a lavoro. Inoltre l' aumento conseguente dei costi si traduce in un effetto di scala negativo sulla domanda complessiva di lavoro. Inoltre, tanto più elevato il sovrapprezzo sullo straordinario, tanto maggiore la tendenza all' evasione. Si crea un incentivo al lavoro nero, soprattutto se la domanda per lavoro straordinario è elastica. Infatti, tanto maggiore è il sovrapprezzo, tanto minore è la differenza con la penalizzazione attesa derivante dalla possibile scoperta, con relative sanzioni, di impiegare la manodopera irregolarmente. Questo può far sì che le possibilità di impiego regolare per i disoccupati si riducano. Bisogna anche considerare, però, per completare il quadro, la destinazione delle entrate derivanti dal sovrapprezzo. Nel caso vengano utilizzate, per esempio, per ridurre i costi fissi dell' occupazione, riducendo, poniamo, i contributi

[114] Una questione strettamente connessa è l' impiego ottimo temporale degli impianti. Su questo si veda in particolare Gordon C. Winston, "The Theory of Capital Utilization and Idleness", *Journal of Economic Literature*, Vol. 12, No. 4 (Dec., 1974), pp. 1301-1320,: http://www.jstor.org/stable/2722381

fissi per la sicurezza sociale, questo può mitigare l' effetto di scala e quello di sostituzione fra lavoro e capitale che è stato più sopra evidenziato. Se però l' eventuale minore domanda complessiva di ore di lavoro in conseguenza dell' aumentato costo dello straordinario riducesse l' ammontare complessivo dei salari pagati e, conseguentemente, la base contributiva e parafiscale, questo potrebbe comportare un aumento del cuneo fiscale e parafiscale sui salari con effetti negativi sull' occupazione. E' comunque abbastanza difficile pervenire a conclusioni generali, in quanto molto dipende dai dati concreti della situazione, fra cui in particolare quelli relativi alla determinazione dei tassi di imposizione e dei contributi sociali.

Se si considera la possibilità che le caratteristiche dei lavoratori che fanno gli straordinari siano diverse da quelle di coloro che non li fanno (per esempio i primi siano lavoratori specializzati, i secondi non specializzati, e, supponiamo, i disoccupati siano non specializzati, si tenga anche conto che coloro che fanno lo straordinario sono lavoratori le cui capacità lavorative sono conosciute per esperienza, a differenza dei disoccupati) l' effetto sull' occupazione del sovrapprezzo può essere ancora più dubbio, in quanto tanto minore la sostituabilità, tanto più ridotto è l' effetto di sostituzione a favore dei disoccupati derivante dalla minore convenienza relativa dello straordinario.

Effetti economici sull' occupazione del work-sharing e del part-time

Anche misure volte a ridurre l' orario normale di lavoro ("work sharing": si ricordi lo slogan: "lavorare di meno, lavorare tutti") possono produrre effetti sull' occupazione che non agiscono necessariamente nel senso voluto, qualora risultino in in aumento complessivo del costo del lavoro (del costo orario del lavoro e, in particolare, tenendo conto dei possibili effetti sulla produttività, del costo del lavoro per unità di prodotto).

Considerazioni analoghe possono essere fatte per il part-time: tanto maggiori, a parità di circostanze, i costi fissi dei lavoratori part-time, tanto minore è la domanda per tale tipo di lavoro.

Per quanto poi riguarda il part time, nella misura in cui la produttività del lavoratore aumenta con l' esperienza ("imparare facendo") il lavoratore a tempo parziale si trova col tempo a essere meno produttivo di quello a pieno tempo. Questo tanto di più quanto più qualificata è l' attività lavorativa e quanto maggiore è la necessità di apprendere e di mantenersi aggiornati. In questo sta una possibile spiegazione del fatto che nelle professioni liberali anche molto ben remunerate molto spesso la durata del lavoro è maggiore che in attività lavorative dipendenti o comunque di routine dove l' apprendimento e la necessità di aggiornamento sono inferiori. Inoltre certe attività da svolgere sul posto di lavoro non dipendono dalla durata del lavoro ma devono essere comunque effettuate da chiunque sia in esse occupato, anche per breve tempo. Ad esempio lo studio delle istruzioni e del modo di funzionamento di un macchinario nuovo, la lettura e apprendimento di nuove disposizioni legali, circolari o ordini di servizio. Pertanto si prestano di più al tempo parziale e comunque ad orario ridotto attività lavorative a basso livello di qualificazione e di routine

piuttosto che attività lavorative maggiormente qualificate e maggiormente retribuite. Questa è un' ulteriore spiegazione del motivo per cui le donne tendono a guadagnare di meno e a fare meno carriera degli uomini.

Lo straordinario e altri metodi per far fronte alle fluttuazioni nella domanda di prodotto

Come fare per affrontare le fluttuazioni nella domanda del prodotto: 1. tenere scorte; 2. straordinario; 3. tenere lavoratori di riserva (per esempio facendo andare le linee di produzione più lentamente del possibile); 4. affidarsi ad una agenzia che fornisce lavoro temporaneo.

Accanto allo straordinario o all' accumulazione di scorte (che però non è proponibile nel caso dei servizi, e che costa in termini di magazzinaggio e di interessi sul capitale circolante necessario a finanziarla) le imprese possono far fronte alle fluttuazioni della domanda attraverso l' assunzione temporanea di lavoratori (anche per sostituire lavoratori in ferie o temporaneamente impediti). L' assunzione temporanea di lavoratori comporta peraltro dei costi semifissi di assunzione e di reclutamento. Di qui la ragion d' essere di agenzie che assumano lavoratori da affittare a tempo alle imprese che ne abbiano necessità. I lavoratori, se provvedessero da soli volta per volta alla ricerca del posto di lavoro incorrerebbero nei costi fissi di ricerca; così come le imprese. E questo permette all' agenzia di spuntare un margine di profitto sui salari dei lavoratori affittati, della cui qualità e capacità lavorative sono comunque in grado di garantire, in quanto siano da tempo alle loro dipendenze.

Cosa succede se aumentano i costi quasi-fissi

In ogni caso in cui, partendo da una situazione di equilibrio, aumentano i costi quasi-fissi[115] (anche perchè ad esempio aumentano i costi di assunzione in seguito alla maggiore complessità delle procedure burocratiche o in quanto aumentano i contributi sociali che non dipendono dall' orario effettivo di lavoro, o anche nel caso si rendano più difficili i licenziamenti, ad esempio tramite l' introduzione della necessità, per licenziare, di addurre e poter dimostrare eventualmente in giudizio l' esistenza di una giusta causa) $Cn/Ch > Qn/Qh$. Ciò rende relativamente più conveniente sostituire il numero dei dipendenti con l' allungamento dell' orario di lavoro, riducendo il loro numero. A parità di produzione, il numero di occupati diminuisce e cresce la durata del lavoro, cioè lo straordinario, ristabilendo l' uguaglianza precedente.[116] Ma occorre anche considerare l' azione dell' effetto di scala, che, nel caso di aumento dei costi, agisce comunque verso una riduzione dell' occupazione.

I COSTI DI INVESTIMENTO NEL LAVORO E LA DOMANDA DI LAVORO

Fino adesso abbiamo considerata l' occupazione come una decisione che si riferisce ad un solo

[115] Quasi-fissi perché sono fissi per ogni occupato, ma dipendono dal numero degli occupati.

[116] Questo potrebbe spiegarci che l' unico dato statistico che non evidenzia una deviazione dell' Italia dalla media degli altri paesi in materia di lavoro è il numero di ore lavorate (indice ILO n. 6), dove la maggiore durata dell' orario di lavoro rispetto a quanto ci potremmo forse aspettare in coerenza con gli altri dati potrebbe dipendere dai costi quasi-fissi particolarmente elevati, imposti dalla normativa.

periodo; conviene a un datore di lavoro occupare qualcuno se il ricavo netto che deriva da tale decisione è superiore al costo che ne consegue. In realtà avendo introdotti i costi fissi del di lavoro abbiamo introdotto un fattore che può essere spiegato appieno solo in una prospettiva intertemporale. Parte dei costi fissi del lavoro hanno infatti la caratteristica di investimenti che nei periodi di utilizzo successivo dei lavoratori non devono essere ripetuti. In un periodo successivo questo comporta un risparmio sul costo della forza lavoro rispetto a quello che si incorrerebbe con nuove assunzioni. Per rendere il discorso il più semplice possibile supponiamo che vi siano solo due periodi "oggi", che indichiamo come tempo 0, e "domani", che indichiamo come tempo 1. I costi fissi per lavoratore Z vengono incorsi solo nel primo periodo. Supponiamo anche, per semplicità, di essere in concorrenza perfetta. Supponiamo altresì che, per ogni livello di occupazione, nel primo periodo la produttività del lavoratore marginale non addestrato sia $PML_0 < PML_1$, la produttività marginale nel secondo periodo una volta addestrato.

Valore presente della produttività del lavoro del lavoratore marginale di nuova assunzione sui due periodi: $VPPL = PML_0 + PML_1/(1 + r)$, dove $1/(1 + r)$ è il fattore di sconto (r è il tasso di interesse). Valore presente del costo marginale del lavoro $VPCL = W_o + Z + W_1/(1 + r)$, dove Z sono i costi fissi di assunzione e di addestramento. Costo netto di assunzione di un lavoratore addizionale nel primo periodo: $CN_o = W_o + Z – PML_o$. Surplus nel secondo periodo: $G = (PML_1 – W_1)/(1 + r)$.

La domanda di lavoro multiperiodo

Condizione di equilibrio: il valore presente del prodotto di un lavoratore addizionale deve essere uguale al valore presente del costo di tale lavoratore. Cioè: $W_o + Z + W_1/(1 + r) = PML_o + PML_1/(1 + r)$. Se tale condizione non fosse soddisfatta converrebbe all' azienda assumere un lavoratore in più o in meno.

Supponiamo che il costo netto al tempo 0 di assumere un lavoratore in più sia positivo, cioè: $CN_o = W_o + Z - PML_o > 0$. Se $CN_o > 0$ perchè l' impresa abbia la convenienza ad assumerlo deve ricevere un surplus nel periodo successivo. Sia il valore attuale di tale surplus $G = (PML_1 – W_1)/(1 + r)$. Nel punto di ottimo si ha che $CN_o = G$ (altrimenti all' impresa converrebbe assumere lavoratori in più o in meno). Perchè sia $G > 0$ occorre $PML_1 > W_1$. Solo se il salario iniziale W_o è uguale alla produttività marginale del lavoro PML_o meno il costo dell' addestramento Z e quindi l' addestramento è pagato dal lavoratore sotto forma di più ridotto salario rispetto alla sua produttività marginale si ha che $G = 0$.

Supponiamo per il momento di avere a che fare con un mercato dei capitali perfetto, in cui tutti possono dare a prestito e prendere a prestito come gli pare, senza costi di transazione e a un tasso di interesse unico di mercato. Perchè l' impresa riesca a trovare lavoratori occorre che il valore presente del salario da essa pagato sia almeno uguale al valore presente del salario di mercato, che il

lavoratore può conseguire lavorando altrove in ognuno dei due periodi (vincolo di partecipazione). Cioè $W_o + W_1/(1 + r) \geq W^* + W^*/(1 + r)$, dove W* è il salario di mercato. Altrimenti al lavoratore converrebbe lavorare altrove. Allo stesso tempo, per trovare lavoratori disposti ad essere addestrati, nel caso non possano abbandonare l' impresa una volta addestrati, l' impresa deve offrire semplicemente un profilo salariale uguale al valore presente del salario di mercato sui due periodi. In tale ottica il vincolo di bilancio del lavoratore è dato da tutte le combinazioni di consumo presente e consumo futuro il cui valore presente è uguale al valore presente del salario di mercato. Qualsiasi combinazione fra salario oggi e salario domani è indifferente sia per il datore di lavoro che per il lavoratore ad ogni altra combinazione avente lo stesso valore presente. Se le cose stessero così la suddivisione temporale del salario sarebbe indeterminata.

Ma le cose non stanno così per i seguenti due motivi:

1) Il lavoratore è libero di lasciare l' azienda. Per cui un contratto che determina una differenza a favore del lavoratore rispetto al salario di mercato nel primo periodo, da compensare con un minor salario rispetto a quello di mercato nel secondo periodo, non verrà rispettato, in quanto il lavoratore ha interesse ad andare a lavorare altrove nel secondo periodo; secondo la terminologia della teoria economica, il contratto non sarebbe incentivo-compatibile. Quindi dobbiamo porre il vincolo che il lavoratore debba percepire nel secondo periodo almeno il salario che è in grado di ottenere altrove.

2) Anche indipendentemente dalla considerazione al punto 1) nella realtà del mondo non esiste un mercato dei capitali perfettamente concorrenziale; il tasso di interesse è diverso per datori di lavoro e lavoratori, il tasso di interesse per contrarre un prestito è diverso da quello per dare a prestito, vi sono costi di transazione e vi sono limiti alle transazioni intertemporali (in particolare alla possibilità di prendere a prestito). Vi sono limitazioni all' ammontare del credito che le banche sono disposte a fornire al singolo lavoratore o alla singola azienda.

GLI INVESTIMENTI PER L' ADDESTRAMENTO PROFESSIONALE

Per inquadrare adeguatamente il problema occorre distinguere investimenti formativi di tipo generale, che accrescono la produttività del lavoratore per diversi tipi di imprese, e l' addestramento specifico, che accresce la produttività del lavoratore solo in un' azienda. Supponiamo, per rendere chiaro il nocciolo della questione, che il lavoratore possa licenziarsi senza costo alcuno trovando immediatamente un altro lavoro altrove , ma che comunque a parità di salario preferisca continuare nella sua presente occupazione presso il suo attuale datore di lavoro (lo studente può pensare a come il discorso possa cambiare se si ipotizza che il lavoratore debba affrontare dei costi, di ricerca, di attesa ecc. per cambiare posto di lavoro). [117]

[117] Per un approfondimento di questi temi si veda Nicola Meccheri, "On-the-job training generico dei lavoratori e contrattazione: il ruolo della *breach penalty* nel contratto iniziale". *Rivista italiana degli economisti*, 2002, n. 1,

Nel caso di formazione di tipo generico, l' impresa non può recuperare nel secondo periodo i costi di addestramento incorsi nel primo periodo, perchè il lavoratore, se remunerato meno della sua produttività marginale accresciuta in virtù della formazione acquisita nel primo periodo, può altrimenti utilizzare la formazione ottenuta per trovare un lavoro maggiormente remunerato altrove. Il lavoratore deve quindi addossarsi l' intero costo dell' addestramento nel primo periodo in forma di ridotto salario, a meno che si possa legare in qualche modo all' azienda, così da non essere in grado di offrirsi sul mercato nel secondo periodo, o, al di là del nostro semplice contesto teorico, che comunque sia sottoposto ad una penalizzazione se si licenzia per causa sua (nella realtà del mondo vi sono comunque i costi e i rischi associati alla ricerca di un nuovo posto di lavoro). Esempi nel mondo reale: caso dei cadetti delle accademie militari, che sono vincolati ad un certo periodo di servizio nell' esercito finiti gli studi; caso delle leghe sportive che limitano la possibilità di scelta del datore di lavoro da parte dello sportivo professionista che abbia subito un periodo di addestramento a carico di una determinata società sportiva.

La situazione è evidentemente diversa nel caso di addestramento specifico. In tal caso, tornando al nostro semplice contesto teorico, per trattenere il lavoratore basta che l' impresa offra al lavoratore nel secondo periodo un salario W* e il lavoratore non troverà nessuno disponibile a pagargli un salario superiore in quanto non è più produttivo altrove dei lavoratori non specializzati.

D' altra parte se il lavoratore incorre lui medesimo i costi (o anche solo parte dei costi) dell' addestramento specifico, l' azienda non sarà disponibile a pagargli nel secondo periodo un salario superiore a quello che il lavoratore potrebbe ottenere altrove, in quanto sa che il lavoratore non può vendere altrove la sua maggiore produttività, dato che si tratta di addestramento specifico all' impresa. Per cui anche in questo caso il contratto non sarebbe compatibile rispetto agli incentivi: anche qui la sua esecuzione verrebbe bloccata dal problema dell' *hold up* (comportamento opportunistico). Invece un contratto in cui l' azienda paga essa medesima i costi dell' addestramento specifico nel primo periodo, ottenendo in cambio un rendimento di $PML_1 - W^*$ nel secondo tale da compensare l' investimento effettuato nel primo periodo non incorre in ostacoli del tipo considerato ed è nel contesto l' unico contratto possibile compatibile con la struttura ipotizzata degli incentivi.

Implicazioni pratiche della teoria

Riluttanza degli imprenditori a licenziare lavoratori su cui hanno effettuato investimenti specifici. La differenza fra valore della produttività marginale del lavoratore (vista in un contesto intertemporale) e salario serve come protezione dal licenziamento. Caduta della produttività media nel periodo iniziale della recessione (tenuto conto della riduzione della domanda) e aumento nel periodo iniziale dell' espansione (quando la domanda cresce). Spiegazione: licenziando, le imprese

pp. 73-99 e bibliografia ivi citata.

ci rimettono gli investimenti effettuati con i costi specifici di addestramento e quelli incorsi con i costi fissi di assunzione. Inoltre devono affrontare i costi di licenziamento (pagamento di liquidazione e indennità, il costo dell' eventuale contenzioso, l' inasprimento delle relazioni con il personale). Per cui prima di licenziare cercano di difendere l' investimento effettuato nei lavoratori, dilazionando i licenziamenti, mentre all' inizio dell' espansione preferiscono attendere che l' espansione si provi duratura prima di incorrere i costi fissi associati alle assunzioni.[118]

Effetti sull' istruzione professionale di un salario minimo. Se quest' ultimo impedisce una riduzione del salario nel primo periodo tale da compensare per il costo dell' istruzione professionale di tipo generico, questa non potrà avvenire nella fabbrica, ma all' esterno, a spese del lavoratore (situazione spesso lamentata in Italia, con riferimento in particolar modo alle professioni artigianali e alla riluttanza delle ditte ad assumere apprendisti in virtù dei vincoli legali sulle remunerazioni). Analoghe considerazioni valgono per quanto riguarda l' addestramento specifico, nella misura in cui l' impossibilità di abbassare in maniera corrispondente il salario nel primo periodo al di sotto di quello minimo impedisca la possibilità di garantire successivamente un differenziale salariale rispetto al salario di mercato tale da indurre il lavoratore a non lasciare l' impresa. Quindi la determinazione di un salario minimo può essere comunque di ostacolo all' istruzione professionale in forma di apprendistato.

Nel caso degli apprendisti il discorso è anche complicato dal fatto che i beneficiari dell' istruzione diventano successivamente concorrenti degli istruttori. Per cui nella determinazione volontaria delle condizioni dell' apprendistato si tiene conto anche di questa circostanza, deprimendo il salario dell' apprendista o rendendo meno efficace il processo di apprendimento. Si possono perciò determinare delle esternalità che potrebbero rendere più conveniente finanziare l' istruzione professionale in un ambito scolastico, sia considerando l' interesse degli apprendisti che quello della collettività, volto ad evitare le rendite di posizione e gli effetti economici negativi della limitazione artificiale del numero dei lavoratori aventi determinate capacità derivante dalle limitazioni all' entrata nelle professioni artigianali. Il discorso è peraltro abbastanza complesso e le conclusioni dipendono anche dalle caratteristiche specifiche di fatto (costo e produttività relative dell' istruzione pubblica e dell' apprendimento sul lavoro). Considerazioni di questo tipo possono essere allargate a qualsiasi tipo di istruzione laddove sia possibile la scelta fra il "training on the job" e l' istruzione formale. Ad esempio, in ambito universitario, fra corsi di dottorato (apprendimento, in teoria almeno, formale) e il vecchio sistema (mai defunto, nonostante le limitazioni legislative) dell' assistentato volontario. Considerazioni relative alle esternalità legate all' istruzione possono anche determinare la promozione e l' eventuale finanziamento dell' istruzione professionale da parte di organizzazioni

[118] In realtà negli USA almeno questo non è più vero a partire dal 1990, Da quella data l' occupazione diminuisce di più o almeno quanto il PIL durante il rallentamento congiunturale (cfr. "A Thoroughly Modern Recession", *Economist,* 4/12/ 2008).

di categoria.

Imperfezione della concorrenza, formazione, progresso tecnico[119]

D' altra parte concretamente si evidenzia che le imprese forniscono a loro spese ai lavoratori anche addestramento e istruzione professionale di tipo generico (che permette di aumentare la loro produttività anche al di fuori dell' ambito specifico dell' azienda). Questo è in contrasto con quanto abbiamo visto prima e può dipendere dal venir meno nella realtà delle ipotesi semplificatrici che avevamo fatto prima, cioè perfetta concorrenza, mobilità del lavoro senza costi e senza rischi e in genere assenza di costi di transazione. Nella misura in cui il mercato del lavoro non è perfetto e la mobilità dei lavoratori limitata esiste la possibilità per le imprese di appropriarsi di parte dell' aumento di produttività che anche l' istruzione di tipo generico dall' impresa finanziato può conferire al lavoratore. Si può presumere che tanto più difficile è cambiare datore di lavoro (in quanto ad esempio il mercato del lavoro è relativamente rigido ed è caratterizzato da rilevanti livelli di disoccupazione) e tanto maggiore la durata presunta dell' attività del lavoratore nell' ambito dell' impresa (anche in virtù della protezione normativa del posto di lavoro al di là del periodo di prova che riduce la convenienza per il lavoratore di cambiare il posto di lavoro sottoponendosi a un periodo di prova altrove), tanto maggiore la probabilità che l' organizzazione dell' impresa favorisca l' istruzione professionale, sia di tipo generico che specifico, sul posto di lavoro, in quanto maggiori sono le probabilità per l' impresa di potersi appropriare di parte dei vantaggi derivanti dalla formazione in termini di produttività nel corso della vita lavorativa dei dipendenti. Fra l' altro l' impresa nella gestione del rapporto di lavoro acquisisce informazioni private sulle capacità ed attitudini dei dipendenti, attraverso cui può stabilire a chi convenga fornire un addestramento che, anche se generico, in quanto privo di certificazione può essere più difficilmente utilizzato dal lavoratore per ottenere un migliore posto di lavoro. In caso invece l' istruzione professionale si accompagni a forme di certificazione, l' obbiettivo di ottenere la certificazione può stimolare lo sforzo del lavoratore nell' apprendimento e presentare in questa maniera un vantaggio anche per l' azienda. Nello stesso tempo, nell' offrire la possibilità di ricevere una formazione anche generica, con o senza certificazione, permette alle imprese di attirare i lavoratori più motivati e capaci.

Infine, la formazione all' interno delle imprese è legata anche al progresso tecnico: è probabile che il progresso tecnico sia complementare con il livello di qualificazione ed aggiornamento della forza lavoro (nel senso che il progresso tecnico aumenta la produttività dei lavoratori più qualificati, anche perchè richiede l' istruzione dei lavoratori che devono mettere in opera e adattare le nuove tecnologie e viceversa la qualificazione della forza lavoro rende più facile l' apprendimento e applicazione di nuove tecniche). In genere pare ragionevole ipotizzare che comunque l'introduzione

[119] Sulle questioni qui trattate si rimanda a Acemoglu, D. e J. Pischke, "Why do firms train?", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, 1998, pp. 79-119.

di nuovi metodi di produzione si accompagni a forme di istruzione e addestramento professionale sul posto di lavoro.

I costi di assunzione e le credenziali

Costo di rilevare le caratteristiche specifiche di ogni candidato all' assunzione e uso delle credenziali o segnali (quali i titoli di studio o l' appartenenza etnica o sociale). In condizioni di limitata informazione può essere razionale per il datore di lavoro ricorrere alla discriminazione statistica, deducendo le caratteristiche probabili degli individui da quelle medie dei gruppi cui appartengono. Su questo ritorneremo in seguito quando parleremo della discriminazione (se ne avremo il tempo).

I mercati interni del lavoro.

Limitata affidabilità delle credenziali (titoli di studio, referenze), anche perchè una serie di importanti qualità personali non sono associate a credenziali formali. Possibile strategia: assunzione a bassi livelli e promozione all' interno dell' azienda in relazione al comportamento effettivo. Questo presenta il vantaggio di acquisire le informazioni circa le caratteristiche dei lavoratori nel corso del rapporto di impiego e di motivare comportamenti favorevoli all' azienda con l' obbiettivo della carriera ad essa interna, da confrontare con lo svantaggio di limitare la concorrenza dall' esterno dell' azienda per i posti di maggiore responsabilità. Presenza di mercati del lavoro interni soprattutto nelle imprese dove la tecnologia e l' organizzazione sono complicate e l' esperienza professionale è specifica e c'è quindi necessità di incentivare l' apprendimento, anche specifico, del lavoratore. Vantaggio dei mercati del lavoro interni (interni cioè all' azienda) nello stimolare l 'interesse dei lavoratori più giovani alla permanenza nell' impresa e all' acquisizione di capacità professionali specifiche. La successiva promozione dei migliori garantisce la loro permanenza all' interno dell' organizzazione. Nello stesso tempo il mercato del lavoro interno, in cui i vantaggi della carriera si estrinsecano nel corso degli anni, attira i lavoratori che hanno un più basso tasso di sconto soggettivo e programmano di restare occupati nell' azienda a lungo, permettendo così all' azienda di recuperare gli investimenti fatti nell' assunzione e nell' addestramento. Le caratteristiche specifiche del contratto più che essere esplicitati in maniera informale, possono essere lasciate implicite e in qualche modo validate dall' esperienza passata dell' azienda e dalle aspettative che questa crea per il futuro (contratti impliciti).

Applicazione: le relazioni industriali giapponesi: un caso di permanenza dei vecchi valori feudali o derivanti dalla opportunità di creare mercati di lavoro interni. La formazione del sistema delle relazioni industriali giapponesi fondato sul paternalismo e sulla creazione dei mercati del lavoro interni, con prospettive di carriera all' interno della stessa impresa o gruppo di imprese durante tutta la vita lavorativa, risale in realtà all' inizio del processo dell' industrializzazione giapponese, quando la mobilità del lavoro nei primi anni del secolo era elevatissima. Come in altri casi di rapidi

processi di industrializzazione, in un contesto di partenza eminentemente agricolo, i lavoratori, di provenienza per lo più agricola, tendevano a lasciare l' azienda e a ritornare in campagna al momento del raccolto ostacolando la convenienza di qualsiasi tipo di istruzione professionale, in un contesto in cui la domanda di lavoro specializzato era particolarmente intensa, con forte concorrenza per l' assunzione di lavoratori qualificati. Evidentemente all' epoca il modello "feudale" delle relazione di lavoro giapponese non vigeva ancora.[120]

Perchè i datori di lavoro discriminano nelle assunzioni?

Preferenza dei datori di lavoro nei confronti delle assunzioni dei lavoratori maschi fra i 25 e i 45 anni di età.

Dati i costi di assunzione ed addestramento i datori di lavoro preferiscono assumere, a parità di condizioni, lavoratori che si pensa resteranno nell' azienda più a lungo, in quanto il rendimento dell' investimento iniziale fatto sarà tanto maggiore quanto maggiore il periodo in cui il lavoratore resterà nell' azienda.

Quindi l' imprenditore preferisce lavoratori più giovani a più anziani, nel caso che debba fornire un addestramento (ma non troppo giovani, in quanto i lavoratori giovani tendono a cambiare il posto di lavoro di più dei più anziani e richiedono comunque in genere maggiore addestramento in assenza di esperienza lavorativa). All' impresa vale la pena di assumere lavoratori anziani solo nel caso paghino essi medesimi il costo dell' addestramento, o siano già addestrati, o nel caso si accontentino di un salario minore; ma quest' ultima possibilità soffre di limitazioni sociali e può essere inibita anche per le ripercussioni negative che una riduzione del salario può avere sulla maniera con cui il lavoratore svolge la sua attività: una riduzione del salario rispetto alla precedente esperienza lavorativa può demoralizzare il lavoratore compromettendo la sua motivazione e riducendo la sua fedeltà all' azienda e inoltre contrasta con il profilo di carriera volto a motivare il comportamento dei lavoratori più giovani nel caso dei "mercati di lavoro interni". Caso del lavoro femminile: le donne che rimangono nubili hanno più o meno la stessa durata sul posto di lavoro degli uomini, ma i datori di lavoro non possono sapere a priori quali donne rimarranno nubili, per cui si determina un caso di discriminazione statistica a loro danno.

PARTE QUARTA: L' OFFERTA DI LAVORO

Inizia una parte del corso dedicata allo studio del comportamento dei lavoratori, in particolare con riferimento alle decisioni relative a se lavorare, quanto lavorare, che lavoro fare e dove farlo.

[120] Cfr. Ehrenberg e Smith, quarta ed., p. 169 e letteratura ivi citata.

La prima decisione trova la sua controparte a livello aggregato nei tassi di attività.
Storicamente il tasso di attività (quota nella popolazione in età lavorativa di coloro che hanno un lavoro o lo ricercano e quindi fanno parte della forza-lavoro).si riduce complessivamente, pur aumentando nelle donne e diminuendo negli uomini (si veda in particolare i dati contenuti nella tabella 1.1 nella parte del corso dedicata agli indici dell' ILO). Necessità di darsi una ragione di tali tendenze.
Un problema che ci possiamo porre è il perchè in Italia il tasso di attività sia così nettamente inferiore a quello degli altri paesi industrializzati (si veda la tabella 1.1). A tale scopo si può ricorrere a una serie di motivi di natura istituzionale largamente noti. Uno dei principali potrebbe essere individuato nell' esperienza passata del livello particolarmente basso dell' età pensionabile e della diffusione abnorme, soprattutto in determinate aree del paese, delle pensioni di invalidità. Altra spiegazione possibile potrebbe trovarsi nei vincoli alla flessibilità del mercato del lavoro (in qualche modo ridotti in periodi recenti) e alle limitazioni alla mobilità territoriale dovute al regime vincolistico degli affitti delle abitazioni, nonchè nell' elevato livello di disoccupazione, soprattutto di lungo periodo, che porta al cosiddetto fenomeno del "lavoratore scoraggiato", che non si presenta sul mercato del lavoro perché pensa non ne valga la pena. Non va sottolineato inoltre l' effetto sul tasso di attività giovanile della durata abnorme del periodo degli studi universitari rispetto ad altri paesi, dovuta anche alla normativa che permette agli studenti di procrastinare ad libitum il superamento delle prove di esame.

La seconda decisione si riferisce a quanto lavorare, una volta deciso di farlo (si vedano gli indici 5 e 6 dell' ILO). Limitazione (dovuta in particolare all' interdipendenza fra le varie attività lavorative, che necessita la contemporanea presenza di lavoratori diversi, con preferenze diverse), ma purtuttavia esistenza della possibilità di variare l' orario di lavoro, se non altro attraverso la scelta dell' impiego. Annualmente il numero di ore lavorate nel corso dell' anno varia anche in relazione alla diversa lunghezza delle vacanze per le varie professioni. Variazioni nel breve e nel lungo periodo: maggiore rilevanza della forza della domanda di lavoro nel causare variazione nell' orario di lavoro nel breve (le ore di lavoro prestate tendono ad aumentare in tempi di alta congiuntura e a ridursi in periodi di congiuntura calante), ma non nel lungo, in quanto nel lungo è interesse del datore di lavoro tener conto nella determinazione dell' orario delle preferenze dei lavoratori.

La terza decisione, che è alla base dei dati relativi agli indici 3 e 4 dell' ILO, si riferisce a che tipo di lavoro cercare e dove cercarlo. Su tale aspetto delle decisioni di lavoro ritorneremo in seguito quando considereremo la teoria edonica dei salari.

TEORIA DELLE DECISIONI DI LAVORO

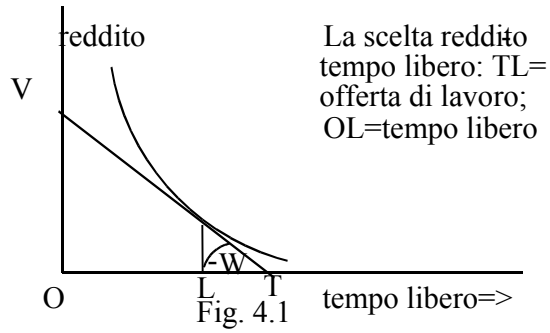


Fig. 4.1

Per analizzare il problema della determinazione dell' offerta di lavoro cominciamo a studiarla, al solito, in un modello astratto, che riduce all' osso la logica del problema della scelta di quanto tempo dedicare al lavoro e quanto ad altri usi ("tempo libero"). Ci mettiamo quindi dal punto di vista di un lavoratore-consumatore che sia in grado di scegliere fra quanto lavorare, a un salario orario dato, e quanto tempo dedicare al tempo libero. Supponiamo che il lavoratore-consumatore, preferisca, a parità di reddito, lavorare di meno e godere di maggior tempo libero. Vedremo in seguito come adattare il quadro concettuale a contesti diversi. Il totale del tempo a disposizione può essere dedicato o al lavoro esterno o alla produzione di beni e servizi all' interno della famiglia o in attività di svago e riposo. Offerta di lavoro e domanda di tempo libero (libero cioè dal lavoro esterno), come facce di una stessa medaglia. Quindi invece che ragionare in termini di offerta di lavoro si può ragionare in termini di domanda di tempo libero, che risponde alla stessa logica della domanda di altri beni; la parte del tempo libero dedicata alla produzione familiare di beni e servizi consumati all' interno della famiglia può essere vista come incorporante l' utilità dei beni in tal modo prodotti. Il salario rappresenta quindi il costo di opportunità del tempo libero, supponendo per semplicità il salario (orario) come fisso. Domanda di un bene: funzione della ricchezza (vincolo di bilancio) e del suo costo di opportunità (in genere prezzo, ma anche uso alternativo del tempo necessario per fruirne). La domanda di tempo libero (e quindi l' offerta di lavoro) dipenderà in genere dal salario (reale, cioè in termini di potere di acquisto; noi ipotizzeremo in quello che segue che i prezzi dei beni siano dati; il salario monetario è quindi anche salario reale) e dalla ricchezza. La ricchezza è di difficile determinazione, si può usare il reddito non da lavoro come sostituto e indice di ricchezza, in quanto

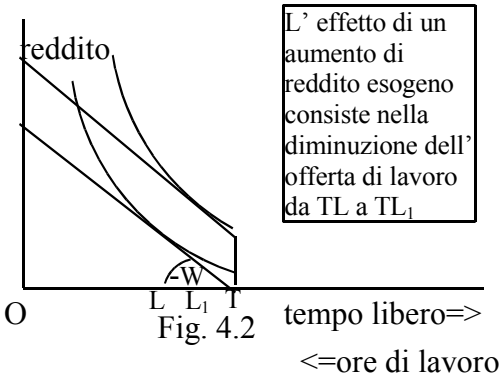


Fig. 4.2

l' entità del reddito non da lavoro in qualche modo è correlata positivamente all' entità della ricchezza. Supponendo per un momento il reddito (e la ricchezza) non da lavoro come nulli, la quantità di lavoro (cioè di tempo lavorato) che un dato lavoratore vorrebbe offrire dipende, nel quadro concettuale in cui ci poniamo, dalle sue preferenze fra lavoro e tempo libero da un lato e dal suo vincolo di bilancio relativo alle combinazioni lavoro-tempo libero possibili dall' altro (fig, 4.1, dove si ipotizza che il lavoratore possa scegliere liberamente la quantità di lavoro da offrire sul mercato, dato il tasso del salario, coè l' inclinazione della retta VT).

Se il tempo libero è un bene normale l' offerta di lavoro h diminuisce al crescere del reddito (ricchezza) (effetto di reddito). Se invece cresce il salario l' aumento del salario determinerà un effetto di sostituzione (in quanto il tempo libero è ora piùcaro) e un effetto di ricchezza (in quanto il valore complessivo del tempo a disposizione del lavoratore aumenta). Viceversa, naturalmente, per

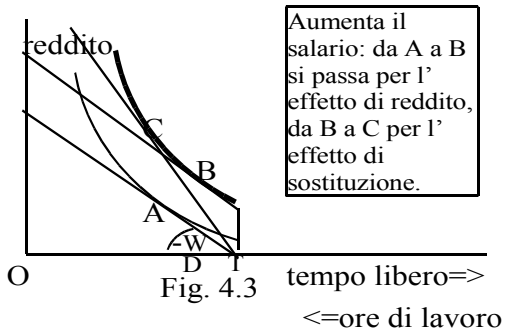


Fig. 4.3

una diminuzione del salario. Per identificare l' effetto di sostituzione occorrerà neutralizzare l' effetto di ricchezza. Una maniera di procedere potrà essere quella di effettuare un prelievo dal reddito del lavoratore (in caso di aumento del salario) o conferirgli un sussidio (in caso di riduzione del salario) in modo da mantenere invariato il suo livello di benessere (altrimenti detto il suo reddito reale). L' altra maniera può essere invece di effettuare dei prelievi monetari (in caso di aumento del salario) o conferire dei sussidi (in caso di riduzione), in modo da mantenere costante il suo potere di acquisto[121]. In entrambi i casi ci interessa identificare come variano le scelte del lavoratore per via dell' effetto di sostituzione (in quanto l' effetto di reddito della variazione del salario viene neutralizzato). E' ovvio, date le nostre ipotesi, che comunque si proceda l' effetto di sostituzione produce una diminuzione della domanda di tempo libero (in quanto questo all' aumentare del salario diventa più caro) e quindi un aumento dell' offerta di lavoro (continuando a supporre

[121] *Si noti che in questo secondo caso abbiamo preso l' effetto di sostituzione nel senso di Slutsky, a reddito costante, e non nel senso di Hicks, a utilità costante, come nel primo caso. D' altra parte è possibile dimostrare che le due misure sono identiche a meno di un errore* ***e*** *che è relativamente tanto più trascurabile quanto più piccola è la variazione di prezzo* ***dp*** *(cioè lim (****e****/****dp****) => 0 per* ***dp*** *=>0). In altri termini l' effetto di sostituzione a utilità costante è uguale a quello a reddito costante, per variazioni "infinitesime" di p. Cfr. Tamotsu Yokoyama, "A Logical Foundation of the Theory of Consumer Demand", Osaka Economic Papers, 1953; ripubblicato in Peter Newman (ed.) Readings in Mathematical Economics, vol. I, Baltimore, John Hopkins Press, 1968, pp. 272-280.*

evidentemente che il lavoratore preferisca al lavoro il tempo libero). Un esempio di un effetto di reddito puro: la vincita di una lotteria. D'altra parte l' effetto di reddito è implicito in una variazione del salario (analogamente, nella teoria del consumo, all' effetto di reddito derivante dalla variazione dei prezzi dei beni) accanto all' effetto di sostituzione. La curva di offerta di lavoro dipende quindi dalla combinazione dei due. La direzione qualitativa dei due effetti può essere individuata, però la loro intensità relativa può variare nella realtà, producendo risultati diversi.

Soluzione d' angolo (figura 4.4), in cui il lavoratore sceglie di non lavorare. Effetto di reddito (fig. 4.2) in seguito ad un aumento del reddito non da lavoro. Scomposizione dell' effetto di un aumento del salario in effetto di reddito ed effetto di sostituzione. L' entità dei due effetti e l' effetto complessivo dipendono dalle preferenze.

Fig. 4.4

La dimensione dell' effetto di reddito dipende a parità di altre circostanze dall' offerta iniziale di lavoro: tanto maggiore l' offerta iniziale di lavoro tanto maggiore il reddito che il lavoratore deriva dal suo lavoro, e quindi tanto maggiore l' aumento di reddito associato all' aumento di salario e la probabilità che un aumento del salario si traduca in una riduzione dell' offerta di lavoro. Possibili motivi che potrebbero comportare la convessità del vincolo di bilancio, in genere le attività in cui l' orario è più lungo presentano anche un salario orario maggiore, se non altro perché permettono di ammortizzare meglio i costi fissi del lavoro. In realtà ipotizzare un vincolo di bilancio convesso non cambierebbe molto nelle conclusioni rispetto a quello lineare. Dato la maggiore semplicità di quest' ultimo è all' ipotesi di un vincolo di bilancio lineare che continueremo a fare riferimento.

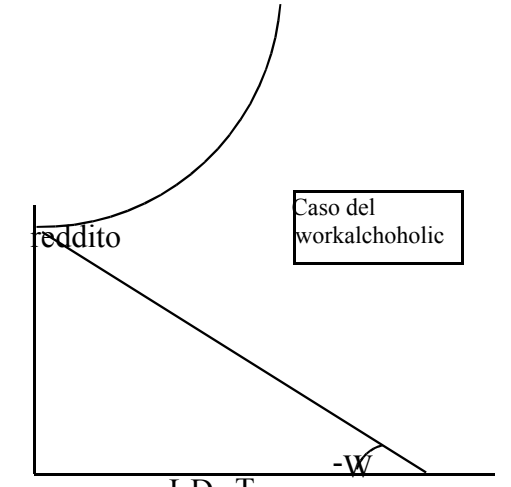


Fig. 4.4 bis

Fig. 4.6

Fig. 4.5

Un' altra possibile considerazione in direzione del realismo è che il lavoro non è necessariamente fonte di disutilità, ma anzi in molti casi si preferisce lavorare un po' piuttosto che fare niente. In questo caso le curve di indifferenza, viste da destra a sinistra, hanno un primo tratto decrescente e solo da un certo punto in poi cominciano a crescere. Niente inoltre vieta di ipotizzare un primo tratto in cui il lavoratore è indifferente se lavorare o non lavorare, a parità di reddito. Le cose non cambiano molto in quanto, come si può verificare facilmente sul piano grafico,

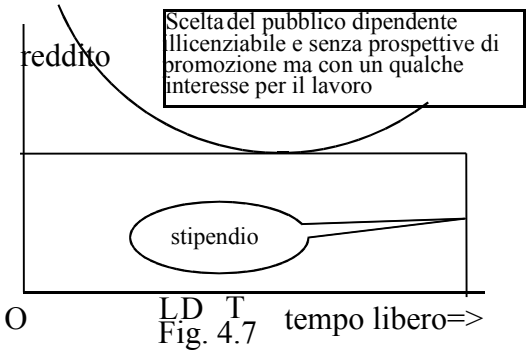


Fig. 4.7

in ogni caso il punto di scelta del lavoratore-consumatore nell' ambito del suo vincolo di bilancio si colloca in corrispondenza al tratto decrescente (visto da sinistra verso destra) della curva di indifferenza tangente al vincolo di bilancio, proprio in quanto il vincolo di bilancio è inclinato negativamente, con l' eccezione della soluzione di angolo del "work-alchoholic", cioè di chi preferisce comunque lavorare di più a lavorare di meno.

Alcune applicazioni e questioni di natura empirica

Effetto di reddito dei benefici aggiuntivi, che sono privi di effetto di sostituzione, nella misura in cui non siano collegati alla quantità di lavoro prestato. E in effetti l' assenteismo sembra essere tanto maggiore quanto è maggiore la parte del salario pagata sotto forma di benefici aggiuntivi. Caso dei dipendenti pubblici in Italia, dove, tenuto conto della stabilità del rapporto di lavoro e della pratica illicenziabilità, nonché del pagamento dello stipendio in larga misura indipendente dall' impegno effettivo di lavoro prestato, si può considerare che lo stipendio possa avere principalmente effetti di reddito. Gli incentivi che operano in tal caso, da un lato possono essere messi in relazione all' avversione al rischio: anche se la probabilità di avere delle noie è modesta, qualcosa vale comunque la pena di fare per evitare tale prospettiva, per quanto remota. Dall' altro possono riferirsi alla motivazione di carriera e ai tornei per la promozione, su cui ritorneremo in seguito. Poi ovviamente ci sono altri fattori più difficilmente inquadrabili da parte dell' economista, ma che operano comunque anche in altri contesti: la pressione dell' ambiente (a fare come a non fare), il senso del dovere, l' attaccamento al proprio lavoro, la consapevolezza di esercitare una pubblica funzione.

Applicazione: la questione della supply side economics e della riduzione delle imposte durante la presidenza Reagan. Se la riduzione dei tassi di imposizione a parità di spesa pubblica risulta in un aumento dell' offerta di lavoro o meno dipende dal saldo dei due effetti. Supponendo che la riduzione delle aliquote sia accompagnata da una riduzione corrispondente dei servizi pubblici tale da mantenere costante in media il reddito reale, vi sarebbe un effetto di sostituzione ma non un effetto di reddito (l' effetto di reddito derivante dalla riduzione delle imposte sarebbe compensato da quello simmetrico ma in senso contrario derivante dalla riduzione della spesa pubblica) e quindi la riduzione delle imposte determinerebbe una maggiore offerta di lavoro, ma, in quanto il reddito reale del consumatore-lavoratore è invariato, non un accrescimento del benessere, che nel medio-lungo periodo potrà invece risultare da un eventuale aumento nel tasso di investimento in relazione al maggiore livello della produzione e del reddito. Negli anni '80 negli USA la riforma del sistema fiscale e contributivo portò ad una riduzione dell' imposta marginale sui redditi (che influisce direttamente sulle scelte, in quanto incide direttamente sul costo di opportunità di variare l' offerta di lavoro e la domanda di tempo libero), accompagnata da altre misure volte a mantenere costante l'

aliquota media e quindi, a parità di lavoro, il reddito disponibile. Quindi un effetto di sostituzione puro che può spiegare l' aumento dell' offerta di lavoro negli USA nel corso degli anni '80.

Dai dati disponibili, riportati nella parte relativa agli indici ILO, risulta in genere, nel lungo periodo, un aumento progressivo dei salari reali, una riduzione progressiva del tasso di attività, in particolar modo a causa di un più precoce pensionamento, e una riduzione progressiva dell' orario di lavoro. Parrebbe quindi che l' effetto di reddito sia stato dominante. Obiezione: può essere semplicemente conseguenza della maggiore disponibilità di pensioni (di invalidità e vecchiaia) derivante dall' estendersi del sistema pensionistico. Ma buona parte della riduzione del tasso di attività con riferimento agli USA almeno si verificò prima del '40, quando il sistema pensionistico era pressochè inesistente.[122] La determinazione dell' orario di lavoro deriva peraltro non solo dal lato dell' offerta, ma anche da quello della domanda di lavoro. Nel lungo periodo almeno le forze dell' offerta di lavoro sono con tutta probabilità prevalenti, dato che conviene ai datori di lavoro venire incontro alle preferenze medie dei dipendenti (come vedremo meglio in seguito, a parità di utilità di questi ultimi un orario di lavoro preferito corrisponde a un salario orario più basso). Di queste preferenze si potrà tenere conto in particolare nella progettazione degli impianti e nella determinazione dell' organizzazione complessiva del lavoro. Nel breve periodo le possibilità di adattamento delle strutture produttive (organizzazione, impianti) ai mutamenti delle preferenze dei lavoratori sono più limitate e la durata dell' effettivo orario di lavoro può risentire piuttosto delle variazioni congiunturali nella domanda del prodotto.

Grande aumento della partecipazione femminile nel dopoguerra: ma nel caso femminile acquista particolare importanza la sostituzione fra lavoro nella famiglia e al di fuori di essa, quindi importanza dell' effetto di sostituzione. Inoltre si ha progresso tecnologico nell' ambito del lavoro familiare (introduzione, perfezionamento e grande riduzione di costo degli elettrodomestici), cosa che accresce grandemente la produttività del lavoro domestico in diverse attività e innesca sia un effetto di reddito derivante dalla maggiore produttività del lavoro familiare che un effetto di sostituzione fra lavoro domestico e macchine, che si estrinseca in quanto tale in una minore domanda di lavoro domestico da parte della famiglia come unità di decisione e in un aumento della domanda, oltre che di tempo libero, anche di reddito extra-familiare. Conseguentemente l' aumento della produttività del lavoro domestico genera un effetto di reddito che, in quanto tale, si traduce in un aumento della domanda sia di tempo libero che di reddito monetario. Il tutto determina un possibile aumento dell' offerta di lavoro extra-familiare, cosa che contribuisce a spiegare i dati relativi all' aumento del tasso di attività femminile Ma intervengono anche fattori di natura sociologica, come il mutamento delle abitudini e quindi delle preferenze indotto anche dall' accresciuto tasso di attività femminile durante la seconda guerra mondiale. Molte donne sposate

[122] Cf. Ehrenberg e Smith, ibidem.

sono al di fuori della forza lavoro o lavorano solo a tempo parziale, quindi l' effetto di reddito derivante da variazioni dei salari è, nei loro confronti, minore anche per questo. Complessivamente nel caso della forza di lavoro femminile ha empiricamente maggiore rilevanza l' effetto di sostituzione.

Analisi di tipo trasversali,[123] da cui risulta che l' effetto di reddito e quello di sostituzione sono piccoli, per cui l' elasticità della curva di offerta di lavoro in ogni caso è molto bassa.[124] Nel caso delle donne comunque domina l' effetto di sostituzione, che è molto maggiore che nel caso degli uomini, mentre l' effetto di reddito è analogo a quello maschile. Le conclusioni cui portano gli studi relativi alle serie temporali sono analoghe a quelle degli studi trasversali.[125]

Caso dell' offerta di lavoro nei popoli primitivi: può essere limitata al livello di sussistenza in relazione pure all' abitudine del dono e di mettere a disposizione degli altri membri della comunità quanto ottenuto in più degli altri, al fine di mantenere buoni rapporti in un ambiente sociale caratterizzato da grande decentralizzazione del potere e assenza di strutture formalizzate gestite centralmente per la risoluzione dei conflitti, nonché per motivi assicurativi (se metto a disposizione parte di quello che ho quando mi va bene posso aspettarmi che gli altri reciprochino quando mi va male).[126] Caso dell' introduzione dell' ascia di ferro fra gli indigeni Siane della Nuova Guinea, fra il 1933 e il 1953, che comporta una riduzione a un terzo del tempo necessario per il disboscamento e la preparazione del terreno alla coltivazione, occupazione tipica degli uomini Siane. Si tratta quindi di un' innovazione che aumenta drammaticamente il salario implicito, e cioè la remunerazione del lavoro del disboscamento in termini di aree coltivabili ottenute. Questo si traduce in una riduzione di quasi il 30% del lavoro maschile complessivo (prevalenza dell' effetto di reddito) che può essere messo in relazione anche con la consuetudine del dono, che riduce quasi a zero il rendimento personale dell' attività lavorativa al di là della sussistenza,[127] ma anche con una diversa percezione delle aspirazioni e dei consumi desiderabili, cioè un diverso sistema di preferenze su uno spazio

[123]Cioè dati diversi relativamente a contesti diversi ma relativi allo stesso periodo, il contrario quindi delle serie temporali, dove i dati si riferiscono allo stesso ambito ma in tempi diversi.

[124] Da studi empirici relativi all' economia americana risulta che la curva di offerta di lavoro maschile ha inclinazione negativa. Secondo uno studio riassuntivo un aumento del 10% dei salari risulta in una riduzione dell' 1 o 2% dell' offerta di lavoro maschile, che risulta da circa 2,5% di riduzione in seguito all' effetto di reddito e aumento dell' 1% in seguito all' effetto di sostituzione (fonte: Ehrenberg e Smith, cit.).

[125] Cfr. Ehrenberg e Smith, citato, quarta ed., pp. 199-202.

[126] Diversi casi da cui risulta che la durata dell' attività di lavoro nei popoli primitivi è nettamente inferiore a quella di popolazioni più evolute sono citati in Ester Boserup, *The Conditions of Agricultural Growth*. London: Allen & Unwin, 1965, pp. 65 segg. Questo è attribuito esplicitamente da un autore citato dalla Boserup alle caratteristiche specifiche della loro organizzazione sociale, per cui non vale la pena di tenere nei propri granai una quantità di cibo superiore a quella dei parenti (dove implicitamente si fa riferimento alle abitudini redistributive); cfr. ibidem, p. 44. Per quanto riguarda le popolazioni nomadi che vivono di caccia e di raccolta il più ridotto complessivo tempo di lavoro può derivare dalla impossibilità o difficoltà, nel caso di caccia e raccolta abbondante, di conservare il di più rispetto al consumo corrente.

[127] Ehernberg e Smith, quarta ed., cit., p. 196.

diverso, e più ristretto, di beni di consumo. [128]

Caso dell' amministrazione del Congo Belga che costringeva gli indigeni ad offrire il loro lavoro tramite l' introduzione di una imposta capitaria (cioè imposta in somma fissa pagata dalle persone fisiche); altrimenti, tenuto conto delle loro preferenze, non avrebbero offerto il loro lavoro nell' ambito dell' economia coloniale (caso della soluzione di angolo: fig. 4.3). Questo tipo di considerazioni portava ad analoghe misure e alla richiesta di corvèes anche nel caso di altre amministrazioni coloniali. [129]

Dati relativi alla tendenza storica alla diminuzione dell' orario di lavoro: nel 1815 l' orario settimanale standard nell' industria tessile inglese era di 76 ore, con circa 9-10 giorni di vacanze l' anno (Manfred Bienefeld, Working Hours in British Industry. Trowbridge: Redwood Press, 1972; citato in Ramon Marimon e Fabrizio Zilibotti, "Employment and Distributional Effects of Restricting Working Time", EUI Working Paper ECO no. 99/19, p 10). In Francia l' orario di lavoro era ancora più lungo (Marimon e Zilibotti, p. 10). In seguito alla pressione del movimento sindacale (e presumibilmente all' aumento della produttività) l' orario legale di 60 ore la settimana fu introdotto alla metà dell' ottocento in Inghilterra e nel 1904 in Francia, dopo che era stato introdotto brevemente nel 1848, misura poi revocata in seguito al cambiamento della situazione politica (ibidem, pp. 10-11). Negli USA l' orario legale di lavoro passa da 58 ore la settimana nel 1901 a 42 nel 1948 (ibidem, p. 10).

PE 6/10/11

In genere le misure volte a ridurre l' orario di lavoro sono state fieramente opposte dai datori di lavoro (tranne che nel caso in cui fossero compensate da maggiore flessibilità dell' orario di lavoro, in particolare aumentando i turni di lavoro e migliorando quindi l' utilizzazione degli impianti) e favorite dai movimenti sindacali e dai movimenti politici ad essi vicini. Spiegazione: un maggiore orario di lavoro permette di meglio distribuire sulle ore lavorate i costi semi fissi del lavoro, derivanti dall' esistenza stessa del rapporto di lavoro e dipendenti quindi dal numero di lavoratori occupati e non dall' orario. Analogamente alla determinazione di un salario minimo, una determinazione dell' orario di lavoro massimo potrebbe incidere sul potere di mercato dei datori di lavoro, condizionandolo, o favorire comunque il potere negoziale dei lavoratori in un contesto di monopolio bilaterale, in cui la negoziazione riguarda la suddivisione del surplus dell' impresa, e risultare, in alcuni casi almeno, favorevoli al benessere dei lavoratori. Un indice di questo sta nel fatto che nelle indagini sul campo un numero di lavoratori abbastanza elevato dichiara che

[128] Cfr. su questi argomenti Kenny, Charles, "Were People in the Past Poor and Miserable?". KYKLOS, Vol. 59 – 2006 – No. 2, 275–306.

[129] Cfr. Collins, Robert O., and James M. Burns, *A History of Sub-Saharian Africa*. Cambridge: Cambridge Un. Press, 2007

preferirebbe di lavorare un numero inferiore di ore allo stesso salario orario (ibidem, p. 13).

Controversia sugli effetti sull' occupazione di una riduzione dell' orario di lavoro (introduzione delle 35 ore). In linea di massima abbiamo qui due effetti contrastanti; quello dell'effetto di sostituzione fra ore e occupati, che comporta un aumento dell' occupazione, e quello di scala, che comporta una diminuzione. Nella misura in cui le ore di lavoro risultano più costose, tenuto conto dei costi fissi del lavoro, una riduzione dell' orario di lavoro a salario orario invariato comporta una riduzione della domanda di lavoro in termini di ore. A maggior ragione questo si applica ad una riduzione dell' orario di lavoro a salario complessivo invariato.

Un altro effetto rilevante è quello di sostituzione fra capitale (macchinari, tecnologia) e lavoro conseguente all' aumento del costo del lavoro derivante da una riduzione dell' orario di lavoro non compensato da adeguate riduzioni nei guadagni, il che comporta una riduzione della domanda di lavoro rafforzante l' effetto di scala.

Si può ipotizzare che l' effetto di scala sia tanto meno rilevante quanto meno rilevanti sono i costi del lavoro nell' ambito dei costi complessivi. Supponendo, al limite, che i costi di lavoro siano di scarso rilievo, in un impianto largamente automatizzato, potrebbe convenire comunque al datore di lavoro massimizzare l' utilizzo temporale dell' impianto, compensando con l' aumento dei turni la riduzione dell' orario di lavoro e aumentando in tal modo il numero dei dipendenti. E' chiaro che però in tal caso il vantaggio occupazionale sarà comunque modesto e, proprio per la rilevanza relativamente scarsa dell' input lavoro, difficilmente potrà compensare l' effetto di scala derivante da una riduzione dell' orario di lavoro che si esplica nei settori in cui i costi della manodopera costituiscono la componente importante dei costi di produzione.

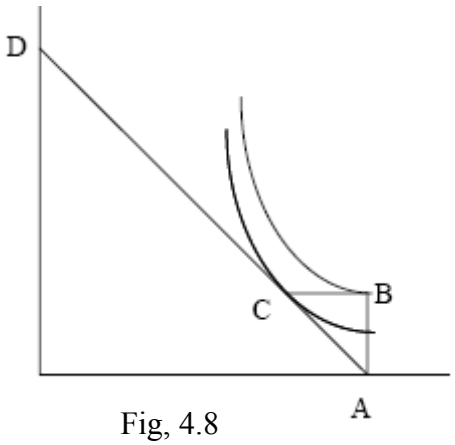
Possibile giustificazione di una riduzione per legge dell' orario di lavoro nell' interesse pubblico in avere un maggior numero di occupati, sia pur a orario ridotto. Se questo effettivamente si verifica dipende dalle circostanze concrete relative alla domanda e offerta di lavoro e alla contrattazione sindacale, che ci determinano, dato il vincolo dell' orario, l' occupazione. Per esempio una riduzione dell' orario standard di lavoro può venir compensata da una riforma delle norme che regolano l' impiego del lavoro introducendo una maggiore flessibilità, liberalizzando, ad esempio, l' impiego dello straordinario (cosa che apparentemente fu fatta in Francia dal governo della sinistra, al momento dell' introduzione dell' orario di lavoro a 35 ore). Sull' azione dei sindacati peraltro ritorneremo in seguito.

Per quanto riguarda i riscontri concreti, qualora l' effetto di sostituzione prevalga dovrebbe evidenziarsi una relazione positiva fra lunghezza orario di lavoro e tasso di disoccupazione. Una ispezione sommaria del database dell' ILO non evidenzia una relazione di questo tipo. In particolare il paese con l' orario di lavoro annuale più lungo fra quelli indicati nei dati dell' ILO, la Corea del Sud, è anche fra i paesi con il tasso di disoccupazione più basso. Ovviamente un' analisi

approfondita della questione dovrebbe tener conto di una serie di fattori rilevanti, quali il livello del reddito, la collocazione geografica, la struttura produttiva

Effetti dei programmi di assistenza pubblica

Differenza fra assicurazioni sociali (che sono obbligatorie e che si finanziano sulla base dei premi pagati dagli interessati), che mirano a proteggere gli interessati dagli eventi che ne mettano a repentaglio la sopravvivenza economica o che comunque servano a ridurre l' impatto delle oscillazioni del reddito durante la vita dovuta ad eventi che limitano la capacità di guadagno, e l' assistenza sociale, rivolta alla redistribuzione del reddito a vantaggio delle categorie svantaggiate. In pratica i due aspetti della politica sociale non sono del tutto separabili, in quanto attraverso la distribuzione degli oneri fra gli assicurati si determina anche una forma di redistribuzione fra coloro che pagano di più di quanto attuariamente giustificato e quanto pagano di meno. Inoltre anche nel caso delle assicurazioni sociali parte del finanziamento può essere assicurato dalla fiscalità ordinaria. Per quanto riguarda gli effetti complessivi di assicurazioni sociali e assistenza sociale non si potrebbe prescindere dai modi di finanziamento. Ritorneremo su questa questione quando considereremo la questione della cosiddetta imposta negativa sul reddito. Al momento ci concentreremo sulle conseguenze sull' offerta di lavoro di coloro che beneficiano di programmi di assistenza sociale comunque finanziati.



Fig, 4.8

Nel caso delle assicurazioni sociali a sostegno del reddito (assicurazione sulla disoccupazione, assicurazione sugli infortuni e assicurazione di invalidità) o dei programmi di assistenza sociale comunque finanziati il reddito perso viene sostituito solo parzialmente (cioè il tasso di rimpiazzo in genere è nettamente inferiore ad 1) in quanto se venisse sostituito completamente la persona starebbe meglio come disoccupato o "invalido" che se fosse in grado di lavorare (a meno evidentemente che non preferisca lavorare al non far niente) e quindi non sarebbe incentivata a trovare un lavoro (si veda la fig. 4.8, dove il vincolo di bilancio in caso di indennizzo totale è DCBA e l' individuo sta meglio in B: se lavora perde un ammontare di sussidio pari al reddito guadagnato, quindi il tasso effettivo di remunerazione è zero). In altri termini, quando la gente non può accrescere il proprio reddito col lavoro ha un ottimo incentivo a non lavorare, tranne ovviamente che il lavoro dia utilità, come nel caso del lavoro volontario, o direttamente o per via delle conseguenze che il lavoro può avere sul benessere degli altri (altruismo) o per motivi che si riferiscono all' atteggiamento degli altri nei nostri confronti (considerazione sociale ecc.).

Abbiamo inoltre in casi di questo genere l' applicazione particolare di un principio generale: se chi

ci rimette è in ogni caso completamente indennizzato, nessuno ha un incentivo a evitare che l' evento da cui il danno deriva si verifichi, dato che porre in atto misure volte ad evitarlo ha un costo. (Possiamo a questo riguardo formulare un principio analogo, per così dire di segno contrario: se chi può produrre con la sua attività un evento a priori vantaggioso non è in grado di goderne almeno in parte dei risultati non ha nessun incentivo a far sì che tale evento vantaggioso si produca, ponendo in atto delle misure appropriate volte ad ottenere il risultato.) Ovviamente tale considerazione si applica piuttosto alla disoccupazione (tenuto conto in particolare dell' interesse ad evitare i comportamenti che portano al licenziamento o di mettere in atto i comportamenti che portano all' assunzione) che all' invalidità (qualora questa sia genuina). In quest' ultimo caso peraltro interviene un problema di informazione imperfetta e asimmetrica, che si riferisce alla possibilità effettiva per l' invalido, o presunto tale, di svolgere un' attività alternativa e alla convenienza di addurre circostanze di invalidità non esistenti e di nascondere circostanze che possano individuare per l' invalido, o presunto tale, la possibilità di svolgere un lavoro produttivo.

Una risposta al problema del disincentivo al lavoro può essere di concedere un indennizzo dipendente dall' evento (per esempio in caso di invalidità) e non dal mancato reddito (ma l' attenzione nell' evitare eventi invalidanti potrebbe comunque venire attenuata), indipendente quindi dalle scelte lavorative dell' invalido, in modo quindi da neutralizzare l' effetto di sostituzione. Infatti se indennizzo l' evento e non la perdita del reddito viene meno il legame fra il comportamento e l' indennizzo: il beneficio non incide infatti su quanto l' invalido o presunto tale possa ricavare dalla sua eventuale attività lavorativa. L' indennità in tal caso esercita la sua influenza sul comportamento dell' invalido esclusivamente tramite l' effetto di reddito. Quando invece ci sia un sistema di compensazione volto ad indennizzare la perdita di reddito, opera anche l' effetto di sostituzione che agisce nello stesso senso dell' effetto di reddito. In particolare nel caso della fig. 4.8 in cui l' indennizzo è completo (l' invalido o il disoccupato riceve lo stesso reddito che percepiva prima nel punto C, se però decidesse di lavorare, mostrando di non essere invalido o non più disoccupato non percepirebbe niente) il tasso del salario effettivo di chi è indennizzato è nullo e questo comporta la scelta per chi venga riconosciuto come invalido o disoccupato di non esercitare alcuna attività lavorativa. Si noti inoltre che il mantenimento del reddito precedente costituisce una sovra compensazione: la persona sta meglio con il sussidio rispetto alla situazione in cui si trovava precedentemente lavorando.

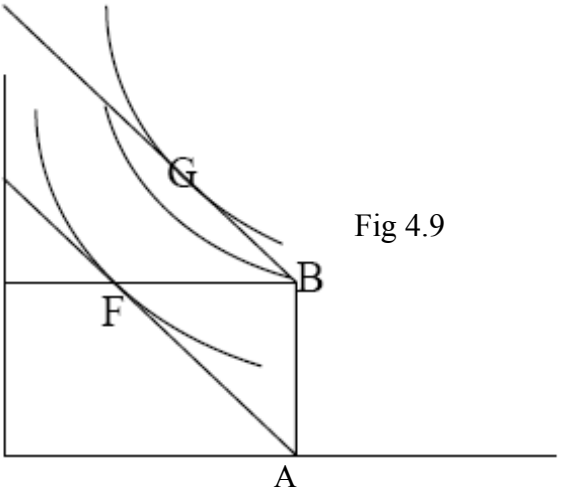


Fig 4.9

Nella fig. 4.9 si evidenzia il diverso

risultato del secondo schema: l' assistito riceve comunque AB, ma, nel caso in cui l' indennità non sia orientata verso il risarcimento della perdita del reddito, lavora, ponendosi in G. Se la compensazione è ridotta (e il segmento AB quindi si accorcia) l' offerta di lavoro aumenta, per essere massima quando la compensazione è nulla. In ogni caso un sussidio che non dipende dal reddito conseguito col lavoro produce soltanto un effetto di reddito. Si noti che la soluzione comporta un risultato migliore rispetto alla precedente: il costo per i contribuenti è lo stesso, ma il benessere del lavoratore è maggiore. Ma in questo sta il problema: nel senso che in condizioni di informazione imperfetta si incentiva l' interesse di chi non ne abbia bisogno, tipo falsi invalidi, a entrare nello schema dell' assistenza. Ma anche in veri invalidi possono essere in grado di trovare un lavoro, qualora mostrino spirito di adattamento e la volontà di apprendimento di capacità lavorative compatibili con il loro tipo di invalidità. Per cui la possibilità che l' invalido continui a svolgere una qualche attività lavorativa dipende concretamente dagli incentivi. Riducendo il sussidio il disincentivo al lavoro si riduce. Sembrerebbe tuttavia realistico assumere che il salario orario percepibile da parte del lavoratore invalido (qualora l' invalidità sia reale e non solo acclarata) sia comunque ridotto rispetto alla situazione precedente l' invalidità, e quindi l' inclinazione del vincolo di bilancio sia ridotta rispetto alla situazione precedente; se no che cosa si indennizza? In tal caso l' inclinazione del vincolo di bilancio che parte da B dovrebbe essere inferiore a quella del vincolo originario AF, ma il discorso fatto permane.

Esempio: negli USA il tasso di rimpiazzo medio per chi beneficia di una pensione di invalidità era nel 1980 negli USA del 49%, in Svezia del 69-88%, in Olanda del 77-80 e la percentuale dei beneficiari nelle persone fra i 45 e i 59 anni era come segue: 8,3%, 9,9% e 26.5%. In Svezia al pagamento delle pensioni si accompagna un forte sforzo di riabilitazione lavorativa e questo spiega il dato disomogeneo.[130]

Programmi di sostegno del reddito

Sono volti ad incrementare il reddito dei poveri. I sistemi che sono basati sul livello del reddito del povero comportano incentivi avversi al lavoro, dato che contemporaneamente aumentano il reddito e diminuiscono il tasso effettivo del salario. Per evidenziare i problemi e le alternative incontrati nell' individuazione di un programma sociale di sostegno dei redditi dei poveri è di grande interesse l' analisi del caso inglese, la cui esperienza storica con la legislazione sull' assistenza ai poveri risale alla prima metà del secolo sedicesimo.

[130] Richard Burkhauser, "Disability Policy in the United States, Sweden, and the Netherlands", in *Disability and the Labor Market*, Ithaca:ILR Press, 1986, citato in Ehrenberg e Smith, quarta edizione, cit, p. 204.

***Il dilemma dell' assistenza nell' esperienza delle poor laws*[131]**

Un caso classico in cui vengono evidenziati tutti i dilemmi dell' assistenza è quello delle poor laws inglesi. Tutti i problemi e le soluzioni dei nostri tempi si ritrovano già nell' esperienza inglese.

L' Inghilterra sin dall' inizio dell' età moderna si trova a far fronte un grave problema di povertà legato alle oscillazioni dell' industria della lana, che dipendevano dall' andamento dei mercati di esportazione e, a varie riprese, alla chiusura delle terre comuni, che venivano adibite alla pastorizia o alla coltivazione individuale (enclosures). Nello stesso tempo con la chiusura dei monasteri da parte di Enrico VIII veniva meno un' istituzione preesistente di assistenza ai poveri, propiziando la ricerca di alternative: secondo quanto scrive Adam Smith (The Wealth of Nations, libro I, capitolo X) il problema a livello statuale di come organizzare l' assistenza ai poveri deriva appunto dalla chiusura dei monasteri operata da Enrico VIII (1536-1541) e dall' abolizione conseguente delle loro opere caritatevoli e assistenziali. Fin dal 1535 viene avanzata l' idea di occupare i disoccupati in grado di lavorare in lavori pubblici (soluzione che poi viene più volte ripresa, sino ai nostri giorni); la prima poor law è del 1536 diretta in particolare a disciplinare l' assistenza degli inabili al lavoro finanziata con contributi volontari. Nel 1547 la città di Londra istituì contributi obbligatori per finanziare l' assistenza ai poveri. Nel 1553 a Londra (e anche in altre città) esisteva una disciplina articolata dell' assistenza ai poveri a seconda delle categorie in cui venivano suddivisi.

Col 1572, in epoca elisabettiana viene introdotta una disciplina comprensiva per tutta l' Inghilterra; in essa le autorità locali venivano incoraggiate (e poi nel 1576 obbligate) ad usare parte dei fondi disponibili per l' assistenza alla creazione di attività lavorative per i poveri in grado di lavorare. Alla fine del secolo, nel 1597-98, e con la Poor Relief Law del 1601 si ebbe una codificazione comprensiva volta ad affrontare in maniera organica il problema dell' assistenza ai poveri. L' unità di base dell' assistenza divenne la parrocchia e l' assistenza fu estesa al territorio nazionale. Il finanziamento venne basato su contributi obbligatori a carico di tutte le famiglie al livello di parrocchia e i poveri divisi in tre categorie: i bambini che venivano destinato all' apprendistato; gli anziani e gli invalidi cui veniva attribuito un sussidio e, nel caso fossero sprovvisti, un' abitazione; le persone in grado di lavorare che venivano messe al lavoro, anche tramite l' acquisto di materiali. Degli appositi incaricati di nomina statale gestivano il servizio di concerto con parroci. A livello nazionale il sistema era sottoposto alla supervisione del Consiglio della Corona.

Un problema che un sistema di questo tipo presentava era la tendenza per i poveri a stabilirsi nelle parrocchie "dove ci sono le migliori dotazioni, ci sono le più ampie terre comuni o terreni liberi dove costruire delle case, e i maggiori boschi da bruciare o distruggere" (Law of Settlement and

[131] Cfr. la voce "Poor Law" su *Encyclopaedia Britannica*, ed. 1964, vol. 18, pp. 215 segg. (autori Dorothy Marshall e Asa Briggs). Approfondimenti bibliografici; Webb S. e Webb B., *English Local Government: English Poor Law History*. London: Longmans, Green & Co., 1929, ma in particolare il sito dedicato a tale argomento www.workhouses.org.uk. Altri riferimenti utili per approfondimenti possono essere ottenuti dalla voce "poor laws" di Wikipedia.

Removal del 1662) e a spostarsi nelle parrocchie più sollecite nell' assistenza. (Questo è un problema che si pone ogniqualvolta le politiche dell' assistenza sono differenziate a livello territoriale e non vi sono stretti limiti alla mobilità dei poveri.)[132] Conseguentemente vengono stabiliti dei limiti all' obbligo dell' assistenza in relazione alla durata della residenza e il diritto per le parrocchie di impedire l' afflusso di nuovi residenti suscettibili di beneficiare dell' assistenza. Il sistema infatti era concepito a favore dei residenti locali di vecchia data, ben conosciuti nell' ambito della comunità. Ciò poteva garantire una certa difesa contro problemi di rischio morale, sia perchè le particolari circostanze del residente erano note nell' ambito della parrocchia, sia per l' effetto di stigmatizzazione che il beneficiare dell' assistenza comportava (una legge del 1697 prevedeva che coloro che beneficiavano dell' assistenza dovessero portare sui loro vestiti una grande P in rosso o azzurro). Con la legge del 1662 queste limitazioni di fatto alla residenza venivano ufficializzate. Una legge del 1576 aveva reso un illecito penale il concepimento di un bambino illegittimo quando il mantenimento di questo sarebbe venuto a gravare sulla parrocchia.

Il compito di far lavorare i poveri disoccupati incontrava particolari difficoltà. Una legge del 1607 prevedeva l' istituzione di appositi centri correzionali, che in definitiva venivano ad assumere un carattere afflittivo nei confronti di coloro che erano privi di un' occupazione. Nel 1696 venne istituita nella città di Bristol, una "Corporation of the Poor" volta a fornire occupazione ai poveri in speciali case di lavoro. Anche se inizialmente tale iniziativa ebbe successo, tanto che fu imitata da altre città, nel lungo periodo questi tipi di attività si rivelarono comunque in perdita e il valore principale delle case di lavoro ("workhouses") fu quello di agire come deterrente nei confronti della richiesta di assistenza, tanto che una legge del 1723 sancì la possibilità per le parrocchie di rifiutare l' assistenza a chi non si sottoponesse alla disciplina delle case di lavoro, dove ogni categoria di poveri, giovani e vecchi, sani e malati, veniva alloggiata insieme in condizioni spesso disastrose. [133]

L' assistenza ai "working poor" e lo Speenhamland system

La crisi economica delle ultime due decadi del '700, quando una crisi agricola fa aumentare il prezzo delle derrate (i cui effetti vengono presumibilmente aggravati dal conflitto con la Francia napoleonica e il conseguente blocco continentale), mette in evidenza un altro tipo di poveri; quelli dotati di un lavoro ma con un salario tale da non essere in grado di mantenere la loro famiglia: i cosiddetti "working poor". Per ovviare alla loro condizione i responsabili della contea del Berkshire, incontrandosi a Speen, nel 1795 stabiliscono di integrare il salario dei lavoratori poveri

[132] Questo problema viene evidenziato ai giorni nostri dalla mobilità internazionale dei rifugiati provenienti dalle zone più povere del pianeta.

[133] Per una testimonianza diretta delle condizioni terribili in cui era costretto a vivere e a morire il sottoproletariato inglese nell' epoca d' oro dell' impero coloniale britannico, che probabilmente non dovevano essere peggiori di quelle delle epoche precedenti, si veda Jack London, *The People of the Abyss*. London: McMillan 1903, liberamente scaricabile da http://london.sonoma.edu/Writings/PeopleOfTheAbyss/, o da http://librivox.org/the-people-of-the-abyss-by-jack-london/, dove si può anche scaricare i file audio del testo letto.

con un sussidio dipendente dal prezzo del pane e dal numero dei familiari a carico. Tale disposizione fu imitata ovunque e venne ratificata da un atto del parlamento nel 1796. Nasce così il cosiddetto "Speenhamland system",[134] che comporta un notevole incremento della spesa per i poveri, dovuta anche, secondo i critici, al sistema di incentivi prodotto, attraverso la creazione di una forma "di trappola della povertà": chi guadagnava meno del minimo e poteva avere la garanzia dell' integrazione al minimo non aveva interesse a lavorare di più e guadagnare di più e uscire dall' assistenza in quanto la differenza fra il minimo e quanto guadagnato veniva in ogni caso colmata dal sussidio. (Si veda l' analisi che Karl Polanyi fa dello Speenhamland system nel classico suo libro *The Great Transformation,* New York: Reinhart, 1944.) Nel 1834 fu abolito lo Speenhamland System e il sistema dell' assistenza ai poveri fu riformato fondandolo sull' istituzionalizzazione nelle case di lavoro, dove le condizioni erano molto severe, a fine di deterrente. Verso la fine del secolo si ebbe un' attenuazione della disciplina del sistema, tenuto conto del discredito in cui l' istituzione delle case di lavoro era andata incontro. Il sistema delle poor laws, più volte riformato, venne abolito nel secondo dopoguerra con la creazione, nel 1948, del Welfare State.

Da quanto si evince sopra tutti i dilemmi dell' assistenza sono stati in qualche modo affrontati nell' esperienza inglese. In particolare è stata lungamente perseguita, sia pur con dubbio successo, la soluzione del "workfare", cioè del legare l' assistenza ad una prestazione di lavoro. Il motivo principale è quello di evitare che chi beneficia dell' assistenza lo faccia a fini opportunistici come alternativa al lavoro. Ma ci sono altri motivi che si ripropongono a distanza di secoli: la constatazione dello spreco connesso alla forzata inattività di chi altrimenti, se posto in condizioni di produrre, potrebbe contribuire alle risorse a disposizione propria e altrui, la connotazione morale del perseguimento di un' attività lavorativa in quanto tale, come opposta all' ozio, l' esigenza di mostrare ai contribuenti che chi riceve le risorse a loro sottratte ne è veramente meritevole.

Queste stesse esigenze si ripropongono anche nell' esperienza più recente, quale in particolare quella del "workfare" (cioè assistenza condizionata a una prestazione di lavoro) americano degli anni sessanta e settanta.

Il problema del workfare sta nelle difficoltà organizzative e nei costi, amministrativi, di su pervisione, di investimento e di disponibilità di materiali e della gestione del programma, che rendono di dubbia convenienza il risultato complessivo.

D' altra parte in un mercato del lavoro libero di tipo americano (e anche, più di recente, con riferimento alle figure atipiche e temporanee di lavoro che sono state introdotte anche in Italia) si ripropone il problema dei "working poors" verso cui si dirigeva l' intervento delle Speenhamland system, con tutte le difficoltà che tale sistema aveva posto in evidenza.

---

[134] Per qualche riferimento bibliografico e ulteriori notizie si veda la voce *Speenhamland* di Wikipedia.

***Gli effetti del mantenimento di un reddito minimo garantito*[135]**

Caso in cui il sistema di sostegno del reddito sia basato sul mantenimento di un reddito garantito minimo (come nello Speenhamland system). Vincolo di bilancio ABCD in fig. 4.11 e nessun incentivo a lavorare nel caso del sistema di preferenze corrispondente alle curve di indifferenza tracciate. Effetto di reddito da E ad F ed effetto di sostituzione da F a B.

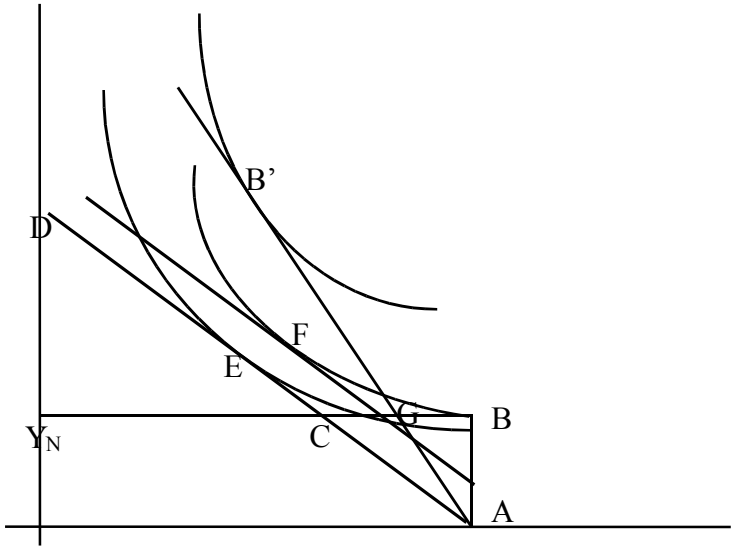


FIG 4.10
Effetti di reddito e di sostituzione nel sostegno del reddito

Ciò però non è inevitabile: a seconda della forma delle curve di indifferenza, del tasso del salario, e dell' entità del sussidio l' individuo può anche scegliere di lavorare perdendo il sussidio. (si veda, nel grafico precedente il punto B', che risulta dalle scelte derivanti dal vincolo ABGB'). Si noti che la posizione B è socialmente inefficiente. Infatti se la confrontiamo con F possiamo notare che in questo ultimo punto l' assistito non ci rimette, mentre coloro che finanziano il pagamento del sussidio (i contribuenti o gli eventuali beneficiari di una diversa destinazione della spesa sociale) ci guadagnano, in quanto il sussidio che permette di spostare il vincolo di bilancio nel punto di tangenza F è minore di AB.

Il workfare

Tenuto conto dei problemi evidenziati nel caso precedente con il 1990 viene introdotto negli USA a fronte del ricevimento di un sussidio un obbligo di lavoro (si veda l' analogia con il sistema delle case di lavoro della storia inglese: la questione della rivelazione dello stato di necessità che impedisce che delle risorse scarse da destinare all' assistenza beneficino anche coloro che non ne hanno effettivamente bisogno: è una questione annosa ed evidentemente non ristretta alla questione delle poor laws.). Il sistema richiedeva un obbligo di lavoro di 16 ore alla settimana per almeno 6 mesi l' anno per i beneficiari dell' assistenza con figli in età superiore ai 3 anni. Tale obbligo, che

[135] Cfr. Ehrenberg e Smith, quarta ed., cit., pp. 208 segg.

alternativamente poteva consistere nel seguire un corso di addestramento professionale, sarebbe stato introdotto gradualmente. Al di là dell' obbligo lavorativo minimo ogni dollaro guadagnato comportava una riduzione dello stesso ammontare del sussidio. Effetti economici di un tale sistema (fig. 4.11). A seconda della forma delle curve di indifferenza i lavoratori si troveranno nel punto C, e lavoreranno il minimo, o rinunceranno all' assistenza. A seconda di come sono tracciate le curve di indifferenza e dell' entità del sussidio vi è infatti la possibilità che ci si collochi nel segmento AB, dove si rinuncia al sussidio e si lavora meno del minimo richiesto per ottenerlo o nel segmento DE, dove si guadagna più di quanto compatibile con l' assistenza. Nel punto C il salario che il lavoratore potrebbe ottenere se decidesse di lavorare di più è (per ipotesi) quello di mercato, mentre quello che il lavoratore potrebbe trattenere al netto del sussidio è zero e quindi decide di non lavorare più del minimo necessario per ottenere il sussidio, possiamo avere qui un' inefficienza del tipo di quella del caso della figura 4.10.[136]

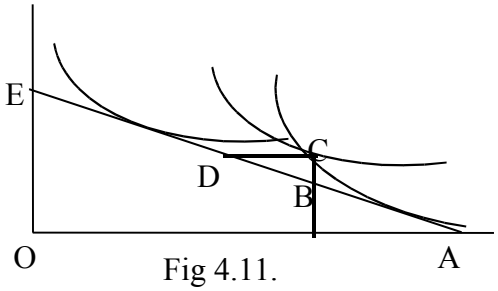


Fig 4.11.

Soluzione dell' imposta negativa sul reddito

Si ha nel caso in cui i percettori del sussidio siano soggetti ad una minore trattenuta nell' erogazione del sussidio rispetto al 100% sopra considerato.

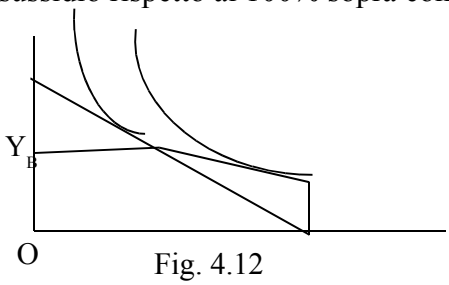


Fig. 4.12

Si tratta di un' imposta negativa in quanto l' imposta negativa (il sussidio) viene concessa sino al punto (di fuoriuscita dall' assistenza) in cui viene raggiunto il reddito Y_B (fig. 14.12), in cui la riduzione del sussidio in seguito

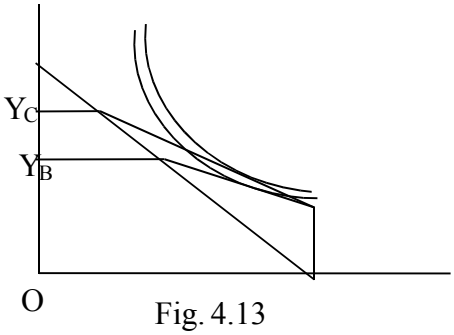


Fig. 4.13

[136] Per un possibile approfondimento si veda Walter I. Trattner, *From Poor Law to Welfare State: A History of Social Welfare in America.* Sixth edition. New York: Simon and Schuster, Free Press, 1999.

all' ottenimento del reddito da lavoro è totale e quindi partecipare allo schema di assistenza sociale o starne fuori porta alle stesse conseguenze in termini di reddito. In tal caso si ha un maggiore incentivo al lavoro, rispetto al caso precedente, come nel caso del programma di McGovern (candidato alla presidenza degli USA nel 1972) che proponeva di ridurre il sussidio solo di un quarto di quanto guadagnato (cioè il tasso di imposizione implicita era del 25%). Il nuovo vincolo di bilancio aumenta l' incentivo a lavorare, però comporta la convenienza a fruire dell' assistenza anche per qualcuno che si trova al di sopra del reddito corrispondente al punto di uscita dall' assistenza ("break even point": i punti YB e YC nella figura 4.13).

Dato il reddito minimo garantito, tanto minore è il tasso di tassazione implicito tanto maggiore è il reddito di uscita dall' assistenza e tanto maggiore il numero di coloro interessati dal sussidio, ma tanto maggiore può essere, per via dell' effetto di sostituzione, l' interesse di chi comunque si trovi nell' assistenza ad esercitare un' attività lavorativa. Come abbiamo visto, anche coloro che si trovano al di sopra del punto di uscita possono essere indotti a lavorare e guadagnare di meno per poter fruire dell' assistenza: in genere ogni programma di assistenza è suscettibile di avere effetti sul comportamento di coloro che sono fuori dall' assistenza e questo comporta delle inefficienze. Nella misura in cui il tasso salariale effettivo è minore di quello di mercato, si ha un effetto di sostituzione negativo sull' offerta di lavoro, rispetto al caso di assenza di assistenza, dovuto alla riduzione del salario effettivo, cui si aggiunge l' effetto di reddito di fruire dell' assistenza. Se l' imposta implicita viene ridotta si innalza il punto di fuoriuscita dall' assistenza ("break even point") e quindi aumenta il livello massimo entro cui si può ricevere l' assistenza e conseguentemente il numero dei beneficiari. Ciò si verifica anche quando, a parità di imposta implicita, viene innalzato il livello del reddito minimo garantito. Nello stesso tempo agisce l' effetto di reddito relativo all' aumento dell' inclinazione del vincolo.

Costi e benefici del "means testing" e il reddito minimo di cittadinanza.

Fino adesso non abbiamo considerato il legame fra l' assistenza e la fiscalità con cui va comunque finanziata. Introduciamo tale aspetto del problema con la proposta di Milton Friedman cosiddetta dell' imposta negativa sul reddito (cioè sussidio, vedremo in che modo congegnato), mutuata da altri sotto la dizione di reddito minimo di cittadinanza, ponendo quindi l' accento sulla spesa più che sulle fonti di copertura: nel caso in cui il sussidio in somma fissa sia concesso a tutti e tutti siano soggetti ad un' imposta ad aliquota marginale costante per finanziarlo, abbiamo il caso in cui viene pagato quello che viene identificato come dividendo sociale o reddito minimo di cittadinanza. Evidentemente gli effetti distributivi dipenderanno dalla distribuzione del carico fiscale necessario per il suo finanziamento. Nella misura in cui il dividendo sociale sostituisca altre forme di assistenza, l' effetto di queste ultime viene meno. In definitiva quali siano gli effetti dell' introduzione di una misura di tale tipo è un problema squisitamente empirico: si tratta di

considerare i vantaggi amministrativi di tale misura (in quanto il "means testing" costa in termini di risorse amministrative) e i vantaggi intermini di semplicità ed universalità, rispetto ad altre più convenzionali misure di assistenza, con i costi finanziari dello schema. Questi costi ovviamente dipenderanno in larga misura dal livello di reddito minimo garantito.

Nel grafico qui sotto riportiamo sulle ordinate il gettito d' imposta e sulle ascisse il reddito. La retta d ci dà il debito di imposta come funzione del reddito: fino al punto H il debito di imposta è negativo, cioè il cittadino in realtà riceve un sussidio. Tanto maggiore il sussidio a tutti garantito, tanto maggiore l' aliquota di imposta necessaria al suo finanziamento. Ciò ha però un limite: infatti l' aumento dell' aliquota comporta effetti di elusione e di evasione. Possiamo, come al solito, considerare l' effetto dell' aumento dell' aliquota scomponendolo in effetto di reddito (che comporta l' aumento del gettito, in quanto si traduce in un aumento dell' offerta di lavoro) e in un effetto di sostituzione. Nella misura in cui quest' ultimo, che è tanto maggiore quanto maggiore è l' aliquota, si accompagni all' aumentato incentivo all' evasione e all' elusione, a un certo punto l' aumento dell' aliquota si traduce in una riduzione del gettito (si ricordi la curva di Laffer).[137] Ciò limita il possibile livello del sussidio, così come in genere le possibili dimensioni della spesa pubblica.

[137] Per chi non se la ricordasse o non ne avesse mai sentito parlare, la curva di Laffer è la rappresentazione grafica della relazione fra gettito fiscale (rappresentato sulle ordinate) e aliquota fiscale (rappresentata sulle ascisse). Se l' aliquota è zero, evidentemente il gettito sarà zero. Se l' aliquota è uno, il gettito parimenti sarà zero, in quanto nessuno avrà interesse a creare alcun reddito. Fra questi due estremi, se la relazione fra l' aliquota e il gettito è continua (cioè la rappresentazione grafica di tale relazione è una linea senza salti, ovverossia, empiricamente, una linea che si può tracciare senza staccare la matita dal foglio) si avrà un' aliquota compresa fra zero ed uno in corrispondenza della quale il gettito sarà massimo (anche al di là della matematica, è comunque del tutto ovvio che non potendo andare il gettito ad infinito, un massimo del gettito comunque ci sarà). Aumentando l' aliquota al di là del valore corrispondente al massimo, il gettito si riduce: l' effetto di ricchezza, che porta i contribuenti a lavorare di più, in quanto più poveri, viene dominato dall' effetto di sostituzione a favore del tempo libero (includendovi, allargando un poco il contesto, la maggiore rilassatezza sul posto di lavoro e minore impegno dell''attività lavorativa). Analoghe conseguenze produce la considerazione dell' elusione e dell' evasione fiscale. L' idea della curva di Laffer, che esiste un' aliquota che produce il gettito massimo, riscoperta in tempi recenti dall' omonimo economista reaganiano, risale nella sua formulazione almeno a Léon Dupuit (1844): cfr: Hines, cit., p. 169.

Altra obiezione rivolta all' imposta negativa è che, dato che si applica a tutti, comporta un forte esborso (o mancato introito), molto superiore a quello corrispondente a misure più mirate che tengano conto delle situazioni individuali (si veda l' intervento di Patrick Minford, riportato in CEPR Bulletin, n. 62, autunno 1994, pp. 8-9). Tenuto conto della curva di Laffer, si avrebbe un limite massimo al sussidio iniziale tecnicamente possibile, che potrebbe essere insufficiente per soddisfare gli obbiettivi di sicurezza sociale proposti con riferimento in particolare alle situazioni individuali che necessitino maggiori livelli di assistenza.

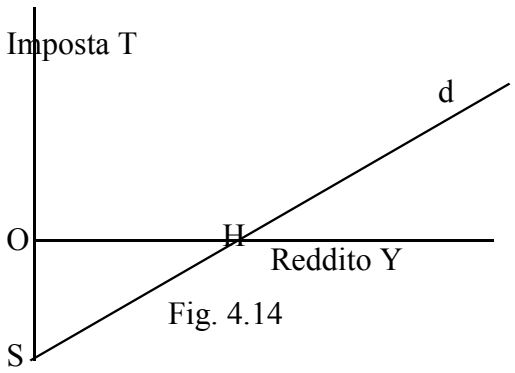


Fig. 4.14

Equazione della d:
T=tY-S, dove S è il sussidio, Y il reddito, T il gettito

L' imposta negativa sul reddito alla Friedman (o reddito di cittadinanza)
L' inclinazione della retta d è il tasso costante di imposizione t. L' intercetta sulle ordinate al di sotto degli assi ci dà il sussidio o reddito di cittadinanza S (imposta negativa corrispondente al reddito nullo). Man mano che il reddito guadagnato cresce si riduce il sussidio nella misura del tasso di imposizione marginale costante moltiplicato per il reddito guadagnato. Nel punto di intercetta con le ascisse il pagamento netto dell' imposta è zero, poi diventa positivo. Tanto maggiore il dividendo sociale tanto maggiore il tasso di imposizione necessario a finanziarlo (cioè tanto maggiore l' inclinazione della retta). C' è però un limite invalicabile all' entità del dividendo sociale: quello in corrispondenza del quale l' aliquota impositiva corrisponde al massimo della curva di Laffer.

Per focalizzare gli effetti in termini di incentivi conviene rappresentare l' imposta negativa in un grafico del tipo di quelli precedentemente utilizzati (fig. 4.15). Il sussidio in somma fissa è AB e il suo finanziamento dà luogo ad una minore inclinazione del vincolo di bilancio (un salario netto ridotto dell' aliquota). L' introduzione dell' imposta come tale comporta ovunque un effetto di sostituzione negativo sull' offerta di lavoro. Come si vede, nel caso il reddito precedente fosse stato inferiore ad OC, l' introduzione della misura verrebbe ad aumentare sicuramente il reddito dell' individuo, per cui l' offerta di lavoro, tenuto conto anche dell' effetto di sostituzione, oltre di quello di reddito, si ridurrebbe (tranne che nel caso della soluzione di angolo in cui l' offerta di lavoro è nulla, dove la scelta rimane a maggior ragione quella di non lavorare). Se invece il reddito precedente fosse stato maggiore di OC, si ha chiaramente un effetto di reddito negativo (l' insieme rilevante delle possibilità di consumo si restringe), con effetti positivi quindi sulla offerta di lavoro, tranne nel caso che il nuovo punto di tangenza fra la mappa delle curve di indifferenza ed il vincolo di bilancio si

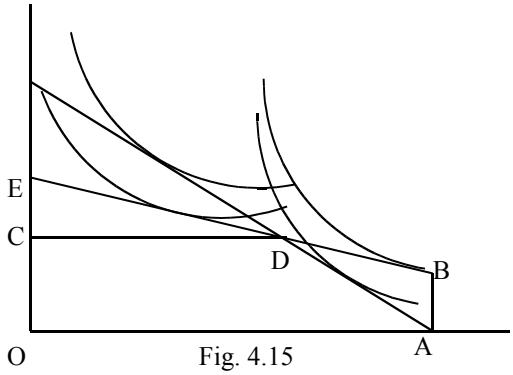


Fig. 4.15

sposti sul segmento BD. In quest' ultimo caso potremmo anche avere un miglioramento del benessere dell' individuo. Nel caso invece la scelta dell' individuo lo porti in un punto del segmento DE, la sua posizione è sicuramente peggiore di prima (perchè?) e l' effetto di reddito e l' effetto di sostituzione della misura sono contrastanti. L' offerta di lavoro da parte di tali individui può aumentare o ridursi.

Nel complesso non è possibile dire se l' offerta di lavoro aumenterà o si ridurrà, anche se sembrerebbe nel complesso più plausibile tale secondo risultato.

Si noti che un sistema di assistenza di questo tipo non è in grado di sostituire in realtà la parte dell' assistenza che si concretizza nella fornitura di beni pubblici. (Perché? Ricordarsi la definizione di beni pubblici.)

Occorre anche dire che non conviene lasciare l' assistenza alla carità individuale per via di considerazioni relative agli agli aspetti informativi e ai beni pubblici. Se la carità è privata può essere o eccessiva (come nel caso dei mendicanti che riescono ad accumulare un tesoretto basato sull' ignoranza di ognuno di quanto il mendicante riceve dagli altri) oppure, più probabilmente carente in quanto ognuno può preferire di lasciare agli altri il compito di sovvenire alla povertà. Nella misura in cui la povertà di qualcuno è un male pubblico (tutti ne sono in qualche modo colpiti negativamente) la sua eliminazione (che è quindi un bene pubblico) può essere lasciata volentieri all' iniziativa altrui. Nella misura in cui tutti la pensino allo stesso modo, la carità non la fa nessuno. Nel mondo in realtà la carità privata avviene, per cui l' esito è in qualche modo incerto. Lasciare che l' assistenza la svolga lo stato comporta un migliore profilo informativo e la fornitura di un bene pubblico (l' eliminazione o riduzione della povertà) al di là degli impliciti profili assicurativi (a ognuno può capitare per via di circostanze avverse di trovarsi privo dei mezzi di sussistenza).

Per l' approfondimento di questi temi si rimanda al corso di Scienza delle Finanze (ovvero Economia Pubblica).

Vantaggi e svantaggi della sicurezza sociale.

Possiamo identificarli con riferimento ad un agente rappresentativo che debba decidere dei comportamenti in condizioni di incertezza. Supponiamo che le caratteristiche rilevanti dei risultati previsti delle decisioni da prendere possano essere individuate da due parametri, il valore atteso μ e la varianza σ. Il primo parametro ci dà il vantaggio che possiamo derivare mediamente dalla decisione, il secondo la variabilità, e quindi il rischio, di tale risultato. Supponiamo anche che, come in genere succede, il nostro agente rappresentativo sia avverso al rischio. Chiaramente non saranno in tal caso proponibili scelte che comportino, a parità di valore presente, o in presenza di un più basso valore presente, una maggiore varianza. La scelta quindi si proporrà fra decisioni che comportano un maggiore valore presente per una maggiore varianza. Se in un tale contesto

introduciamo un sistema di sicurezza sociale riduciamo la varianza dei risultati per ogni valore atteso possibile, che potrà essere uguale a quello precedente, corretto dei costi della gestione del sistema (fra cui in particolare quelli di natura amministrativa e le distorsioni legate al finanziamento delle spese). La riduzione della rischiosità delle scelte individuali comporta la possibilità che le decisioni che vengono prese possano corrispondere ad attività a maggiore valore atteso che in assenza di un sistema di sicurezza sociale, dato che in assenza del "paracadute" fornito dalla sicurezza sociale sarebbero valutate come troppo rischiose e non sarebbero prescelte. Conseguentemente, a livello di sistema economico, il valore atteso delle scelte individuali potrà essere maggiore, senza che il rischio individualmente affrontato sia maggiore rispetto ad una situazione alternativa senza sicurezza sociale (si veda la fig. 4.16).

La curva ss rappresenta le possibili scelte dell' individuo senza sicurezza sociale. L' introduzione di un sistema di sicurezza sociale permette di ridurre la rischiosità delle scelte σ per ogni valore presente μ, spostando la curva delle alternative possibili in cs. Conseguentemente l' individuo rappresentativo avverso al rischio può scegliere una posizione a lui preferita che comporta un valore presente maggiore e una maggiore utilità. L' utilità individuale e il reddito nazionale sono conseguentemente più elevati. Se i costi del sistema della sicurezza sociale fossero invece così

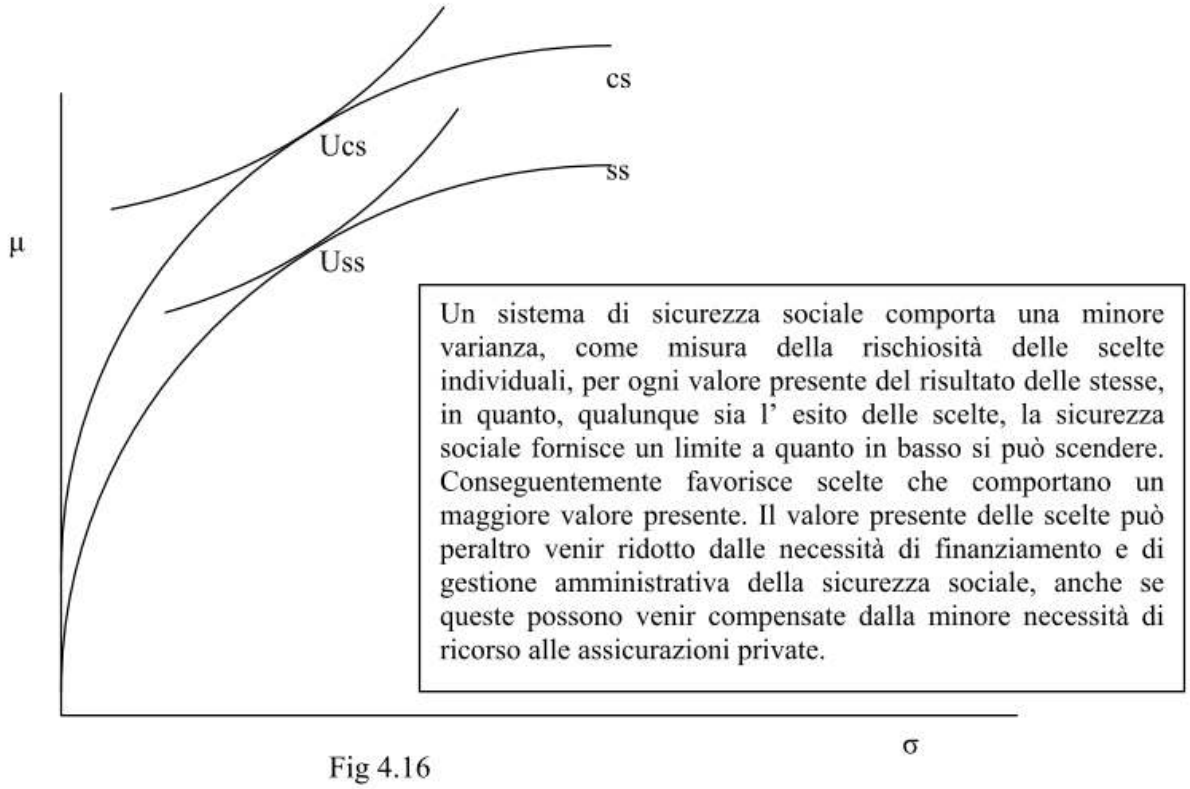


Fig 4.16

ingenti da abbassare la posizione della curva cs al di sotto della Uss succederebbe il contrario.

Con la sicurezza sociale in tal caso otterremo non solo maggiore equità distributiva, ma anche maggiore efficienza (dato il maggior livello di valore presente per ogni livello di rischio affrontato)

ed un più elevato benessere individuale (a meno che i costi amministrativi e le distorsioni del finanziamento non siano così elevati da neutralizzare il vantaggio sopra individuato). Ci si potrebbe chiedere se lo stesso risultato non potrebbe essere conseguito tramite un sistema ben organizzato di assicurazioni private, che verrebbero a ridurre comunque la rischiosità dei comportamenti ad alto valore atteso, assicurando al contempo una migliore considerazione per le preferenze individuali ed una maggiore efficienza, in virtù della concorrenza fra le imprese di assicurazione e l' articolazione dei prodotti assicurativi, nonché la possibile migliore efficienza della gestione privata rispetto a quella pubblica. Questo può essere messo in dubbio per i seguenti motivi:

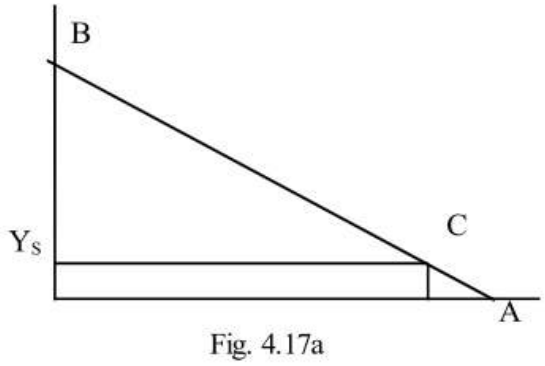


Fig. 4.17a

Il vincolo di bilancio dei contadini nell' URSS

1. Un sistema di assicurazione universale in quanto universalmente obbligatorio evita il problema, comune a tutte le assicurazioni non obbligatorie, della selezione avversa.
2. Inoltre riduce il problema del rischio morale (visto dal punto di vista degli assicurati), in quanto la credibilità che un sistema universale di assicurazioni pubbliche possa adempiere agli obblighi statutari è maggiore di quella che un assicuratore privato adempia ai propri obblighi contrattuali, invece di trovare pretesti per non risarcire l' evento, se costoso, nel caso si produca (senza considerare l' eventualità di cessazione dell' attività o del fallimento). Le sanzioni in termini di reputazione sono insufficienti, in quanto l' informazione è largamente imperfetta ed asimmetrica e il possibile controllo della pubblica opinione sui comportamenti specifici delle compagnie assicurative è limitato. Inoltre un sistema di assicurazioni private va incontro a notevoli costi di gestione e di procacciamento delle polizze. I costi di procacciamento non esistono nel caso delle assicurazioni obbligatorie e anche i costi di gestione possono essere molto inferiori dato che vengono suddivisi fra un numero di assicurati molto maggiore di quelli che possa contare ogni singola assicurazione privata.

E' più probabile invece che le assicurazioni private possano meglio venir incontro alla copertura dei rischi meno standardizzabili e per la considerazioni dei quali occorra maggiore flessibilità e informazioni più specifiche.

Una caratteristica delle assicurazioni sociali è che svolgono una funzione redistributiva in quanto il finanziamento è tendenzialmente progressivo (chi guadagna di più contribuisce di più a parità di grado di copertura). In tale contesto si pone un problema di trade-off fra equità ed efficienza: se si

aumenta la copertura può diminuire l' offerta di lavoro degli assistiti e, nel caso di prevalenza dell' effetto di sostituzione da parte di chi contribuisce, l' offerta di lavoro dei contribuenti. Inoltre può aumentare il risentimento di chi paga le imposte nei confronti di chi beneficia dell' assistenza, ma qui possono entrare in gioco altre considerazioni circa gli effetti esterni che si ottengono, tipo possibili minori tensioni sociali e spese per la repressione dei crimini. Si tratta in definitiva di una questione empirica, che comporta un' analisi costi-benefici con riferimento ai dati concreti e in unltima analisi una scelta di natura squisitamente politica.

L' assistenza sociale e i processi migratori

Chi sono i "cittadini" nei confronti dei quali l' assistenza sociale si propone e problemi derivanti dall' immigrazione: un immigrato che accede all' assistenza sociale non ha pagato in passato per costruire il sistema, pur godendo del capitale precedentemente accumulato dalla collettività (anche se i contributi e le imposte pagati dagli immigrati possono includere una parte che copre i costi di ammortamento e di allargamento del capitale infrastrutturale esistente). Quest' aspetto non è economicamente rilevante nella misura in cui il capitale collettivo sia costituito da beni pubblici puri, ma rileva (come succede per molti beni infrastrutturali e servizi pubblici forniti dallo stato) ci se ci sono problemi di congestione, nel caso di beni semi-pubblici, e a maggior ragione nel caso di fornitura pubblica di beni privati.[138] Il problema dei processi migratori con riferimento alla questione del finanziamento delle spese sociali sta nel fatto che, qualora la spesa per l' accesso degli immigrati alla sicurezza sociale ecceda il finanziamento che gli immigrati forniscono alla medesima, questo di traduce in una riduzione delle risorse a disposizione dei nazionali. Se l' immigrato risulta (o semplicemente appare) beneficiario netto dell' assistenza (al di là di quanto contribuisce con i contributi sociali e le imposte eventualmente pagati) questo può dar luogo a tensioni sociali e a fenomeni di sfiducia e riduzione del consenso nei confronti del sistema della sicurezza sociale, anche in relazione alle eventuali più ridotte prestazioni, o maggiori costi, affrontati dai nativi (questo può essere uno dei motivi dell' adesione dei nativi più poveri in diversi paesi a movimenti xenofobi, talvolta di impostazione ideologica totalitaria e violenta). In particolare, se obbiettivo del sistema della sicurezza sociale è di garantire a tutti i residenti un minimo livello di vita considerato accettabile e questo minimo è superiore al tenore di vita medio, o anche solo a quello di coloro che stanno peggio, nei paesi di immigrazione, più i costi privati netti della migrazione, si pongono le premesse per afflussi di migranti che vengono a partecipare ai vantaggi del sistema senza sopportarne nella stessa misura dei nativi i costi, compromettendone le possibilità di finanziamento. Questo non si verifica ovviamente nel caso in cui i migranti possano utilmente inserirsi nel tessuto produttivo contribuendo adeguatamente al finanziamento dell'

[138] Per le nozioni di beni pubblici e beni privati e di beni semi-pubblici soggetti a congestione si rimanda a qualsiasi testo di Scienza delle Finanze o Economia Pubblica o anche Economia Politica.

assistenza e della fornitura dei beni pubblici, in modo che il loro contributo netto sia positivo. Vale comunque il trade-off fra l' entità della copertura e l' estensione della medesima: dati i vincoli del finanziamento, tanto maggiore la copertura e tanto maggiori le prestazioni per ciascun avente diritto tanto minore l' ambito dei possibili beneficiati e vice versa. Abbiamo quindi il dilemma della scelta fra una società più ristretta e potenzialmente più coesa (da realizzare con uno stretto controllo dei processi migratori) e una società più aperta all' esterno, ma caratterizzata da maggiori diseguaglianze economiche e sociali e percorsa da forti tensioni di natura etnica.[139][140] Ma sul problema dei processi migratori e delle loro conseguenze ritorneremo in seguito.

Altri esempi di come operano misure di politica economica sull' offerta di lavoro

Esempi di incentivi al lavoro rappresentabili con vincoli di bilancio spezzati: Il caso delle requisizioni di guerra di prodotti agricoli.[141] Il caso della requisizione dei prodotti agricoli da parte dei bolscevichi, all' epoca del comunismo di guerra: l' imposta in natura, per cui viene requisitotutto quello che avanza al di sopra di un minimo considerato vitale.[142] Vincolo di bilancio corrispondente. Conseguente scelta del punto C e reddito di sussistenza (fig. 4.17a). Risultato: riduzione della produzione agricola del 50% dal 1917 al 1919. Nel 1921, con la introduzione della NEP (Novaya Ekonomicheskaya Politika) la tassazione delle campagne fu rivista con il sistema della Prodnalog (l' imposta in natura), che teneva meglio conto degli incentivi della produzione contadina.[143] b) Caso

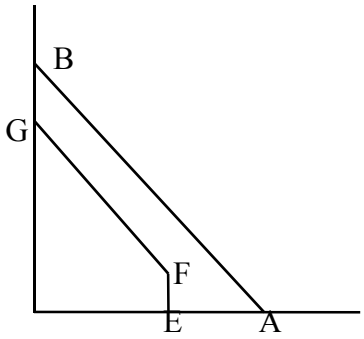


Fig. 4.17b
Il vincolo di bilancio dei contadini in Giappone durante le II guerra mondiale

139

[140] Questo potrebbe contribuire a spiegare il motivo per cui un paese di grande e fondante immigrazione, come gli Stati Uniti, abbia un' attitudine relativamente più avversa di altri paesi sviluppati, meno interessati, o interessati solo di recente, dai processi migratori, nei confronti di politiche di redistribuzione del reddito e dell' assistenza sociale. A questo proposito è spesso citata una iconica frase di Milton Friedman, secondo cui c' è un' ovvia incompatibilità fra la spesa sociale e l' immigrazione (" It's just obvious that you can't have free immigration and a welfare state", in Peter Brimelow, "Milton Friedman at 85", *Forbes*, 29/12/1997; http://www.forbes.com/forbes/1997/1229/6014052a.html). Su tali questioni e per una visione complessiva del problema di cosa determini l' atteggiamento nei confrondi delle poliche sociali e la struttura e dimensione di queste si rimanda in particolare agli studi di Alberto Alesina (una sintesi si trova in "Welfare Policies in the UNECE Region: Why so Different?", Economic Commission for Europe, Occasional paper No. 7, Geneva 2006 http://www.unece.org/oes/disc_papers/ECE_DP_2006-3.pdf).

[141] Cfr. Ehrenberg e Smith, cit., sesta edizione, p. 210.

[142] Si veda a tale proposito la voce *Prodrazvyorstka* di Wikipedia.

[143] Si veda a tale proposito la voce *Prodnalog* di Wikipedia. La politica agricola dei bolscevichi è complicata da odio di classe e da obbiettivi associati di natura politica, tenuto conto dello scarso consenso di cui godevano nelle campagne, ed è stata in diverse circostanze, in particolare all' epoca della collettivizzazione forzata staliniana, esempio di grande brutalità, basata sulla confisca, non solo del surplus, ma anche del capitale necessario per la riproduzione delle colture, con effetti disastrosi sullo sviluppo agricolo nel lungo periodo e con la soppressione fisica per fame di milioni di contadini. A tale proposito si può rimandare al bel volume di Norman Davis, *Europe: A History* (edizione rivista, Harper & Collins, 1998).

dei contadini giapponesi durante la seconda guerra mondiale. Assegnazione di quote di produzione ritirate dallo stato a prezzi molto bassi, al di sopra delle quali i contadini potevano vendere il sovrappiù ai prezzi di mercato. Risultato: aumento della produzione agricola. Nell' ambito della situazione descritta nel grafico, l' effetto sostituzione non agisce, mentre l' effetto di ricchezza tende ad aumentare la produzione. E in effetti la produzione di riso nel 1944 era maggiore che nel 1941 (fig. 4.17b).[144]

I costi fissi del lavoro sostenuti dal lavoratore

Costi monetari e in termini di tempo (per esempio i costi di recarsi al lavoro). I costi che dipendono dal tempo lavorato possono essere considerati come costi orari e quindi possono essere presi in considerazione come detrazioni dal salario che risultano semplicemente in una riduzione di questo ultimo. Per cui si considereranno solo i costi fissi. Esempio di costo fisso: il tempo che occorre per accompagnare e riprendere il figlio dall' asilo nido. Esempio di costo variabile: il costo di pagare qualcuno che si occupi del bambino in funzione delle ore di babysitting.

Costi in termini di tempo e in termini di denaro.

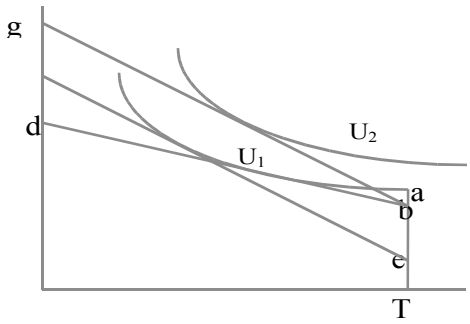


Fig. 4.18
I costi monetari fissi del lavoro
Ta: livello di reddito esogeno che assicura in caso di non lavoro il livello di utilità U_1. Se il vincolo di bilancio è bd (dove ab sono i costi fissi del lavoro) il lavoratore è indifferente fra lavorare e non lavorare. Per un salario inferiore conviene ritirarsi dal mercato del lavoro. L' inclinazione della bd è quindi il salario di riserva, che evidentemente è più alto che nel caso non ci siano i costi fissi del lavoro (si noti che nel caso specifico della figura, dato che in corrispondenza del punto a l' inclinazione della curva di indifferenza in a è zero, qualunque salario positivo comporta, in assenza di costi fissi del lavoro, la scelta di lavorare). Se aumenta il costo fisso da *ab* ad *ae* aumenta anche il salario di riserva e aumentano le ore di lavoro per chi decide di lavorare. (Questo può contribuire a spiegare come mai i lavoratori a tempo parziale in genere lavorano comunque un numero minimo di ore: se l' orario fosse imposto ad un livello di ore più basso il lavoratore si ritirerebbe dal mercato.) Se inizialmente il lavoratore aveva il livello di reddito reale U_2 ed il vincolo di bilancio bg il nuovo livello del costo monetario fisso ae fa diventare il salario precedente salario di riserva e si traduce in un aumento dell' offerta di lavoro nel caso l' individuo continui a lavorare. Se quindi l' individuo continua a lavorare, l' effetto di un aumento dei costi fissi di lavoro funziona come effetto di reddito. Domanda: tirate le somme, l' offerta di lavoro aumenterà o si ridurrà in presenza di costi fissi se i costi fissi aumentano?

[144] Cfr. Jack Hirschleifer, *Economic Behaviour in Adversity*. Chicago: Un. of Chicago Press, 1987, pp. 16-21 e 39-41, citato in Ehrenberg e Smith, quinta edizione, p. 199.

Costi monetari fissi

Determinazione del salario di riserva con costi del lavoro fissi in termini monetari (fig. 4.18): (I costi variabili, quali il pagamento di una babysitter a ora per sorvegliare i bambini di una donna che lavora, non interessano in quanto analiticamente riconducibili a un salario corrispondentemente ridotto.) Nella figura aT è il reddito esogeno, ab il costo che si incorre solo se si lavora. Quando il salario si riduce dal livello iniziale corrispondente alla linea di bilancio bg l' offerta di lavoro può diminuire o anche aumentare, ma solo sino al vincolo di bilancio bd, in corrispondenza del quale il lavoratore è indifferente se lavorare o meno. In tal caso il salario è definito come salario di riserva. Spiegazione del fatto che anche i lavoratori a tempo parziale lavorano comunque un certo numero minimo di ore di lavoro. Nel caso i costi fissi aumentino (nella figura da ab ad ae) aumentano sia il salario di riserva che le ore di lavoro prestate in corrispondenza di questo nel caso di decisione di lavorare. Se aumentano i costi fissi del lavoro, alcuni lavoratori aumenteranno la loro offerta in seguito all' effetto di reddito, altri invece usciranno dalla forza lavoro. Il contrario per la riduzione nei costi fissi. L' effetto complessivo in termini di ore di lavoro offerte potrà quindi essere qualsiasi. Rilevanza del modello per la questione della riduzione dell' orario a 35 ore, rivendicazione di alcune forze politiche e sindacali di qualche anno fa. La riduzione, supponendo che il salario orario sia invariato, potrebbe essere percepita favorevolmente da qualche lavoratore, ma non da altri, e potrebbe comportare la fuoriuscita di lavoratori, peggio pagati e con costi fissi elevati, dal mercato del lavoro.

Costi fissi in termini di tempo

Se il costo in termini di tempo del lavoro è fisso, un aumento del costo del lavoro in termini di tempo, nel caso che sia il tempo libero che il reddito (cioè l' insieme dei beni che col reddito si acquistano) siano beni normali, implica che sia l' offerta di lavoro (a parità di salario) che la quantità di tempo libero si ridurranno.

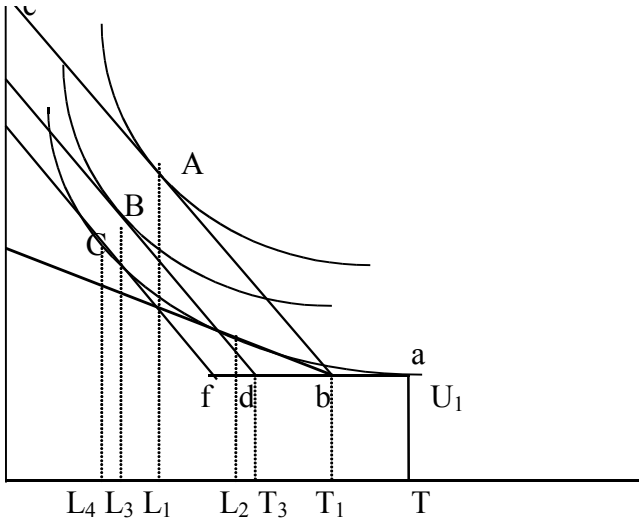


Fig. 4.19.
Se il reddito e il tempo libero sono beni normali, un abbassamento del vincolo di bilancio a parità di salario, in conseguenza di un aumento dei costi fissi del lavoro, si traduce in una riduzione sia della domanda di reddito, e quindi dell' offerta di lavoro, che di tempo libero.

Da questo risulta che se, ad esempio, si riduce per il lavoratore il tempo necessario per recarsi al lavoro (a parità di costo monetario di tale attività) aumenterà la sua offerta di lavoro. Vedasi la fig. 4.19: aT è il reddito esogeno, ab il costo fisso del lavoro in termini di tempo. Il salario di riserva aumenta all' aumentare dei costi fissi, sia monetari che in termini di tempo (passando da b ad f il tasso del salario di riserva, dato dalla inclinazione della tangente che passa rispettivamente per b e per f alla curva di indifferenza che passa per a, aumenta).

Effetto sull' offerta di lavoro di misure (tipo gli asili nido in azienda, che permettono alle madri di eliminare il tempo necessario per portare e riprendere i bambini dall' asilo, o la mensa) che riducono il costo in del lavoro in termini di tempo e dovrebbero quindi tradursi in un aumento dell' offerta di lavoro.

Nel caso di costi fissi in termini di tempo e monetari il risultato sull' offerta di lavoro sarà la risultante della combinazione di entrambi gli effetti (cioè quelli che derivano dalla variazione dei costi in termini di tempo che monetari).

Riflettere ad esempio su quello che potrà essere l' effetto dell' introduzione di un nuovo mezzo di trasporto che aumenta i costi monetari ma riduce quelli in termini di tempo di recarsi al lavoro.

PARTE QUINTA

I DIFFERENZIALI COMPENSATIVI E IL MERCATO DEL LAVORO

The five following are the principal circumstances which, so far as I have been able to observe,

make up for a small pecuniary gain in some employments, and counter– balance a great one in others: first, the agreeableness or disagreeableness of the employments themselves; secondly, the easiness and cheapness, or the difficulty and experience of learning them; thirdly, the constancy or inconstancy of employment in them; fourthly, the small or great trust which must be reposed in those who exercise them; and, fiftly, the probability or improbability of success in them. (Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, vol. 1 cap. 10, "Wages and Profit in the Different Employments of Labour and Stock", http://oll.libertyfund.org/EBooks/Smith_0141.02.pdf)

Necessità per i salari, in caso di perfetta informazione, di essere uguali, se tutti i lavori fossero uguali e tutti i lavoratori uguali. Nella realtà delle cose questo non si verifica e i salari devono tener conto della natura del lavoro e delle diverse preferenze che i lavoratori hanno per i vari tipi di attività lavorativa. Fino adesso abbiamo considerato i lavoratori e i lavori come indifferenziati e ci siamo concentrati sul problema della identificazione dei fattori relativi alla determinazione del salario e dell' occupazione considerando in generale domanda e offerta di lavoro. In realtà più che lavoro ci sono lavori, cioè posti di lavoro caratterizzati da caratteristiche diverse, in termini di gradevolezza, faticosità, interesse, complicazione, responsabilità e difficoltà e così via e, su un altro versante, in termini di produttività. Piuttosto che avere un' offerta di lavoro indifferenziata, abbiamo vari tipi di lavoratori che si offrono sul mercato del lavoro, ciascuno caratterizzato da qualità professionali, competenze, attitudini diverse e da diverse preferenze per i vari lavori in relazione alle specifiche caratteristiche. E così abbiamo non un salario, ma una struttura salariale molto articolata che assume diversi valori e caratteristiche a seconda dei posti di lavoro e dei vari lavoratori. L' importanza di capire i fattori che incidono sulla struttura salariale e dell' occupazione non può essere esagerata, tenuto conto della rilevanza economica, sociale e, perché no, ideologica e politica di tali circostanze. Nelle lezioni che seguono cercheremo di darci ragione delle forze che in un' economia di mercato sono alla base dei processi che assegnano lavoratori diversi a posti di lavoro diversi e che determinano da un lato la struttura dei posti di lavoro offerti e le loro remunerazioni e dall' altro la disponibilità di lavoratori diversi di svolgere lavori diversi con salari e condizioni di lavoro diversi. Anche in questo caso considereremo come agiscono le forze della domanda e dell' offerta sul mercato del lavoro, ma queste forze si determinano e specificano nella spiegazione che segue con riferimento alle caratteristiche specifiche dei lavoratori e dei posti di lavoro.

I differenziali salariali compensativi.

Funzioni di un differenziale compensativo in favore di lavori meno piacevoli e più faticosi: come incentivo a svolgere tali lavori, come disincentivo per i datori di lavoro a mantenere condizioni di

lavoro siffatte, come compenso ai lavoratori per il fatto che svolgono tali lavori. Alcune caratteristiche del lavoro (tipo lo svolgersi all' aperto) possono essere considerate più favorevolmente da certi lavoratori e meno da altri. Ciò che conta nella determinazione dei differenziali salariali è, come vedremo, e come sempre succede per quanto riguarda la determinazione dei prezzi in un' economia concorrenziale, la considerazione di ciò che succede al margine. Una conseguenza di questo è che lavoratori diversi che percepiscono uno stesso salario possono conseguire diversi livelli di benessere (comunque inteso) in relazione alla natura diversa delle loro preferenze per quel specifico tipo di lavoro. In altri termini, ad uguale salario corrisponde diversa utilità. Per fare un esempio: il lavoratore x sceglie il lavoro a perché gli piace, il lavoratore y perché è ben pagato anche se non gli piace. L' apprezzamento del reddito guadagnato da parte di entrambi i lavoratori è, supponiamo, comunque lo stesso. A parità di salario avremo quindi utilità diverse (qualunque sia il significato che si voglia attribuire a tale elusivo concetto).

Nei casi in cui le attitudini nei confronti di determinati tipi di lavoro siano particolarmente negative, in relazioni alle loro caratteristiche, tipo rischio o sgradevolezza dell' ambiente di lavoro, e sia difficile o molto costoso renderli più piacevoli o meno rischiosi (minatore, sub, spazzino), l' alternativa a concedere degli incentivi tramite i differenziali compensativi può essere di obbligare i lavoratori a svolgerli (esempi: servizio militare; campi di lavoro forzato in Siberia, dove le condizioni ambientali sono particolarmente severe, durante lo stalinismo; militarizzazione del lavoro; attribuzione a determinati settori della popolazione del compito esclusivo di svolgerli, come nel sistema indiano delle caste, con riferimento in particolare alla situazione dei paria cui sono deputati i lavori più umili e sgradevoli). D' altra parte accanto alle caratteristiche soggettive dei vari tipi di lavoro stanno la scarsità o meno delle attitudini e capacità a svolgerli, anche in relazione agli investimenti in capitale umano necessari. Questo può contribuire a spiegare il perché determinati tipi di lavoro caratterizzati dalla loro sgradevolezza sono in realtà pagati peggio di lavori apparentemente più gradevoli, ma che richiedono particolari attitudini o preparazione limitative dell' offerta dei lavoratori aventi capacità di effettuarli. Un' altra situazione, che però per il momento non consideriamo, anche se empiricamente rilevante, è che la scelta dei lavoratori è vincolata dalla situazione di eccesso di offerta di lavoro, per cui sono in qualche modo indotti a scegliere le attività da svolgere non in relazione alle loro preferenze, data la struttura dei salari, ma in relazione alle opportunità. (Domanda: questo tipo di situazione presenta un qualche tipo di inefficienza?). Ma anche qui le caratteristiche dei vari tipi di lavoro orientano la ricerca del posto di lavoro, per cui il discorso che faremo vale in qualche modo anche in questo caso.

Nel caso dell' Unione Sovietica l' allocazione dei lavoratori nei vari posti di lavoro avveniva tramite il funzionamento di un mercato del lavoro, per quanto molto regolato e asimmetrico, nel senso che la determinazione della domanda per i vari tipi di lavoratori dipendeva dalle decisioni dei

pianificatori che stabilivano anche i salari base di riferimento. Risultato: i lavoratori nella Siberia settentrionale, ad esempio, venivano pagati abbastanza di più dei lavoratori altrove, in relazione alle più severe condizioni climatiche e ambientali (e nonostante la disponibilità di ingenti masse di lavoratori nei campi di lavoro forzato). Comunque anche nelle economie di tipo sovietico lavoratori diversi che percepiscono uno stesso salario potevano conseguire diversi livelli di benessere (comunque inteso) in relazione alla natura diversa delle loro preferenze per quel specifico tipo di lavoro. In altri termini, ad uguale salario corrispondeva diversa utilità. Ciò peraltro non era in disaccordo con i fondamenti ideologici del regime, mentre, come vedremo, maggiore perplessità potevano suscitare i differenziali salariali relativi alla diversa accumulazione del capitale umano.[145] D' altra parte, qualunque sia il sistema di allocazione del lavoro ineguaglianze di questo tipo paiono difficilmente eliminabili.

Nel contesto teorico di allocazione del lavoro tramite un mercato perfettamente concorrenziale in cui per il momento ci muoviamo si ha, come potremo vedere, che con i differenziali salariali le imprese "comprano" la disponibilità dei lavoratori ad effettuare lavori meno piacevoli e, all' inverso, i lavoratori "comprano" la possibilità di fare lavori più piacevoli, accontentandosi di un differenziale negativo rispetto a quelli ritenuti, al margine, meno piacevoli. Come conseguenza i differenziali compensativi permettono di stabilire un prezzo ad aspetti qualitativi dell' attività lavorativa. Esempio: qual' è il prezzo di dover portare una cuffia antirumore? O di affrontare un maggior rischio professionale di conseguenze negative per la propria incolumità personale?

Predizioni ed ipotesi

Predizione: a parità di altre condizioni differenti aspetti dell' attività lavorativa si accompagnano a corrispondenti differenziali salariali.

Ipotesi che vengono fatte:

a) massimizzazione dell' utilità (e non del reddito).

b) I lavoratori sono perfettamente informati circa le caratteristiche del lavoro e delle alternative di cui dispongono. In pratica l' informazione comunque filtra, anche se imperfettamente, tranne quando le conseguenze di determinate attività non sono immediatamente osservabili (caso dell' amianto).

c) Mobilità dei lavoratori e completa possibilità di scelta se non altro in un certo arco temporale (ipotesi più realistica per il mercato americano, dove c' è grande mobilità e poca regolamentazione, piuttosto che su quello italiano o, più in generale, quello europeo, dove c' è maggiore rigidità e, mediamente, tassi di disoccupazione maggiormente elevati).

---

[145] Cfr. Alberto Chilosi "La distribuzione del reddito nelle due fasi del comunismo secondo Marx, l' interpretazione dei marxisti sovietici e le politiche distributive nell' URSS", in: G. Niccodemi e G. Pizzanelli (a cura di), *Economia fra teoria e politica*, Milano, Franco Angeli, 1984, pp. 38-56.

La teoria edonica dei salari

Supponiamo che tutte le caratteristiche dei vari tipi di attività lavorative siano già tenute conto nei differenziali salariali esistenti e consideriamo una caratteristica specifica: rischi di infortuni sul lavoro (o una qualsiasi altra caratteristica negativa). Alternativamente, supponiamo che tutti i lavori considerati abbiano analoghe caratteristiche e differiscano solo per il rischio di infortunio. Si considerino le due curve di indifferenza nella figura 5.1 che comportano una diversa attitudine al rischio dei vari lavoratori. Giustificazione della convessità delle curve di indifferenza: la disutilità marginale del rischio aumenta e l' utilità marginale del reddito si riduce man mano che si procede lungo la curva, da sinistra verso destra. (Si consideri qui che la compensazione per il rischio deve avvenire ex ante, in quanto l' indennizzo ex post è comunque limitato, ad esempio non ci può essere indennizzo ex post tale da mantenere l' individuo allo stesso livello di utilità che prima dell' infortunio per il caso di morte o invalidità grave.)Ipotesi relative alle imprese: 1) è costoso ridurre il rischio di infortuni sul lavoro; 2) extraprofitti di lungo periodo zero, ipotizzando assenza di barriere all' entrata; 3) le altre caratteristiche del lavoro date; 4) siamo in regime di concorrenza perfetta, per cui la struttura delle retribuzioni in relazione alle caratteristiche specifiche dell' attività lavorativa è un dato per ogni specifico lavoratore che quindi sceglie fra le varie opportunità quella che massimizza la propria utilità e così, per ogni singolo imprenditore è dato il salario a cui può assumere i lavoratori per ogni tipo di lavoro di specifiche caratteristiche. Curve di isoprofitto nella figura 5.2. Loro concavità verso il basso, che deriva dall' ipotesi che ridurre i rischi diventa progressivamente sempre più costoso, per cui per mantenere lo stesso profitto una data riduzione del rischio deve venir compensata da una riduzione del salario sempre più accentuata. Diverse possibilità per le imprese di ridurre i rischi, a seconda

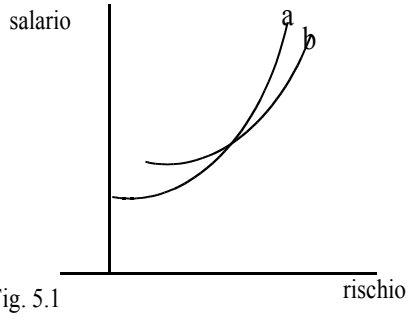


Fig. 5.1
Curve di indifferenza di lavoratori con diversa attitudine al rischio

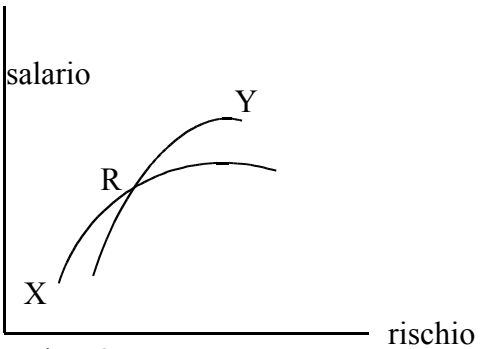


Fig. 5.2
Curve di isoprofitto di due imprese diverse

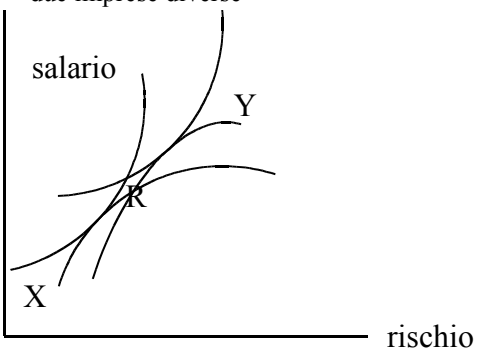


Fig. 5.3
Distribuzione di due tipi di lavoratori con diversa propensione al rischio in due tipi di imprese di rischiosità diversa

delle lore specifiche caratteristiche. Vincoli dei datori di lavoro: se offrono condizioni migliori ai lavoratori di quelle compatibili con la curva di isoprofitto (ipotizzato corrispondente al tasso del profitto normale) vanno fuori mercato; se offrono condizioni peggiori da quelle offerte dagli altri imprenditori non trovano lavoratori disponibili. Combinazione efficiente delle scelte possibili: tangenza fra curve di isoprofitto delle imprese e curve di indifferenza dei lavoratori. Tale soluzione si ottiene nell' equilibrio perfettamente concorrenziale. L' allocazione dei vari tipi di lavoratori fra i vari tipi di datori di lavoro: XRY (fig. 5.3): curva delle proposte di lavoro non dominate da parte delle due imprese rappresentative. La curva delle proposte di una molteplicità di imprese (fig. 5.4). Sulla base del modello si può ipotizzare che nella realtà i salari siano tanto maggiori, quanto maggiore è il rischio (o qualunque altra caratteristica negativa del lavoro considerata), a parità di altre circostanze. Inoltre i lavoratori che hanno una predilezione per la sicurezza troveranno lavoro dove questa può essere ottenuta a costo minore.

Le limitazioni del modello

Chiaramente il mondo reale è molto diverso dal contesto teorico implicante perfetta concorrenza e informazione perfetta nell' ambito del quale abbiamo operato nei paragrafi precedenti. In larga misura quindi, avvicinandoci al mondo reale, il modello subisce qualificazioni e limitazioni che ne riducono la portata esplicativa, anche se pare del tutto plausibile che nei comportamenti di imprese e lavoratori si tenga conto delle caratteristiche delle varie attività lavorative e delle specifiche capacità dei lavoratori, anche se le informazioni e le capacità cognitive sono imperfette. Alcune limitazioni e qualificazioni le considereremo in quello che segue, ma anche al di là di queste rimangono notevoli dubbi sulla capacità esplicativa del modello in pratica.[146] Le analisi di tipo empirico volte ad analizzare quanto il modello spieghi concretamente i differenziali soffrono di una serie di limitazioni; in particolare è pressoché impossibile isolare le caratteristiche specifiche di un' attività lavorativa dalle altre rilevanti. Nondimeno c' è chi si è coraggiosamente cimentato, in particolare negli Stati Uniti, in

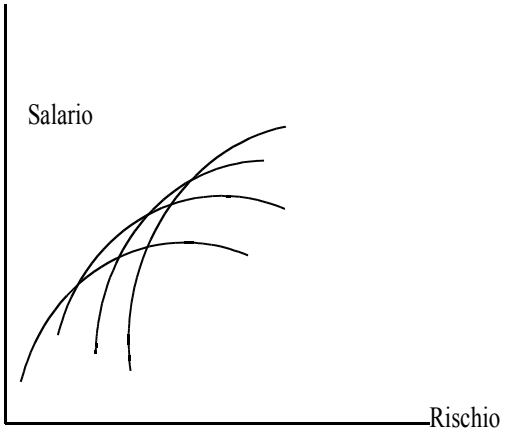


Fig. 5.4

Le possibili combinazioni fra rischio e salario offerte sul mercato come frontiera efficiente delle proposte delle varie imprese compatibili col conseguimento del tasso di profitto normale di mercato

[146] Certamente lasciano perplessi le forti divergenze nei differenziali fra i vari paesi che risultano dai dati riportati nella discussione dell' indice 16 dell' ILO (Indici di salari e guadagni per le diverse occupazioni), di cui non è sempre facile individuare la logica in termini di domanda ed offerta per i vari tipi di attività lavorativa tenuto conto delle specifiche caratteristiche e scarsità relative di lavoratori e posti di lavoro.

ricerche volte all' analisi di differenziali relativi ad aspetti concreti dei vari posti di lavoro sulla base della teoria edonica dei salari. I risultati sono risultati peraltro alquanto scoraggianti.[147] Al di là delle difficoltà pratiche di isolare le varie circostanze di determinazione dei tassi salariali si può pensare che vi sono altri fattori in gioco (di tipo socio-politico, ad esempio, o magari di natura casuale; il tipo di lavoro dove i lavoratori si troveranno ad approdare potrà dipendere molte volte non solo dalle loro relative preferenze e meriti, ma semplicemente dal caso) al di là della semplice considerazione delle forze della domanda ed offerta per la varie caratteristiche delle attività lavorative. Ma questo non significa che l' analisi di tali caratteristiche non offra una prospettiva interessante e rilevante almeno parzialmente per comprendere le forze che determinano la struttura salariale.

Analisi empirica

Come abbiamo già accennato, l' analisi empirica della relazione fra le caratteristiche dei lavori e i differenziali compensativi è resa complicata dalla difficoltà di isolare gli altri fattori in gioco, in modo da garantire il rispetto del "ceteris paribus". Ad esempio, per quanto riguarda il rischio, l' analisi è resa difficile dal fatto che la sicurezza dai rischi di infortuni è probabilmente un bene normale, per cui ci si può aspettare un aumento della domanda di sicurezza all' aumentare del reddito e in particolare del salario. Questo fatto tende di per se stesso a produrre una correlazione inversa tra salario e rischio, che può mascherare quella contraria derivante dal differenziale compensativo. In altri termini, possiamo avere che lavoratori che godono di un differenziale compensativo favorevole in virtù di altre circostanze, diverse dalla rischiosità del lavoro, e che possono scegliere tipi di attività caratterizzati da un basso differenziale compensativo per il rischio incorso, in virtù della maggiore avversione al rischio derivante dal loro maggiore livello di reddito. Allo contempo alcune caratteristiche potenzialmente negative del lavoro per alcuni, quale il fatto che si svolga all' aperto, che sia ripetitivo, che richieda responsabilità decisionali, che richieda sforzo fisico, sono positive per altri.

I differenziali compensativi in pratica[148]

Una caratteristica del lavoro che è certamente percepita come negativa è appunto il rischio di incidenti, rischio che può essere facilmente desunto dalle statistiche degli incidenti sul lavoro. In particolare, indagini empiriche relative al rischio di incidenti fatali hanno individuato una relazione positiva fra i livelli salariali e la probabilità di rimanere uccisi di un incidente sul lavoro. Le analisi empiriche suggeriscono che i lavoratori negli USA ricevono fra 35 e 500$ l' anno in più per ogni decimillesimo di probabilità in più di essere uccisi sul lavoro (una morte l' anno su diecimila è circa la media per le acciaierie, mentre 10 l' anno su diecimila lavoratori è quella media fra i boscaioli).

[147] Si veda in particolare Charles Brown, "Equalizing Differences in the Labor Market", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 94, No. 1, (Feb., 1980), pp. 113-134, http://www.jstor.org/stable/1884607.

[148] Cfr. Ehrenberg e Smith, quarta ed., cit, pp. 275-76.

Queste cifre permettono anche di quantificare il vantaggio derivante dalla riduzione del rischio relativo agli incidenti sul lavoro per un' impresa. Basta considerare quale possa essere l' effetto sul differenziale compensativo annuale della riduzione del rischio, moltiplicato per il numero dei lavoratori dell' impresa. Tenuto conto delle stime di cui prima, una fabbrica con 1000 operai potrebbe risparmiare da 35.000 a 500.000 $ l' anno in differenziali compensativi installando delle misure di sicurezza che salvino una vita in dieci anni. Analoghe indagini sono state fatte, ma con risultati meno definiti, con riferimento ai rischi relativi a incidenti sul lavoro con esito non fatale. Occorre a questo proposito considerare che l' esistenza di un' assicurazione sugli infortuni dovrebbe ridurre l' entità delle conseguenze di questi e quindi il relativo differenziale compensativo.

Il punto di vista etico

Potrebbe sembrare cinico ed aberrante monetizzare il rischio di decesso o di invalidità. Nella misura in cui la vita umana e la salute vengano considerati valori assoluti, si potrebbe ritenere che ogni attività dovrebbe svolgersi nella massima sicurezza possibile, evitando una monetizzazione del rischio. Ma questo (ingenuo) punto di vista etico si scontra con la realtà del mondo (dove la vita umana può essere vista, cinicamente, come "una malattia sessualmente trasmessa ad esito sicuramente fatale"). In molte attività qualche rischio è inevitabile. L' esempio più banale è quello del rischio associato ai mezzi di trasporto. E' ben nota la rischiosità dell' uso dell' automobile. Un qualche rischio, molto inferiore, è associato anche al trasporto ferroviario. Se volessimo minimizzare il rischio nell' attività di trasporto dovremmo mettere al bando le automobili e imporre per i treni una velocità di pochi chilometri l' ora, obbligando a costruire le vetture ferroviarie con cinture di sicurezza che debbano venir allacciate dai passeggeri durante tutto il viaggio.[149] E' ovvia l' assurdità di una proposta di tale tipo, che neppure il più sfegatato ecologista, nemico giurato dell' alta velocità ferroviaria, si è mai sognato di fare (anche se all' epoca dell' invenzione del treno, secondo quanto si legge, venne introdotta una normativa in Inghilterra che prevedeva che il passaggio del treno fosse preceduto da una persona che, a piedi, annunciasse scampanellando l' arrivo del convoglio, il quale in ogni caso non avrebbe potuto superare la velocità di quattro chilometri all' ora; da dove si desume che il concetto di alta velocità ferroviaria è del tutto relativo). Considerazioni analoghe possono essere fatte anche sulla sicurezza sul posto di lavoro, dove le misure di prevenzione degli infortuni sono comunque vincolate dalla necessità di sopravvivenza economica dell' attività in questione, o anche nel campo della medicina, dove il prolungamento della vita non può essere garantito indipendentemente dal costo dello stesso, se non altro in relazione al fatto che l' erogazione di risorse volte a prolungare la vita di qualcuno possono

[149] Ma recentemente è stata introdotta nell' EU una disposizione per cui debbono essere allacciate le cinture di sicurezza dei pulman in tragitti extraurbani. Una disposizione di questo tipo parrebbe al limite di quanto ragionevole se si confronta la spesa e il disagio con il risultato presumibile in termini di salvezza di vite umane.

comportare la riduzione, ad esempio, delle risorse disponibili per finanziare misure di prevenzione, con riduzione molto maggiore della durata della vita di altri. Qui ci troviamo però di fronte ad un delicato problema psicologico. Infatti il rischio è facilmente accettabile, anche se comporta esiti fatali, statisticamente, per una certa parte di una popolazione (basta vedere la tranquilla accettazione sociale di attività ad alta probabilità di esiti fatali, come l' alpinismo, il motociclismo, il volo in parapendio). E' molto meno sopportabile, invece, la certezza di un esito fatale di una persona in un contesto determinato (di un alpinista determinato destinato a sicura morte se non soccorso, di un malato grave la cui cura costa risorse ingenti), anche se la salvezza della vita di tale persona viene a costare, in termini probabilistici, la morte di una quantità di persone maggiore (qualcuno dei soccorritori dell' alpinista, i malati che verranno curati meno adeguatamente in virtù dell' uso alternativo delle risorse destinate alla sanità). E' abbastanza esemplare a questo riguardo il caso verificatosi qualche tempo fa di una bambina inglese nei cui confronti le autorità sanitarie avevano deciso di soprassedere dalla cura di una forma grave di leucemia, che in ogni caso avrebbe garantito scarse probabilità di sopravvivenza. La cura venne fornita tramite donatori privati e la bambina, contrariamente alle aspettative, sopravvisse. La decisione delle autorità sanitarie era ineccepibile come attuazione di una strategia sanitaria complessiva volta a salvare la vita e la salute del massimo numero di persone possibile, date le risorse messe a disposizione della Sanità da parte degli organi di governo. L' attualizzazione specifica di tale strategia nella mancata somministrazione di una cura che garantiva qualche probabilità di sopravvivenza, per quanto scarse, ad un malato determinato si scontra con gravi problemi di natura psicologica da parte delle persone interessate e dell' opinione pubblica. In definitiva il problema psicologico sopra considerato deriva in parte dalla nostra attitudine atavica a dare molta più importanza al benessere di chi conosciamo e percepiamo come vicini rispetto al benessere degli estranei e di coloro che percepiamo come lontani, sia tale lontananza percepita nel tempo o nello spazio (coloro che sono vissuti in passato o vivranno in futuro, coloro che vivono lontano rispetto a coloro che vivono vicino, coloro che sentiamo parte della nostra comunità di riferimento rispetto a coloro che appartengono a comunità diverse). Lontani sono anche coloro che non conosciamo, in quanto non sappiamo chi sopporterà in definitiva le conseguenze negative di un' attività rischiosa, rispetto a coloro che possiamo individuare con precisione. Alla base ultima di tale sentire potremmo individuare quindi una motivazione di tipo socio-biologico.

Nel caso della sicurezza del lavoro, si tratta di identificare l' attitudine nei confronti dei rischi che comportano invalidità o esiti fatali di persone indeterminate e che quindi non si scontrano con il problema psicologico (qualcuno potrebbe definirlo come etico) sopra considerato.

I lavoratori ci guadagnano da regolamentazioni volte a ridurre il rischio?

In qualche caso regolamentazioni che riducono il livello di rischio possono produrre un danno per i

lavoratori (nel senso di spostarli su posizioni meno preferite) (fig 5.5).

Supponiamo che le autorità competenti dichiarino che i rischi superiori a B sono illegali. Quindi, di fronte ad una curva d delle combinazioni rischio-salario di mercato, i lavoratori del tipo individuato dalle curve di indifferenza tracciate devono accontentarsi del salario WB, che comporta un minore livello di utilità rispetto a quanto ottenibile affrontando un rischio maggiore. Se peraltro i lavoratori non sono pienamente informati sui rischi che corrono, una regolamentazione pubblica che prescrive una riduzione dei rischi potrebbe comportare un miglioramento nella loro posizione, in quanto altrimenti il loro differenziale salariale può non essere in grado di compensare il rischio, prendendo in considerazione le loro stesse preferenze.

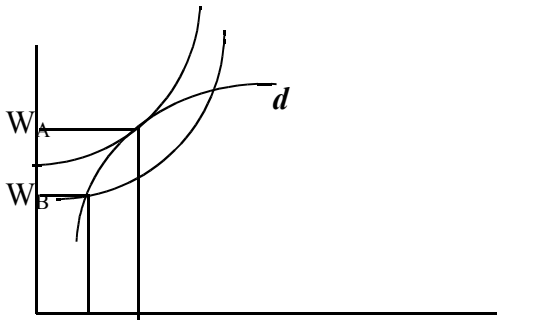


Fig. 5.5

D' altra parte l' introduzione di uno standard, che provoca un aumento dei costi, si traduce probabilmente in un aumento dei prezzi e in una riduzione dell' occupazione e/o dei salari (in una forma o in un' altra) ed eventualmente nel peggioramento delle condizioni di lavoro sotto altri profili, per compensare l' aumentato costo derivante per la caratteristica considerata dallo standard.

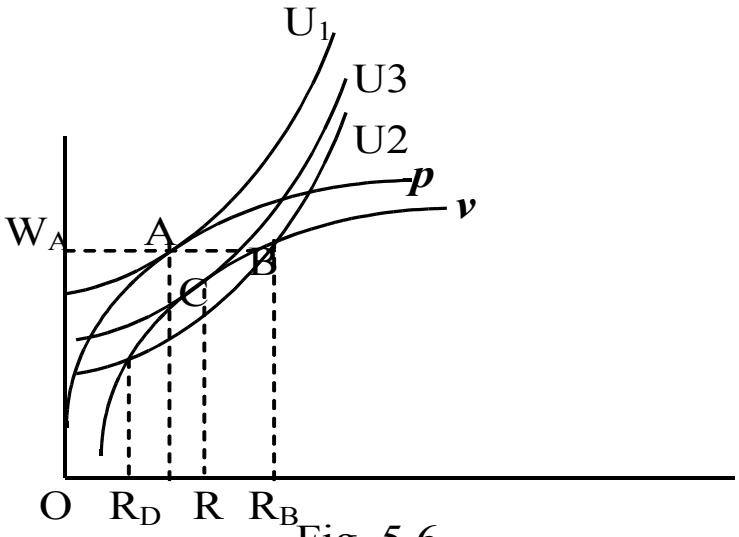


Fig. 5.6

Nel caso della fig. 5.6: il rischio non è percepito dal lavoratore, il cui salario è WA e che crede di essere in A, ma in realtà è in B, in quanto la curva che indica il rischio vero in corrispondenza del salario corrispondente alle offerte del mercato è v invece di p, come lui erroneamente crede. Il governo potrebbe intraprendere una campagna di informazione per far percepire al lavoratore il grado di rischio incorso, oppure, se ritiene che il lavoratore non sia comunque in grado di rendersene conto, può imporre uno standard di sicurezza. Se lo standard di sicurezza ècompreso fra RD e RB, l' utilità del lavoratore aumenta, mentre se lo standard è eccessivo ed è inferiore a RD, si riduce. Se lo standard viene stabilito il livello R, questo corrisponde all' utilità massima conseguibile dal lavoratore (e alla sua scelta in condizioni di informazione perfetta).

Sicurezza del lavoro e livello di sviluppo

Si consideri infine che la valutazione se vale la pena o meno di ridurre i rischi dipende nel quadro

considerato dai differenziali compensativi. Se ci spostiamo in una prospettiva internazionale i livelli salariali e quindi anche i differenziali compensativi dipendono dal livello della produttività del sistema e, grosso modo, dal livello del reddito pro-capite. Tanto più basso è questo tanto più bassi sono i salari e, in linea di massima, tanto più bassi i differenziali compensativi. Supponendo, come pare plausibile, che i costi di porre in atto misure di riduzione dei rischi non si abbassino in proporzione al ridursi del reddito pro-capite, tanto più basso il reddito pro-capite, tanto minore il vantaggio derivante dalla riduzione del rischio calcolato come sopra e quindi tanto minore le misure che vengono prese per ridurre i rischi (o comunque, più in generale, per ridurre gli aspetti negativi dell' attività lavorativa). Questo implica anche che nel caso che le spese per la sicurezza siano ingenti le attività più rischiose vengano trasferite nei paesi meno sviluppati. Se si allarga il discorso, nella misura in cui i valori ambientali siano un bene superiore e che ridurre l' impatto ambientale sia costoso questo implica che anche le attività comportanti maggiori effetti dannosi sull' ambiente, laddove la riduzione di tali effetti sia comunque costosa, possano tendere ad essere trasferite nei paesi meno sviluppati. La cosa può piacere o meno, ma rientra nella logica della scelta fra reddito e altri valori (di sicurezza, ambientali), ipotizzando che entrambi siano beni normali. Un discorso analogo comporta che, a parità di circostanze, i lavoro meno gradevoli e per questo comportanti un differenziale compensativo vengano svolti da coloro il cui livello di reddito esogeno è più basso. Questa osservazione può rendere perplessi perché spesso si ha l' impressione che i lavori più gradevoli siano anche quelli meglio pagati. Ma la spiegazione di questo paradosso dobbiamo rimandarla a quando avremo studiato la teoria del capitale umano. Osserviamo infine che le attività più rischiose sono in genere quelle illegali. Questo ci spiega come mai ad esse si dedichino spesso i poveracci. E questo può giustificare il perseguimento dell' obbiettivo di ridurre la corruzione nella pubblica amministrazione aumentando i salari dei pubblici dipendenti.(il relativo effetto di reddito può contrastare la propensione a indulgere nella corruzione come attività rischiosa) e come mai i paesi più poveri abbiano spesso una maggiore propensione alla corruzione, dove la corruzione è insieme causa ed effetto della povertà. Naturalmente vi sono diverse altre circostanze in gioco, l' etica, l' educazione, le tradizioni familiari e nazionali, ma i fattori economici sopra considerati hanno sicuramente un peso.

L' interesse dei terzi circa la regolamentazione della sicurezza del lavoro.

I differenziali compensativi riflettono solo le preferenze di coloro che sono direttamente coinvolti nel rapporto di lavoro, anche ammettendo che l' informazione degli stessi sia adeguata. Ma, ad esempio, la famiglia del lavoratore ha delle preferenze circa i rischi che egli affronta, anche se si può pensare che le scelte del lavoratore riflettano le preferenze dei suoi familiari, perlomeno in parte. Anche gli estranei sono chiamati a far fronte, col pagamento delle loro imposte e contributi, ai costi per l' amministrazione sanitaria e la sicurezza sociale derivanti dagli infortuni, tranne che

nei casi in cui i contributi per le prestazioni sanitarie e previdenziali siano commisurati al grado di rischiosità del lavoro nell' industria considerata (experience rating). Ma anche in questo caso i rischi sostenuti nelle fabbriche a maggior rischio si ripercuotono sui premi assicurativi pagati dai lavoratori e dai datori di lavoro delle fabbriche a minor rischio, nella misura in cui l' appartenenza all' industria sia la base dei premi assicurativi pagati soltanto con riferimento ai valori medi del settore industriale considerato. Inoltre la malattia, le mutilazioni, la morte degli altri hanno in genere un effetto negativo sul benessere di coloro che vi vengono a contatto, anche se estranei. Il legislatore dovrebbe quindi tener conto di tali circostanze, che possono altresì essere viste nell' ottica delle preferenze del pubblico su assetti sociali alternativi, nella determinazione dei rischi ammissibili.

Un altro argomento contrario alla libera scelta contrattuale del rischio è dato da quello già accennato della insufficiente conoscenza dei lavoratori rispetto a quella necessaria per poter prendere decisioni responsabili, un altro dal fatto che i comportamenti antinfortunistici (come il portare elmetti di protezione, o cuffie antirumore, o allacciare le cinture di sicurezza nell' automobile) generano esternalità e sono più accettabili se condivisi e resi obbligatori nell' ambiente di lavoro; in tale maniera le attitudini medesime dei lavoratori circa i vari comportamenti in grado di limitare il rischio possono cambiare nel senso di rendere più diffusi comportamenti volti a ridurre il rischio, senza che questi implichino una stigmatizzazione nell' ambiente di lavoro.

Inoltre possiamo far riferimento alla teoria dei beni meritori, per cui si rimanda al corso di Scienza delle Finanze, e alla miopia temporale, per cui gli individui valutano in maniera irragionevolmente eccessiva la rilevanza del presente rispetto al futuro, che appare distante. Quanto dobbiamo rispettare le preferenze dei singoli? Le preferenze del singolo che danno un' importanza eccessiva all' adesso rispetto al futuro possono portare al pentimento, quando il futuro diventa il presente. Caso analogo a quello delle preferenze del drogato (o del fumatore di sigarette) o dello studente che vorrebbe procrastinare indefinitivamente il momento dell' esame tramite la moltiplicazione degli appelli. Quali sono le vere preferenze di cui tenere conto, quelle di ora o quelle del poi? Dello studente che preferisce rimandare il momento dell' esame o del laureato che rimpiange di averci messo tanto tempo e di aver compromesso le proprie opportunità e ridotto l' ambito presente delle possibili scelte?

Alcuni esempi di differenziali compensativi

Il caso dei differenziali compensativi per le diverse condizioni di vita nelle città e per le punizioni corporali nell' Inghilterra dell' ottocento. Nelle città dove le condizioni di vita portavano a un tasso di mortalità del 10% superiore alla media i salari reali erano del 2-3% superiori alla media. Inoltre laddove al lavoro minorile venivano applicate punizioni corporali il salario era di circa 16-18 per cento superiore che altrove (da cui potrebbe desumersi che le punizioni corporali aumentavano la

produttività del lavoro in misura almeno corrispondente).[150]

Altro esempio: i Navajos e la Santa Fe Railway. Le caratteristiche specifiche dell' attività di ispezione e riparazione della linea ferrata nel deserto del Nuovo Messico erano relativamente meglio accette ai Navajos, che comunque erano in grado di ottenere un differenziale compensativo (dato che la valutazione che conta è quella marginale).

Le implicazioni della ricerca di status

Portando avanti il discorso circa le esternalità che derivano dalle scelte lavorative individuali, possiamo considerare il consumo e al reddito come beni posizionali (cioè beni che vengono perseguiti non per motivi intrinseci, ma per innalzare il proprio posto nella gerarchia sociale), per cui le scelte individuali sono suscettibili di generare effetti esterni sulle preferenze e il comportamento degli altri. Queste considerazioni non si applicano ai "consumi" di caratteristiche favorevoli del lavoro che sono più difficilmente osservabili, tipo la sicurezza sul posto di lavoro, con effetti distorsivi sulle scelte dei lavoratori, per cui il lavoratore può, ad esempio, essere portato ad aumentare il rischio del lavoro svolto per poter acquistare con il maggior guadagno beni di consumo appariscente, che migliorino, secondo la sua percezione, la propria posizione sociale relativa.[151] Nella misura in cui tutti facciano lo stesso, tale decisione non cambia la posizione sociale relativa di nessuno, ma si risolve in un danno per tutti. Ovviamente tale tipo di considerazioni può essere applicato anche a contesti diversi, in cui la ricerca di stato può comportare esiti complessivamente negativi per i partecipanti.

Questione dello stato locale o globale e relative conseguenze sulla struttura salariale. Un lavoro presso un datore di lavoro prestigioso può comportare un differenziale compensativo negativo (università americane prestigiose possono permettersi di pagare i docenti meno di altre che prestigiose non sono). Come conseguenza invece della considerazione per lo stato locale, cioè sul posto di lavoro, come opposto a quello globale, del posto di lavoro, un differenziale compensativo positivo può rendersi necessario per indurre a svolgere la propria attività a contatto con colleghi più bravi, nei confronti dei quali è più difficile emergere. Le persone che beneficiano dei vantaggi in termini di stato di una posizione di prestigio potrebbero ricevere dei differenziali compensativi negativi in relazione a tale circostanza. Questo potrebbe costituire una circostanza che agisce nel senso di una riduzione della diseguaglianza salariale.

IL MODELLO EDONICO DEL PENDOLARISMO

La distanza dal luogo di lavoro è una caratteristica negativa del lavoro e quindi suscettibile di venir

[150] Cfr. Ehrenberg e Smith, cit., p. 282.

[151] Questo è particolamente rilevante nelle fasce povere della popolazione, quelle che sono più soggette ad attività che possono comportare un rischio di conseguenze negative sulla salute. Per quanto riguarda l' attitudine di chi appartiene a gruppi sociali meno abbienti di indulgere in consumi appariscenti al fine di migliorare il proprio stato nel corrispondente gruppo sociale si veda Virginia Postrel, "Inconspicuous Consumption", *Atlantic Online*, July-August 2008, http://www.theatlantic.com/doc/print/200807/consumption.

compensata da un differenziale compensativo. La maggiore distanza dal posto del lavoro associata a un più alto salario permette ai datori di lavoro di reclutare lavoratori da un bacino più ampio, con un corrispondente possibile aumento della produttività dei prescelti.

Ulteriore spiegazione del fatto che le donne hanno salari più bassi basata (fra l' altro) sulla loro maggiore preferenza a lavorare vicino a casa.

Un' altra caratteristica del lavoro che comporta un differenziale compensativo può essere costituita dal lavoro serale e notturno o festivo, che in quanto tale comporta un maggiore disagio.

DIFFERENZIALI SALARIALI COMPENSATIVI PER ATTIVITÀ LAVORATIVE SOGGETTE A SOSPENSIONI STAGIONALI.

La sospensione stagionale costituisce una fonte di differenziali salariali compensativi solo se percepita come una caratteristica negativa dai lavoratori al margine.

Nella figura 5.7 si evidenzia la compensazione salariale per il vincolo alle ore lavorate derivante dal lavoro di durata superiore (es. obbligo di straordinario) o inferiore (es. lavoro stagionale) rispetto a quello desiderato dal lavoratore. Se il lavoratore potesse decidere quanto lavorare lo stesso livello di utilità potrebbe essere conseguito con un livello di salario inferiore (soluzione di tangenza). Da questo risulta chiaramente l' interesse per i datori di lavoro di venire incontro alle preferenze dei lavoratori circa l' orario: in tale maniera possono ridurre il salario al minimo compatibile con la necessità di permettere al lavoratore di conseguire il livello di utilità richiesto (quello della outside option). Tale obbiettivo va peraltro compromesso con quello di ammortizzare i costi fissi del lavoro, secondo quanto visto a suo tempo, nella prospettiva della minimizzazione dei costi di produzione. In definitiva la determinazione dell' orario di lavoro risente dell' insieme dei fattori che abbiamo indicato, compreso quello che nella determinazione delle preferenze circa la

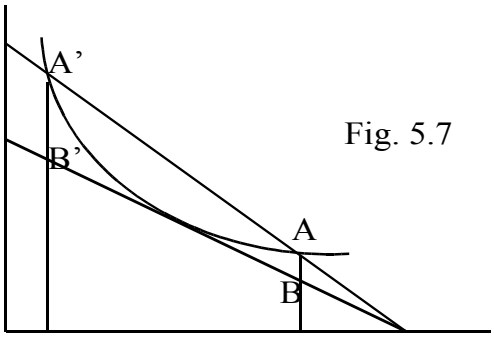


Fig. 5.7

AB è il differenziale compensativo, in termini di reddito complessivo da lavoro, per il vincolo orario più ridotto di quanto desiderato. A'B' per un' orario più lungo di quanto desiderato. L' inclinazione delle due rette di bilancio ci dà il differenziale compensativo in termini di salario orario.

lunghezza dell' orario di lavoro entra anche la considerazione dei costi fissi del lavoro sostenuti dai lavoratori. Inoltre ovviamente nella determinazione dell' orario di lavoro entra la necessità di assicurare la presenza congiunta dei lavoratori che devono collaborare al risultato produttivo e l' apertura congiunta degli impianti fra cui si determinano flussi di attività. Che comunque le preferenze dei lavoratori dominino nel lungo periodo lo dimostra la progressiva riduzione storica dell' orario di lavoro in seguito all' operare dell' effetto di ricchezza che abbiamo a suo tempo evidenziato.

Differenziali compensativi per il rischio di licenziamenti o sospensioni

Il rischio di licenziamenti (o sospensioni) può costituire un aspetto negativo del lavoro, che comporta quindi un differenziale compensativo. Nella fig. 5.8 un lavoratore può lavorare q_D ore con un lavoro fisso, oppure qA negli anni cattivi e qA' negli anni buoni; ognuno dei due eventi avendo probabilità ½. Per cui in media lavora comunque qD. Nella figura il reddito derivante dal lavoro è sulle ascisse (supponendo il tasso del salario costante e normalizzato ad 1; per cui sulle ascisse si misura anche il tempo di lavoro) e l' utilità sulle ordinate.

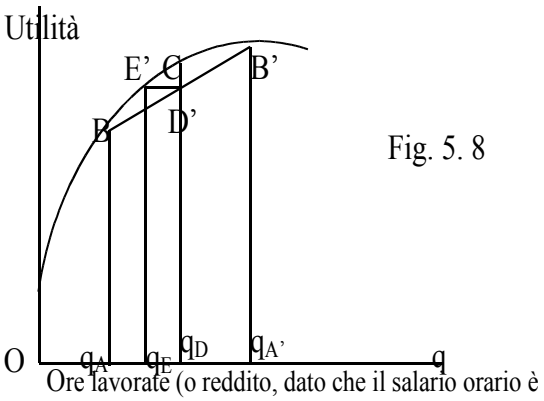


Fig. 5. 8

Ore lavorate (o reddito, dato che il salario orario è ipotizzato costante e normalizzato ad 1)

L' utilità attesa di lavorare q_D ore con certezza è maggiore dell' utilità attesa di lavorare q_A o $q_{A'}$ ore con la probabilità del 50% ciascuna, anche se il valore atteso delle ore lavorate, e del corrispondente salario, è identico, dato che q_D è uguale a $½q_A + ½q_{A'}$. Infatti, tenuto conto che $q_D - q_A = q_{A'} - q_D$, $½q_A + ½q_{A'} = ½[q_A + 2(q_D - q_A) + q_A] = q_D$. Si noti che un assicuratore può garantire al lavoratore un salario fisso q_E che gli assicura la stessa utilità che il salario incerto q_D, facendogli pagare un premio uguale ad $q_D - q_E$. In tal caso quando le ore lavorate sono q_A l' assicuratore paga $q_E - q_A$, quando sono q_A' incassa $q_{A'} - q_E$, guadagnandoci in media $q_D - q_E$.***)** In definitiva, come vedremo più innanzi, l' assicuratore è in genere l' impresa, cui conviene garantire un salario fisso ai lavoratori piuttosto che uno variabile legato all' andamento della sua attività.

*) $q_A' - q_E = q_A' - q_D + q_D - q_E$. Quindi il valore atteso del guadagno dell' assicuratore è $½(q_A' - q_D + q_D - q_E - q_E + q_A)$ e cioè, dato che $q_A' - q_D = q_D - q_A = q_D - q_E + q_E - q_A$, $½(q_D - q_E + q_E - q_A + q_D - q_E - q_E + q_A) = q_D - q_E$.

L' utilità attesa che deriva dal lavoro soggetto a variazioni casuali è: $(½)U(qA)+(½)U(qA')$. Si può vedere che se la funzione di utilità comporta utilità marginale decrescente del reddito, l' utilità q_DC di un reddito certo q_D è maggiore dell' utilità attesa (q_DD' nel grafico) di due redditi incerti (qA e qA'), ognuno presentante probabilità ½, e il cui valore atteso è uguale al valore (qD) del reddito certo. Infatti, la curva che ci dà l' utilità come funzione del reddito, per l' ipotizzata decrescenza dell' utilità marginale, è concava verso il basso. Ora, i punti di una curva concava stanno sopra quelli di una sua corda. In generale, se a è la probabilità di avere il reddito q_A e (1-a) è la probabilità di avere il reddito $q_{A'}$, il valore attuale dell' utilità sarà $aU(q_A)+(1-a)U(q_{A'})$. Se poniamo $a=(q_{A'} - q)/(q_{A'} - q_A)$, per $q_A \leq q \leq q_{A'}$ abbiamo che $aU(q_A)+(1-a)U(q_{A'})$ è l' equazione di una corda sottesa alla curva fra i due estremi B e B'. Se a=0 siamo in $U(q_A)$, se a=1 in $U(q_{A'})$, per valori intermedi ci troviamo nei punti intermedi della corda (si noti che $aU(q_A)+(1-a)U(q_{A'})$ è una funzione lineare di q; per individuare il grafico di una funzione lineare basta determinarne due punti, che nel nostro caso sono gli estremi del segmento B B'). Si vede quindi che, a parità di reddito medio, l' utilità che ne deriva è minore in caso di rischio, per cui un tipo di occupazione con maggiore probabilità di licenziamento dovrebbe comportare un differenziale compensativo, a meno che l' assicurazione sulla disoccupazione non copra completamente il rischio di quest' ultima, cosa difficilmente possibile stante la fondamentale regola assicurativa, di cui abbiamo già parlato, di non assicurare completamente il risarcimento del danno eventuale per gli ovvi motivi di asimmetria informativa e

di rischio morale. E in ogni caso l' assicurazione ha un costo, per cui il valore attuale dell' evento assicurato è comunque inferiore al premio, per consentire la copertura dei costi e i profitti delle imprese di assicurazione.

In definitiva l' incertezza del lavoro è un costo reale che trova espressione in un differenziale compensativo. Nel caso della figura, ad esempio, per garantire a un lavoratore con salario variabile la stessa utilità di uno con salario fisso q_D, occorrerà pagargli un salario con valore medio superiore ad q_D Nel caso intervenga una forma di assicurazione per ridurre la variabilità del salario, il premio di tale assicurazione al di là del valore atteso del rischio assicurato comporta comunque un aumento dei costi del lavoro che riflette, appunto, un costo reale derivante dall' avversione al rischio (complessivamente il premio pagato non rappresenta un costo aggiuntivo nella sua interezza, in quanto compensa i lavoratori del mancato guadagno nei periodi di magra da un lato e risparmia alle aziende la necessità di pagare un differenziale per il maggiore rischio incorso dai lavoratori se non ci fosse l' assicurazione, dall' altro). Se le assicurazioni sociali sono uguali per tutti i settori indipendentemente dal rischio coperto, se ne avvantaggiano i datori di lavoro nei settori più rischiosi. Nella misura in cui anche i datori di lavoro siano avversi al richio, questo può indurli singolarmente a rischiare di più, con beneficio collettivo per via della legge dei grandi numeri. Dal punto di vista della collettività nazionale l' obbiettivo può essere visto come quello di massimizzare il valore atteso delle varie attività, indipendentemente dalla loro rischiosità. Per la legge dei grandi numeri, infatti, la rischiosità delle varie attività non si traduce, nella misura in cui il peso singolo delle varie attività rischiose sia relativamente trascurabile e i rischi non siano strettamente correlati, in un rischio corrispondente a livello dell' economia nel suo complesso (in altri termini il rischio per la società è inferiore a quello per gli individui, nella misura che nell' aggregato in qualche misura i rischi si compensano). Ovviamente nel caso di entità di dimensioni importanti relativamente all' economia nazionale e di rischi in qualche modo correlati (tipo quelli famosi dei mutui subprime) il discorso di cui sopra non vale.

In Italia l' esistenza medesima della cassa integrazione guadagni dovrebbe ridurre i differenziali compensativi per il rischio di rimanere senza lavoro, con un costo che in definitiva è a carico dell' insieme delle imprese che pagano i contributi, nonché della collettività nella misura in cui la gestione della cassa integrazione sia in deficit e tale deficit sia ripianato dallo Stato. D' altra parte questo può compensare in qualche modo l' avversione nei confronti di attività rischiose (nel senso di avere prospettive di successo incerte, anche se mediamente favorevoli) da parte di imprenditori e lavoratori avversi al rischio.

I BENEFICI AGGIUNTIVI E LA TEORIA EDONICA DEI SALARI

Natura dei benefici aggiuntivi: due tipi fondamentali, pagamenti in natura e compensi posticipati (pensioni), ottenuti in genere attraverso il pagamento di contributi nel corso della vita lavorativa.

Motivo per i pagamenti in natura. Vantaggi fiscali e parafiscali dei pagamenti posticipati (pensioni); sui contributi e sui rendimenti non si pagano imposte e contributi fino al momento del pensionamento. Inoltre, se consideriamo la questione dal punto della disciplina pubblica che

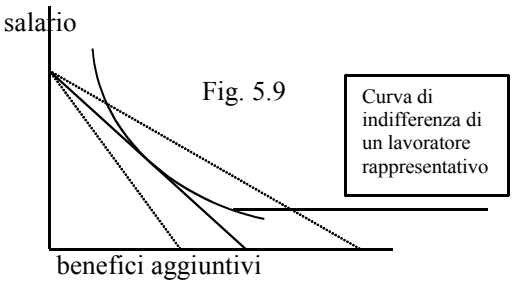


Fig. 5.9

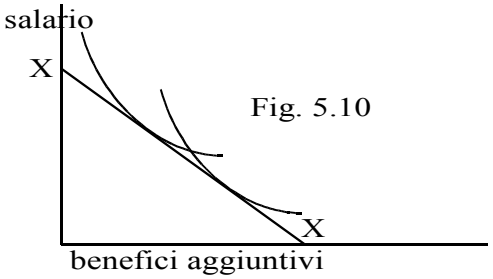


Fig. 5.10

prevede l' obbligatorietà di determinati tipi di assicurazione, i costi delle assicurazioni obbligatorie sono inferiori rispetto a quelli di quelle facoltative (in particolare in relazione ai minori costi amministrativi e di procacciamento della clientela e all' assenza del fenomeno della selezione avversa che fa levitare i costi delle polizze).

Svantaggio dei benefici aggiuntivi: minore controllo dell' impiego del proprio reddito e della ricchezza accumulata tramite gli schemi pensionistici.

Sistema di preferenze fra salario e benefici aggiuntivi e tre possibili forme della curva di isoprofitto (nei grafici che seguono tracciata come un segmento di retta) con riferimento ai salari monetari e ai benefici aggiuntivi (dove i costi dei benefici aggiuntivi sono sulle ascisse).

Possibilità che l' inclinazione della curva di isoprofitto sia maggiore o minore di uno. Maggiore nel caso il risultato produttivo di pagare i benefici aggiuntivi per l' impresa sia maggiore del costo monetario (per esempio la fornitura di un servizio di asilo presso l' impresa può dare risultati migliori per quanto riguarda la produttività delle madri che la spesa equivalente in salario monetario), minore nel caso opposto.

Possibilità per i benefici aggiuntivi di prestarsi a forme di discriminazione (a favore ad esempio di uomini sposati con famiglia nel caso di copertura dell' assicurazione sanitaria per i familiari o dei costi dell' istruzione per i figli) difficilmente accettabili se sotto forma di differenziali monetari.

Possibilità per i benefici aggiuntivi di favorire l' assenteismo (in particolar modo l' assicurazione malattia che comporta anche un rischio morale), in quanto la parte corrispondente della retribuzione comporta un effetto reddito ma non un effetto sostituzione, dato che non è legato alla effettiva prestazione lavorativa. Nella misura in cui i benefici sono in qualche modo indipendenti dal salario, ad esempio la mensa o i buoni pasto gratuiti, possono realizzare una compressione dei differenziali salariali.

Determinazione della combinazione di salari monetari e di benefici aggiuntivi per due tipi diversi di lavoratori che presentano una diversa preferenza per le possibili combinazioni di salari e benefici

aggiuntivi, dove la retta XX è la curva di isoprofitto (fig. 5.10). A seconda del tipo di combinazione offerta, i lavoratori dirigono le loro scelte verso i posti di lavoro che offrono la combinazione preferita. Nella fig. 5.11 si considera l' allocazione di lavoratori dotati di diverse preferenze fra datori di lavoro per cui i benefici aggiuntivi sono diversamente gravosi, come applicazione della teoria edonica dei salari. Se il governo impone dei benefici aggiuntivi per legge nel settore privato ingenere questo sarà a spese di minori salari monetari, per ogni dato livello di profitto (ma nell' immediato tale imposizione può tradursi in una riduzione dei profitti).

Implicazioni di politica economica

Possibilità di evadere i controlli sui salari e i profitti; nel caso della politica dei redditi ad opera del governo come politica antiinflazionistica e a favore dell' occupazione, e questo può contribuire a

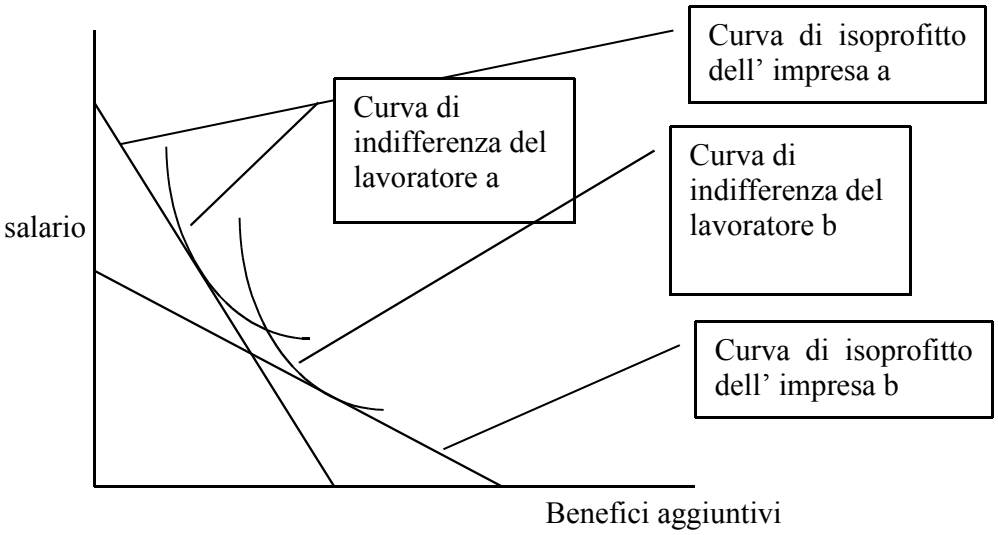


Fig. 5.11

spiegare preferenze eventuali del sindacato a favore dei benefici aggiuntivi; oppure nel caso delle imprese pubbliche, in modo da sfuggire il controllo della pubblica opinione sui privilegi retributivi che i dipendenti delle imprese pubbliche (spesso in posizione monopolistica o di forte potere di mercato) possono attribuirsi o di ottenere aumenti salariali sostanziali senza dare nell' occhio, nel caso di salari determinati attraverso la contrattazione fra le parti sociali. In questa ottica l' organizzazione più rilassata del lavoro (oltre che la sua maggiore stabilità) può essere vista come forma di beneficio aggiuntivo (caso dei dipendenti pubblici in Italia), che comporta una situazione privilegiata nei confronti dei dipendenti del settore privato, più difficilmente misurabile che nel caso si traducesse in accentuati differenziali salariali. Parte dei benefici aggiuntivi possono assumere la forma di privilegi dilazionati nel tempo, quali in particolare i diritti pensionistici. Questi agli occhi

dei sindacati del settore pubblico possono presentare il vantaggio di non dare troppo nell' occhio della pubblica opinione in quanto non aumentano i salari del periodo corrente. Il vantaggio per i politici che li concedono è che i loro costi si riferiscono a periodi futuri, quando probabilmente i politici che li concedono non saranno più al potere.

Questo si traduce in diritti pensionistici particolamente elevati nel pubblico impiego suscettibili di portare al dissesto enti pubblici, come gli stati o le grandi città americane, dotati di autonomia di bilancio le cui finanze sono nell' occhio del ciclone per gli obblighi pensionistici assunti dagli amministatori pubblici in passato. Un analogo discorso può essere fatto con riferimento alle grandi società americane (come quelle del settore automobilistico) dotate in passato di forte potere di mercato che, in un contesto maggiormente concorrenziale si trovano sobbarcate di oneri pensionistici insostenibili stipulati dagli amministratori del passato.

L' INVESTIMENTO IN CAPITALE UMANO: ISTRUZIONE E MOBILITÀ

L' offerta presente di lavoro dipende non solo dai salari presenti, ma anche da decisioni di investimento effettuate dai lavoratori in passato. Tre tipi di decisioni di investimento: educazione e addestramento professionale, migrazione e ricerca di nuovi posti di lavoro. Costo iniziale per il lavoratore di tali decisioni, da cui ci si aspetta di ricevere un rendimento in futuro. Identificazioni di tali investimenti come investimenti in capitale umano. Il valore di quest' ultimo non può essere misurato dal suo prezzo di mercato (il capitale umano è incorporato necessariamente nella persona umana), tranne che in una economia dove la persona è soggetta ad essere comprata e venduta (economia di tipo schiavistico). Il valore del capitale umano accumulato può altrimenti essere misurato in rapporto al suo rendimento, come differenziale salariale che risulta dagli investimenti precedenti effettuati dal lavoratore e tenuto conto del tasso di rendimento degli investimenti in capitale trasferibile (il capitale umano invece è ovviamente intrinsecamente non trasferibile). Secondo una stima della Banca Mondiale che si riferisce al 1994 il 76% della ricchezza complessiva degli USA era costituita da capitale umano.[152]

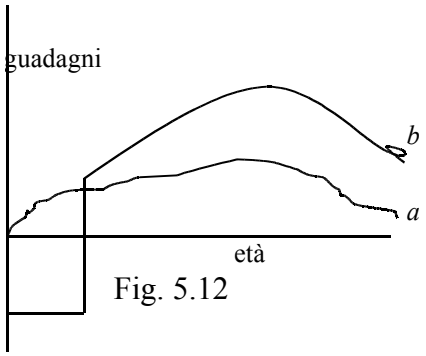


Fig. 5.12

La linea *a* ci rappresenta il profilo dei guadagni nel corso della vita di chi non si sottopone a un periodo di istruzione, la linea *b* di chi invece accumula capitale umano istruendosi

Accanto al rendimento in termini di differenziale salariale vi sono però altri tipi di rendimento più difficilmente misurabili, quali la soddisfazione che uno può ricevere sul proprio posto di lavoro in relazione alle caratteristiche più favorevoli associate ad attività lavorative aperte a chi ha effettuato un percorso di studi o la soddisfazione personale e il riconoscimento sociale associati al

[152] Cfr. Ehrenberg e Smith, cit., ottava edizione, p. 266.

conseguimento di un titolo di studio o le maggiori possibilità aperte dall' istruzione di trarre soddisfazione da attività extralavorative di tipo culturale.

Spese di investimento in capitale umano:

a) spese dirette monetarie;

b) guadagni mancati;

c) costi di ordine psichico.

La domanda di istruzione da parte dei lavoratori

Vari tipi di istruzione, scolastica, universitaria, professionale, apprendistato.

Esemplifichiamo il problema con l' istruzione universitaria.

L' istruzione universitaria può essere vista come un bene di consumo, nella misura in cui soddisfi degli interessi culturali e agli studenti piaccia essere tali (se non altro per le possibilità di socializzazione legate al loro stato).

Altri obbiettivi sono di lungo periodo: maggiore guadagno, maggiore prestigio sociale, maggiore interesse nel lavoro, migliore possibilità di fruire di attività che richiedono una preparazione culturale.

La scelta fra maggiore reddito adesso e maggiore reddito futuro nella figura 5.12.

L' investimento in capitale umano è giustificato qualora (tralasciando la questione del rischio) il valore atteso dei redditi futuri ottenuti in seguito all' investimento sia maggiore del costo dell' investimento (come anche nel caso del capitale fisico).

Anche se sicuramente gli studenti (o gli aspiranti tali) sono ben lungi dal fare calcoli precisi, i fattori in gioco illustrati nel modello portano ad alcune considerazioni largamente condivisibili:

1. A parità di circostanze (sull' individuazione delle circostanze rilevanti ha incidenza in particolare anche la natura molto imperfetta del mercato del credito e la rischiosità specifica, anche in relazione a questioni di rischio morale, di un possibile finanziamento dell' investimento in capitale umano, che comporta in genere l' impossibilità pratica di indebitarsi per finanziare gli studi, a meno di specifici interventi pubblici) coloro che sono orientati al presente (cioè che danno maggiore importanza al -presente rispetto al futuro) avranno una propensione minore ad andare all' università. Tanto più l' individuo è orientato al presente, tanto maggiore è il suo tasso di sconto soggettivo e tanto minore il valore atteso dei redditi futuri. Conferma empirica (con riferimento agli USA) della relazione (positiva) fra salute ed educazione, che può essere spiegata con il fatto che la cura della propria salute implica comportamenti che tengano conto delle conseguenze future delle azioni. Tale correlazione è indipendente dal reddito, almeno al di sopra di una soglia minima di povertà. (Ma ci sono probabilmente altre spiegazioni possibili, per esempio che i meglio educati sono in grado di rendersi meglio conto delle conseguenze delle proprie azioni.) Conferma nelle abitudini riguardo al fumo in Inghilterra,

dove fra il 1958 e il 1975 la riduzione dell' abitudine al fumo fra i più istruiti fu del 50%, ma non fra i meno istruiti.[153]

2. Gli studenti universitari tenderanno ad essere giovani (in quanto l' orizzonte temporale in cui trarre beneficio dall' istruzione ricevuta si riduce con l' età). Inoltre, in genere, il costo di opportunità relativo al reddito cui si rinuncia (e alla sua utilità, tenuto conto dei carichi di famiglia, della minore disponibilità dei genitori a finanziare gli studi ecc.) aumenta.
3. Le iscrizioni all' università tenderanno ad aumentare al diminuire delle tasse universitarie e degli altri costi.
4. Le iscrizioni all' università aumenteranno se la relazione fra gli stipendi dei laureati e quelli dei diplomati si accresce.
5. In particolar modo l' aumento dei costi (per esempio derivanti dalla lontananza dalla sede universitaria) scoraggia l' iscrizione degli studenti relativamente meno dotati (perchè il rendimento futuro dei loro studi è più ridotto e perchè probabilmente il costo psicologico dell' apprendimento è maggiore), oltre che quelli di famiglia più povera.

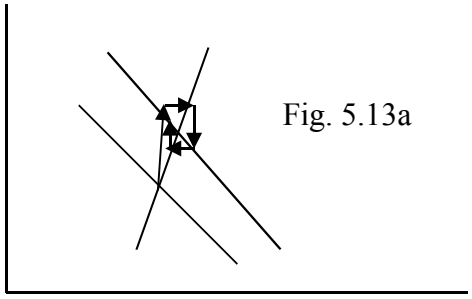


Fig. 5.13a

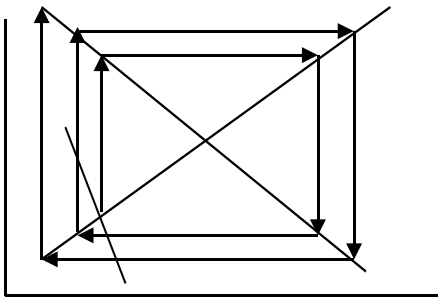


Fig. 5.13b

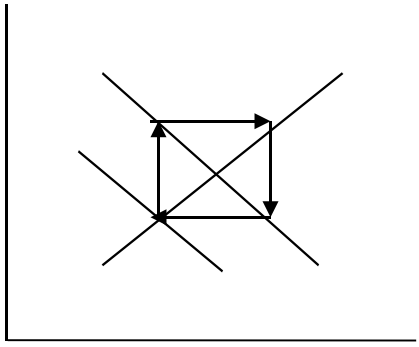


Fig. 5.13c

In un modello atemporale la remunerazione dei lavoratori aventi un certo tipo di qualificazione professionale si determina secondo lo schema usuale di offerta e domanda di lavoro. Le cose cambiano se si prende in considerazione il tempo necessario per l' adattamento dell' offerta, poniamo, di laureati alle mutate condizioni del mercato, per cui nel breve periodo l' offerta di lavoro di determinate

[153] Cfr. Ehrenberg e Smith, op. cit., quinta edizione, pp. 285-86.

caratteristiche può essere ipotizzata come perfettamente rigida, mentre la curva di offerta di lungo periodo è invece inclinata positivamente. Offerta e salario di breve e di lungo e conseguenze sull' iscrizione all' università di un salario di breve diverso da quello di equilibrio di lungo sono rappresentati nelle figure che seguono, come caso particolare del modello della ragnatela, fondato su aspettative miopiche (cioè stazionarie: si bada solo al presente e non a quello che potrà succedere in futuro). Supponiamo, ad esempio, partendo da una situazione di equilibrio, che si verifichi un aumento della remunerazione del lavoro in seguito ad uno spostamento verso l' alto della curva di domanda, in presenza di un' offerta di lavoro "istruito" data e quindi perfettamente rigida (verticale) nel breve periodo. Se la curva di offerta di lungo periodo è più elastica di quella di domanda il modello esplode, come nel caso della figura 5.13 b) (dove riportiamo sulle ascisse il numero dei lavoratori, sulle ordinate la remunerazione), altrimenti converge nel tempo all' equilibrio, come nel caso della figura 5.13a, ovvero, nel caso l' inclinazione delle due curve sia la stessa, oscilla in un ciclo costante (caso della figura 5.13c).

i differenziali salariali e la domanda di istruzione

Nel caso di aspettative adattive (per cui nel formare le aspettative salariali si tiene conto non solo dei salari presenti, ma anche di quelli passati) l' instabilità del mercato è ridotta ma non abolita, in quanto la rilevanza dei salari presenti comporta comunque una divergenza fra salario atteso e quello di equilibrio che verrà a determinarsi in seguito alle scelte di seguire un corso di istruzione; l' abolizione si ha soltanto nel caso di aspettative razionali, in cui tutti i dati rilevanti a fini predittivi sono utilizzati dagli agenti e mediamente il risultato cui si perviene è quello previsto, a meno di errori casuali. In altri termini gli agenti non sbagliano in maniera sistematica nelle loro previsioni del futuro. Nella realtà delle cose fluttuazioni del tipo del modello della ragnatela si verificano concretamente.[154]

Possibilità che l' intervento del governo abbia effetti perversi (per esempio sussidiando gli studi di quei settori in cui c' è scarsità adesso, ma ci sarà abbondanza nel futuro o, nel caso del numero chiuso, attraverso la determinazione degli accessi ai vari corsi di studio, aumentando il numero degli accessi in presenza di scarsità di lavoratori con qualificazioni specifiche, senza considerare adeguatamente l' evoluzione futura prevedibile). In definitiva il modello predittivo nel cui ambito le politiche vengono a modellarsi deve essere sufficientemente sofisticato per produrre buoni risultati.

Un profilo qui trascurato è quello che si riferisce alla qualità dell' istruzione. In realtà l' aspetto qualitativo, al di là della natura formale dei titoli di studio, è fondamentale. Per averne un' idea si considerino i dati relativi ai livelli di apprendimento nei vari paesi, quali analizzati nel progetto

[154] Cicli del tipo illustrato dal modello della ragnatela (formulato da Nicolas Kaldor nel 1934) sono stati evidenziati con riferimento a diversi mercati: in particolare il ciclo della produzione di carne di maiale dell' economista tedesco Arthur Hanau (1927) e quello della costruzione di navi di Jan Tinbergen (1931).

PISA, dove i risultato dell' apprendimento da parte degli studenti all' età di 15 anni in Italia sono fra i peggiori nei paesi dove viene fatta la rilevazione. Nel 2007 l' Italia si collocava al quintultimo posto su 32 paesi per quanto riguarda l' ambito della matematica, al sestultimo per quanto riguarda le scienze, al ventiquattresimo posto per quanto riguarda le capacità di lettura (cf. http://www.sourceoecd.org/factbook). Anche nell' ambito dell' istruzione universitaria non stiamo apparentemente meglio, considerando la posizione delle università italiane nell' ordinamento delle università a livello mondiale.[155]

La relazione fra istruzione e salari

Predizione di Adam Smith nella Ricchezza delle Nazioni secondo cui i salari aumentano con la difficoltà e la spesa dell' apprendimento di un lavoro. I differenziali salariali che giustificano l' investimento in capitale umano da parte del lavoratore devono essere spiegati, attraverso la loro determinazione sul mercato del lavoro, in base alle forze dell' offerta ma anche della domanda.

Nella figura 5.14 si considera il lato dell' offerta di lavoro qualificato: le curve tracciate sono curve di indifferenza che indicano la scelta di due tipi di lavoratori di sottoporsi a cicli di istruzione di lunghezza variabile in relazione al salario prevalente per quel tipo di qualificazione. Diversi possibili motivi per la diversa attitudine dei lavoratori nei confronti dell' istruzione (si rimanda a quanto detto prima).

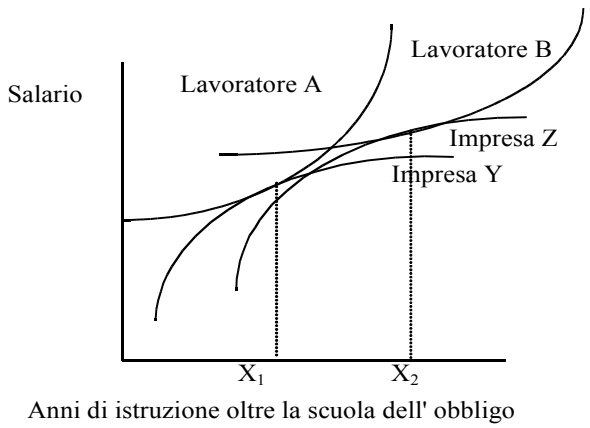


Fig. 5.16

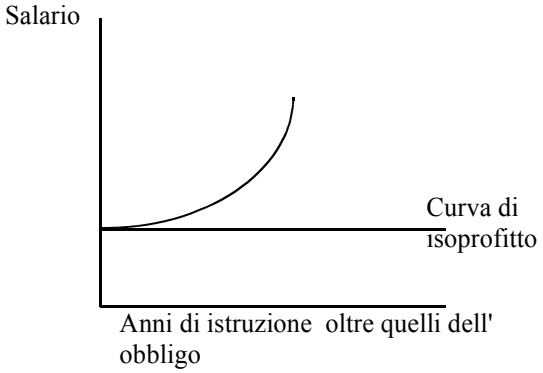
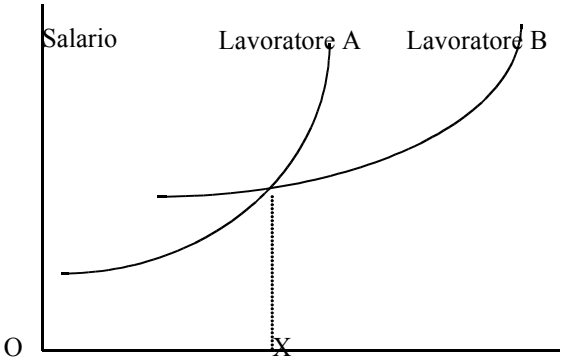


Fig. 5.17

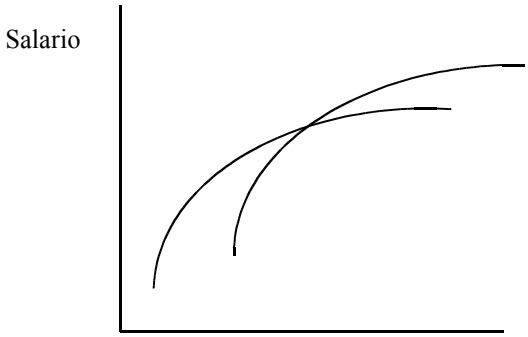
[155] Secondo il Times Higher Education - QS World University Rankings (http://www.topuniversities.com/worlduniversityrankings/results/2008/overall_rankings/fullrankings/) nel 2008 la prima università italiana è quella di Bologna al 192-mo posto, al 333-mo posto è l' università di Pisa. Per fare un paragone con un altro paese europeo di analoghe dimensioni quanto a popolazione e reddito nazionale, nei primi 10 posti 4 sono occupati da università inglesi. Ma nelle università inglesi non vi sono 9 appelli di esame ripetibili come in certe facoltà dell' Università di Pisa! Certamente tali classificazioni sono in larga misura arbitrarie, ma non fino al punto di non costringere a una qualche riflessione.

Il lato della domanda di lavoro (Fig. 5.15). Spiegazioni della forma delle curve di isoprofitto: viene ipotizzato che la produttività del lavoro aumenta quanto più i lavoratori sono istruiti.



Anni di istruzione oltre il livello dell' obbligo

Fig. 5.14



Anni di istruzione oltre la scuola dell' obbligo

Fig. 5.15

Come funziona il mercato del lavoro e la relazione fra salari e livello di istruzione (Fig. 5.16).

Un caso particolare in cui nessuno ha interesse ad istruirsi (Fig. 5.17).

Applicazioni della teoria del capitale umano

1. Investimenti nell' istruzione dopo la scuola e i profili di età e di guadagno

Importanza dell' istruzione sul posto di lavoro. L' interesse ad intraprendere l' istruzione professionale sul posto di lavoro dipende strettamente dall' età del lavoratore. Tanto più giovane il lavoratore, tanto maggiori sono i possibili rendimenti futuri dell' istruzione e tanto maggiormente vale la pena di affrontare i relativi costi, o per il lavoratore (nella misura in cui i costi li affronta in termini di mancato guadagno) o per la ditta (in termini di differenza fra la produttività del lavoratore e il suo salario, in caso di istruzione che fornisce un rendimento specifico all' impresa). Al contempo il costo di opportunità per il lavoratore in termini di ridotto guadagno, o per la ditta in termini di ridotta produttività del lavoratore, aumenta in genere con il prosieguo della carriera di questi. Per cui l' istruzione professionale sul posto di lavoro si concentra all' inizio della carriera professionale, è limitata ad una parte dell' orario di lavoro (sia per la perdita di utilità che una riduzione del reddito iniziale del lavoratore comporta, sia per la maggiore produttività del processo di apprendimento se questo avviene in un arco temporale più ampio). Questo fa sì che all' inizio il salario del lavoratore sia basso e aumenti in fretta con l' aumentare dell' istruzione professionale ricevuta. Nell' età più avanzata viene meno la convenienza ad aggiornarsi mantenendo intatto il proprio capitale umano che si deprezza, così che i redditi da lavoro si riducono.

Si consideri anche che con gli anni i differenziali salariali a favore dei lavoratori più istruiti si accentuano. Questo porta ad attendersi che i lavoratori cui è valsa la pena di ricevere una più elevata istruzione scolastica siano coloro che ne ricevono una maggiore anche sul posto di lavoro perchè imparano più in fretta (e quindi il costo si riduce) o perchè hanno un maggiore rendimento. Questo spiega anche perchè i guadagni dei lavoratori con più elevato livello di istruzione continuino a crescere anche dopo che quelli di coloro il cui livello di istruzione è inferiore hanno smesso di

aumentare.

L' acquisizione di capitale umano da parte delle donne

La durata della vita lavorativa delle donne è in media inferiore a quella degli uomini in virtù del periodo in cui si ritirano dalla forza lavoro attiva per dedicarsi ai figli piccoli. Ciò comporta una diminuzione dei rendimenti dell' investimento nell' istruzione scolastica e postscolastica e conseguentemente una minore istruzione rispetto a quella degli uomini. Inoltre l' interruzione dell' attività lavorativa comporta un deprezzamento dell' istruzione professionale acquisita. Per cui è meno conveniente entrare in settori professionali in cui occorrono grossi investimenti in capitale umano che vanno soggetti a rapido deprezzamento, in settori in cui l' aggiornamento professionale deve essere continuo. Ovviamente, se le aspettative del profilo temporale di una donna sono diverse, saranno diverse anche le scelte di carriera. Comunque, in media, le donne riceveranno una minore istruzione professionale e faranno meno carriera. Concentreranno il proprio interesse in settori professionali, quali quello dell' istruzione, in cui il deprezzamento del capitale umano acquisito è inferiore. Il profilo dei guadagni è in media più piatto nel caso delle donne rispetto a quello degli uomini.

Rendimento dell' investimento in istruzione dal punto di vista della società e dell' individuo

Tasso di rendimento della spesa in istruzione, stimata negli USA in circa il 5-15% in termini reali, circa quello che rendono altri tipi di investimento.[156]

Fattori che tendono alla sovrastima: impossibilità di distinguere il rendimento dell' istruzione da quello derivante dalle diverse capacità individuali. Secondo alcuni studi solo un quinto circa dei differenziali è da ascrivere a differenze nelle abilità naturali. I test sono peraltro inadeguati, in quanto misurano attitudini che sono relativamente più importanti nell' ambito dell' istituzione scolastica che nel lavoro. D' altra parte ricerche fatte su gemelli identici (ma contestate) riducono il tasso di rendimento dell' istruzione a circa il 3%.[157] Parte del differenziale salariale deriva semplicemente dalle maggiori ore di lavoro (dovute anche alla minore gravosità e maggiore interesse delle attività lavorative richiedenti un più elevato livello di specializzazione) in virtù dell' effetto di sostituzione che deriva dal più elevato salario che può dar luogo a minore consumo di tempo libero.

Effetti di sottostima del rendimento: rendimento di tipo non monetario dell' istruzione in termini di educazione; benefici aggiuntivi allo stipendio, che non vengono calcolati; maggiore gradevolezza dei lavori per persone istruite e con preparazione professionale. Il tasso di rendimento pare diminuire man mano che si allunga il periodo dell' istruzione; questo potrebbe spiegarsi con la produttività marginale decrescente della lunghezza dei profili educativi e anche col fatto che chi

[156] Cfr. Ehrenberg e Smith, cit, quinta edizione, p. 306.
[157] Ibidem, p. 307.

prosegue nell' istruzione in genere sono coloro per cui i costi psicologici dell' istruzione sono inferiori e che quindi si accontentano di un minore tasso di rendimento monetario e il cui rendimento non monetario derivante dall' interesse per l' attività svolta è maggiore.

Il tasso di rendimento può anche essere sottostimato, perchè coloro che scelgono di continuare a studiare possono essere meno adatti a svolgere lavori alternativi invece dello studio, e quindi avrebbero guadagnato di meno in attività alternative. Può essere sovrastimato per coloro che non continuano a studiare perchè il loro rendimento, avendo meno attitudini specifiche, sarebbe stato inferiore in media a quello degli altri. La scelta se proseguire o meno un ciclo di studi costituisce in definitiva un problema di vantaggi (e costi) comparati.

L' istruzione come investimento sociale.

L' investimento in corsi formali di istruzione è stato valutato negli USA corrispondere a circa il 7% del reddito nazionale. Considerando i redditi da lavoro cui si rinuncia si arriva al 10%. [158]

L' istruzione può anche essere visto come strumento di individuazione di caratteristiche comunque esistenti nei lavoratori, risparmiando ai datori di lavoro i costi relativi alla individuazione di tali caratteristiche attraverso il processo di selezione. Quindi uso dell' istruzione come strumento di selezione dei lavoratori che nella scuola evidenziano le caratteristiche che li possono rendere produttivi per il datore di lavoro. Ma non necessariamente la scuola deve fornire delle capacità di lavoro addizionali per poter esercitare tale funzione. Se questa fosse soltanto la funzione dell' istruzione non giustificherebbe probabilmente, dal punto di vista sociale, l' investimento, anche perchè il prolungamento dei cicli scolastici sarebbe uno spreco. Inoltre tale selezione è falsata in parte dal fatto che nella scuola hanno successo coloro che hanno le maggiori doti di apprendimento piuttosto che quelle che possono essere utili in un specifico tipo di lavoro, anche se la capacità di apprendere è importante per ogni tipo di attività lavorativa. Argomento in favore dell' interpretazione dell' istruzione come meccanismo di selezione: chi abbandona un ciclo di studi prima di completarlo ha un rendimento inferiore dal suo investimento, non commisurato dal possibile apprendimento che dipende presumibilmente dalla lunghezza del ciclo scolastico e non dal suo completamento. Argomento in favore del capitale umano: il fatto che il differenziale dei laureati aumenta col tempo indica che in effetti i laureati sono più produttivi, altrimenti non vi sarebbe motivo una volta prescelti, di continuarli a pagare di più. i sostenitori della teoria della selezione: questo indica semplicemente che la selezione è efficace.

Regola di tipo generale nella prospettiva della teoria del capitale umano: se si prescinde degli effetti esterni dell' istruzione (per esempio in termini di miglioramento del funzionamento delle istituzioni e della qualità della vita sociale), l' investimento in istruzione dovrebbe essere spinto sino al punto in cui il tasso marginale di rendimento dell' investimento in capitale umano è uguale al tasso di

[158] Ehrenberg e Smith, quinta ed., p. 308.

rendimento marginale sull' investimento in capitale fisico. Stime quantitative del tasso di rendimento dell' istruzione: 11% in un paese sviluppato per l' istruzione secondaria; 15-18% per un paese sottosviluppato. Istruzione universitaria: 9% sviluppato, 13-16% sottosviluppato.[159] Questo dato è compatibile con il fatto che nei paesi sottosviluppati il capitale è relativamente più scarso e il tasso di rendimento dello stesso potrebbe essere superiore.

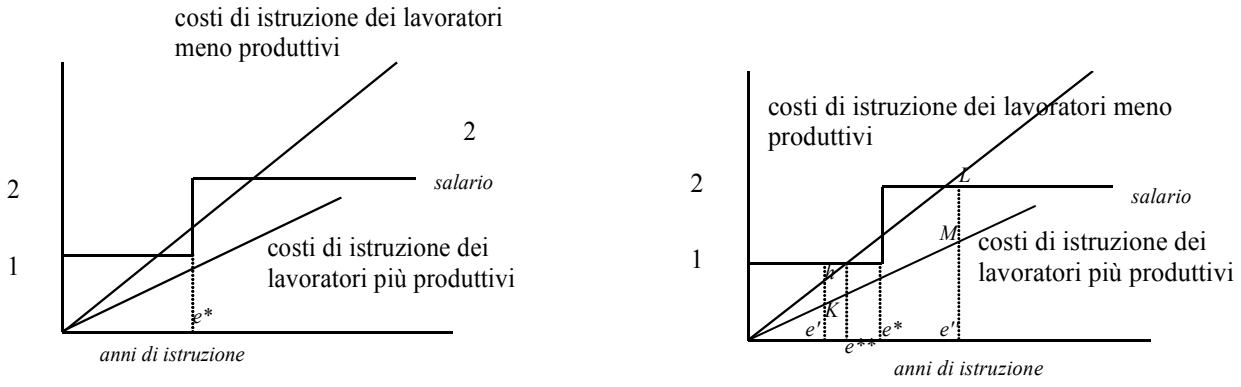
L' istruzione come strumento di selezione

Se lo scopo dell' istruzione fosse quello di fornire ai datori di lavoro un mezzo di selezione delle capacità degli individui (poniamo, laboriosità e intelligenza), dimostrate attraverso il percorso educativo, le imprese potrebbero forse organizzare la selezione loro medesime, risparmiando il differenziale da pagare ai laureati per indurre gli studenti ad affrontare le spese ingenti di un corso di studi. Ciò potrebbe significare che l' istruzione come mezzo di selezione è purtuttavia meno costosa. Ma diverse conclusioni si possono raggiungere se si considera che l' istruzione pubblica è largamente sussidiata dallo stato. Evidentemente in tale prospettiva il sussidio dello stato non sarebbe giustificato e socialmente costituirebbe uno spreco.

Istruzione come segnale: un modello

Quando un datore di lavoro assume dei lavoratori non può sapere quale sarà la loro produttività. Potrà solo presumerla da vari "segnali" che in qualche modo vengono associati alle caratteristiche produttive del lavoratore, quali l' età, il sesso, l' etnia, l' esperienza, l' educazione e altre caratteristiche personali. Alcune di queste caratteristiche sono congenite, altre, come l' istruzione, possono essere acquisite dal lavoratore (fig. 5.18).

a Fig. 5.18 b



Supponiamo che ci siano due tipi di lavoratori, uno con produttività 1 e l' altro con produttività 2, in uguali proporzioni, ma le imprese non siano in grado di differenziarli e quindi assumano che in media la produttività sia 1.5, livello a cui si determina il salario di equilibrio, eccessivo per i lavoratori con produttività 1, troppo basso per quelli con produttività 2. Se un' impresa riesce a

[159] Ibidem, p. 310.

trovare il modo per capire la natura dei lavoratori che assume può ricavarne un profitto maggiore, nel caso le altre non ci riescano, in quanto evita di pagare i lavoratori di tipo 1 più di quanto rendono. Ma, supponendo che le imprese siano uguali sotto questo rispetto e tutte siano in grado di utilizzare il segnale, alla fine il segnale sarà uguale per tutte. Supponiamo che l' impresa rappresentativa ritenga che la discriminante sia nell' aver studiato per almeno e* anni. Questa ipotesi da parte dell' impresa è giustificata solo qualora il costo di acquisire il segnale è per il lavoratore inversamente proporzionale alla sua produttività. In tal caso l' equilibrio comporta che i lavoratori più produttivi scelgano di sottoporsi a e* anni di istruzione e quelli meno produttivi a nessuno.

Se il segnale viene ridotto a e' il valore del segnale viene perduto, in quanto per tutti viene ad essere conveniente intraprendere il corso di istruzione (entrambi i tipi di lavoratori conseguono l' aumento di salario, anche se i livelli di produttività sono diversi). L' aumento del segnale oltre il punto in cui il costo dell' istruzione per i lavoratori più produttivi è appena uguale ad 1 non serve perchè a nessuno dei due tipi di lavoratori conviene ottenerlo, in quanto il costo è maggiore della differenza salariale che si ottiene. Ad esempio, se le imprese accrescono il loro standard a e", nessuno ha interesse a studiare e il segnale perde la sua efficacia. Il segnale ottimale è e** nel grafico; è il minimo da cui solo i lavoratori più produttivi traggono vantaggio. Se viene innalzato a e* il costo aggiuntivo dell' istruzione non trova contropartita in un valore informativo addizionale, a meno, si intende, e qui ci allontaniamo però dalle semplici ipotesi del modello, in cui ci siano dei disturbi e delle imperfezioni nel processo di valutazione e ottenimento del segnale, per cui tanto maggiore il segnale, tanto maggiore la probabilità che chi lo consegue sia veramente caratterizzato da produttività superiore.

Programmi governativi di istruzione professionale

L' effetto produttivo di tali programmi può essere misurato dal valore scontato dei maggiori redditi futuri dei lavoratori che ne beneficiano e va commisurato ai costi incorsi, non semplicemente basato sulla disponibilità di posti di lavoro. Spesso vengono svolti a vantaggio dei poveri e dei disoccupati, e in quanto tale hanno anche un obbiettivo redistributivo. Possibili sprechi se l' istruzione professionale non viene utilizzata successivamente sul posto di lavoro. In tal caso potrebbe essere più economico ed efficiente effettuare direttamente trasferimenti a favore dei poveri (ma problema di rischio morale).

LA MOBILITA' DEI LAVORATORI: CAMBIAMENTO DEL POSTO DI LAVORO E MIGRAZIONE

Costi dello spostamento, economici (trasloco, mancato reddito quando, licenziatisi, si cerca un posto di lavoro nuovo) e psichici. La mobilità volontaria comporta quindi un ingente investimento. Modello di mobilità volontaria come investimento in capitale umano. Considereremo in seguito la

mobilità determinata da decisioni del datore di lavoro.

Il valore presente dei benefici netti della mobilità del lavoro è dato data dalla differenza fra il valore presente dei benefici futuri (somma dei benefici moltiplicati per il fattore di sconto appropriato al momento cui si riferiscono) meno il costo della mobilità.

Fattori che condizionano la decisione: 1) utilità del nuovo lavoro; 2) utilità del vecchio; 3) costi del trasferimento; 2) durata del nuovo lavoro 3) attitudine nei confronti del rischio, nella misura in cui i benefici netti futuri non siano certi, ma solo attesi. In caso di avversione al rischio i benefici attesi devono essere maggiori del costo della mobilità più un premio di rischio che dipende dal grado di avversione al rischio.

MOBILITÀ GEOGRAFICA

Storicamente si ha un migrazione dalle regioni agricole alle città (si vedano i dati relativi al quarto indice dell' ILO, tabella 4.1). Non necessariamente chi migra lo fa perchè "sta male", ma semplicemente perchè altrove le opportunità sono migliori. Rispetto agli USA in Europa la mobilità geografica è molto inferiore. Ciò è comprensibile con riferimento alla mobilità fra i vari paesi europei in relazione alle barriere di tipo linguistico e culturale. Ma in realtà questo si applica anche ai movimenti fra le regioni di uno stesso paese. Negli USA ogni anno il 2,5% della forza lavoro cambia stato, mentre in Europa solo un mezzo per cento della forza lavoro all' anno cambia regione di residenza. (Boeri et alii, Immigration Policy and the Welfare System. Oxford: Oxford Un. Press 2002, p. viii.)[160] Questa minore mobilità della forza lavoro in Europa fa sì che all' interno di uno stesso paese possano permanere contemporaneamente regioni con eccesso di domanda positivo di mano d' opera ed altre con elevata disoccupazione e può essere messa in relazione con la maggiore rigidità e regolamentazione dei mercati del lavoro europei, nonché con le politiche restrittive del regime degli alloggi. A questo proposito occorre notare che la forza lavoro immigrata da fuori l' UE è molto più mobile, circa 7 su 100 immigrati cambiano residenza ogni anno, con effetti positivi sulla complessiva flessibilità della mano d' opera europea (ibidem). Chiaramente questo può essere messo in relazione con l' ovvio minore radicamento territoriale degli immigrati.

Le migrazioni transoceaniche fra ottocento e novecento

L' ottocento (in particolar modo la seconda metà) e i primi anni del novecento sono l' epoca delle grandi migrazioni transoceaniche, dai paesi poveri e sovrappopolati (in relazione alle risorse, in particolare la terra) dell' Europa, ai paesi sottopopolati e con grande abbondanza di terra nei paesi delle Americhe e dell' Oceania. Tra il 1820 e il 1914 circa 60 milioni di europei migrarono verso le Americhe, con un crescendo continuo nel corso degli anni: negli anni venti dell' ottocento l' immigrazione nelle Americhe era in media di 15380 persone all' anno, a partire dal 1900 era

[160] Presumibilmente questo è suscettibile di tradursi in minore omogeneità culturale all' interno dell' UE e anche all' interno dei paesi che la compongono e potrebbe favorire le spinte separatiste all' inerno dei paesi.

arrivata a un milione l' anno e a un milione duecentomila in media nei dieci anni precedenti la prima guerra mondiale.[161] "Fra il 1870 e il 1910 l' emigrazione ridusse la forza lavoro irlandese del 45 per cento, quella italiana del 39 per cento e quella norvegese del 24 per cento." Successivamente i processi migratori si ridimensionano anche in seguito alle successive restrizioni, pur fra alterne vicende. Tale esperienza storica presenta alcuni aspetti di particolare interesse, anche perché in larga misura fino alla prima guerra mondiale i processi migratori erano liberi: 1. La migrazione comportava un netto aumento dei salari nei paesi di partenza e una netta diminuzione dei salari nei paesi di arrivo. 2 La distribuzione del reddito diventava più diseguale nei paesi di arrivo e più eguale nei paesi di partenza, tenuto conto che nei primi il rapporto fra il tasso di remunerazione del lavoro e i redditi da proprietà si riduceva (un indice di tale rapporto è il rapporto fra il salario del lavoro non qualificato e il PIL per ora lavorata), il contrario si verificava nei paesi di partenza. 3. Inizialmente i migranti partivano dalle aree dove i redditi sono relativamente maggiori perché i maggiori redditi permettevano l' incorrere dei costi dei processi migratori (spesso ingenti, tenuto conto della scarsa ricchezza, forse sarebbe più appropriato chiamarla povertà, dei migranti). Ad esempio durante la grande carestia irlandese 1845-49 emigrarono prima gli abitanti delle contee più ricche (o piuttosto meno povere) e solo in anni successivi l' emigrazione si concentrò fra gli abitanti delle contee più povere. Inoltre nei primi anni dell' emigrazione di massa i processi migratori si concentrarono nei paesi più ricchi dell' Europa nord occidentale e solo successivamente si allargarono ai paesi più poveri dell' Europa meridionale e orientale. Man mano però che i processi migratori si traducevano in un aumento dei loro redditi partivano anche coloro che erano più poveri.[162]

4. Per un certo periodo di tempo vi è stato un effetto a valanga, nel senso che i processi migratori iniziali comportavano una diminuzione dei costi e un aumento dei vantaggi dell' emigrazione per i migranti, per i motivi che vedremo meglio in seguito. Nel corso del tempo tuttavia, una volta che la differenza fra i salari nei paesi di partenza e in quelli di arrivo si era sufficientemente ridotta i processi migratori perdevano di intensità. 5. La riduzione dei processi migratori a un certo punto era anche il risultato dell' intensificazione delle pressioni da parte dei lavoratori, soprattutto quelli peggio pagati, dei paesi di immigrazione, che si rendevano conto che la concorrenza degli immigrati era contraria al loro interesse in quanto si traducevain una riduzione dei loro salari e che ottenevano dalle forze politiche crescenti limitazioni all' immigrazione.

Le caratteristiche sopra indicate si riferiscono ai processi migratori fra ottocento e novecento e non necessariamente si ripropongono nelle stesse modalità nelle circostanze presenti. Va peraltro notato

[161] Kevin H. O' Rourke, "The Era of Free Migration: Lessons for Today", IIIS Discussion Paper No. 18, January 2004, http://ideas.repec.org/p/iis/dispap/iiisdp018.html, p. 2, dove si possono trovare ulteriori dati, anche con riferimento ad anni più recenti.

[162] Ibidem, p. 9.

che i dati richiamati sono del tutto conformi a quello che ci potevamo attendere nell' ambito del modello standard di funzionamento del mercato del lavoro e quindi ne confermano la validità come strumento interpretativo. Per quanto riguarda gli effetti distributivi dei processi migratori questi sono tanto più rilevanti nella misura in cui la mobilità dei capitali ha un effetto contrario: allora come adesso i capitali tendono a partire dai paesi da cui partono i migranti e ad arrivare nei paesi verso cui si dirigono i migranti. Nell' ottocento questo avveniva perché sia il lavoro che i capitali tendevano a migrare dove i fattori complementari, terra e risorse naturali, erano più abbondanti, nel mondo attuale le risorse complementari sono piuttosto la tecnologia, il capitale umano e il capitale sociale (concetto alquanto elusivo che abbiamo definito a suo tempo) che si accompagnano alla certezza dei diritti di proprietà e allo stato di diritto, nonché ad infrastrutture maggiormente sviluppate e a politiche economiche relativamente più equilibrate e lungimiranti.

Caratteristiche personali dei migranti.

La mobilità è maggiore fra i giovani e i più educati, conformemente alla teoria del capitale umano.

L' effetto della distanza è in genere di aumentare (per motivi abbastanza ovvi): 1) il costo di reperimento delle informazioni; 2) i costi monetari del trasferimento; 3) i costi psichici del trasferimento. La migrazione a catena: i costi psicologici del trasferimento sono ridotti se nella nuova sede c' è già qualcun altro dello stesso gruppo. La decisione di migrare comporta la necessità di affrontare dei costi monetari che possono essere ingenti se rapportati al livello medio di vita del paese di origine. Quindi non necessariamente i migranti sono i più poveri. In determinate circostanze tali costi possono essere affrontati da altri che dal migrante: dai suoi familiari, dal villaggio, in cambio della promessa di future rimesse, dalle rimesse di coloro che sono emigrati precedentemente, infine da organizzazioni che finanziano e organizzano i flussi di migranti clandestini in cambio di prestazioni lavorative, in genere di tipo illegale, quando non di vere e proprie riduzioni di fatto in schiavitù (come in diversi casi venuti alla luce nelle cronache relativamente a immigrati cinesi). Tenuto conto di queste circostanze non necessariamente il miglioramento delle condizioni di vita dei paesi poveri può costituire un freno ai processi migratori, anzi può servire a creare le risorse necessarie per finanziare processi migratori più intensi. A questo proposito si potrebbe ipotizzare una curva a U rovesciato per quanto riguarda la relazione fra reddito ed emigrazione.[163] Quando il paese è molto povero e relativamente isolato dai flussi economici e culturali internazionali, i processi migratori, soprattutto a lunga distanza, sono limitati, per la difficoltà di finanziare l' emigrazione (soprattutto quella clandestina che è maggiormente costosa) e di ottenere le informazioni rilevanti per organizzare adeguatamente l' espatrio, nonché per i possibili maggiori costi soggettivi associati al processo migratorio. Quando la situazione

[163] Tali considerazioni consentono di spiegare, ad esempio, perché nell' ottocento i processi migratori di massa iniziarono prima nei paesi più ricchi dell' Europa centro-settentrionale piuttosto che nei paesi poveri dell' Europa meridionale ed orientale (Kevin H O' Rourke, cit., pp. 9-15).

migliora e le relative condizioni di emarginazione dai flussi economici e culturali internazionali si attenuano (ovverossia procede la "globalizzazione"), si creano le risorse per finanziare i processi migratori e si riducono i costi informativi e di adattamento, per cui il flusso migratorio si accentua. Quando poi le condizioni economiche e sociali del paese migliorano ulteriormente si riduce la spinta all' emigrazione in quanto il rendimento relativo della stessa si riduce.

Il rendimento individuale della migrazione

Indagini fatte sugli immigrati negli USA rilevano che gli immigrati guadagnano all' inizio meno dei locali (circa 25-35% in meno) ma poi migliorano la loro posizione relativa, in quanto i loro salari aumentano più in fretta di quelli dei nativi, perlomeno nei primi dieci anni, in virtù particolarmente dell' accumulazione in capitale umano effettuata (se non altro nella conoscenza della lingua, dei costumi, della struttura del mercato e delle opportunità di lavoro).[164] Ciò può anche dipendere dal minore tasso di sconto intertemporale dei migranti che li spinge ad affrontare maggiori investimenti in capitale umano, e anche dal possibile migliore profilo qualitativo in termini di capacità personali. I valori e le preferenze si tramettono fra generazioni: un' indagine fatta negli USA mostra che i figli degli immigrati, che presumibilmente assumono i valori dei loro genitori, guadagnano in media di più (circa il 5%) di quelli del gruppo di controllo autoctono. Un elemento addizionale può essere l' effetto ricchezza. Nella misura che gli immigrati siano più poveri dei nazionali (se non altro non hanno avuto modo di accumulare, come i nativi, beni consumo durevole nel paese di immigrazione) possono produrre una maggiore offerta di lavoro dei nativi, sia in senso di durata che di intensità, e questo può tradursi alla fine in maggior reddito.

Al contempo i dati più recenti mostrano che ad una minore disponibilità di capitale umano (una minore qualificazione) degli immigrati delle coorti più recenti, anche in relazione alla maggiore provenienza da paesi con livelli educativi più bassi, corrispondono minori livelli salariali relativi. Comunque gli immigrati negli Stati Uniti riescono a migliorare spesso notevolmente la loro condizione in quanto provengono in genere da paesi in cui i livelli di vita sono molto inferiori. Questa osservazione può essere facilmente generalizzata all' insieme dei paesi industrializzati. [165]

Anche i migranti all' interno degli USA finiscono per guadagnare di più in genere in seguito alla migrazione nel corso degli anni successivi. E' stato evidenziato come invece le mogli dei migranti

---

[164] Cfr. Ehrenberg e Smith, quarta ed., cit., p. 369.

[165] Per dati più recenti circa le differenze nei guadagni e nelle probabilità di occupazione dei migranti rispetto agli autoctoni in USA (e anche in UK) si veda John Schmitt and Jonathan Wadsworth, "Changing Patterns in the Relative Economic Performance of Immigrants to Great Britain and the United States, 1980-2000". Centre for Economic Performance Working Paper No. 1422, aprile 2006, e la letteratura ivi citata. Dei dati interessanti sono altresì forniti in Michael A. Clemens, Claudio E. Montenegro, Lant Pritchett, "The Place Premium: Wage Differences for Identical Workers across the US Border", World Bank, Policy Research Working Paper 4671, luglio 2008. Dalla sintesi: "Following all adjustments for selectivity and compensating differentials, the authors estimate that the wages of a Bolivian worker of equal intrinsic productivity, willing to move, would be higher by a factor of 2.7 solely by working in the United States. While this is the median, this ratio is as high as 8.4 (for Nigeria)."

da uno stato all' altro degli USA in genere ci rimettano, anche se meno del guadagno del coniuge.[166] La difficoltà di trovare un' occupazione al coniuge può costituire un grave ostacolo alla mobilità geografica in un contesto di scarsa flessibilità del mercato del lavoro e quindi di maggiore difficoltà del suo reperimento in una nuova residenza quale quello dell' Europa continentale.

I migranti di ritorno (in un' area dove il migrante aveva vissuto prima)

Il caso dei "target workers" (quelli che migrano per realizzare un obbiettivo, quale quello di mettere da parte una quantità di risparmi sufficiente per finanziare l' inizio di un' attività imprenditoriale nel proprio paese di origine), il caso dei migranti delusi; inoltre se una buona occasione si presenta nel posto originario, evidentemente il costo psichico della migrazione è inferiore; dati i legami rimasti è anche più facile avere le informazioni rilevanti. La migrazione di ritorno ha una notevole importanza nella riduzione dell' impatto negativo sui paesi di origine dei migranti dell' esportazione dei cervelli ("brain drain"), nella misura in cui i migranti di ritorno abbiano ricevuto forme di istruzione formale o informale e abbiano sviluppate capacità professionali e possibilmente imprenditoriali in seguito all' esperienza di lavoro nel paese dove sono emigrati. Nello stesso tempo ritornando nel proprio paese possono essere portatori di modi di vita di forme di organizzazione politica e sociale più adeguati alle necessità di un' economia più moderna e produttiva. In tal modo il "brain drain" può trasformarsi in "brain gain".[167]

Migrazioni ed immigrazione nell Unione Europea[168]

All' interno dell' UE i processi migratori sono molto limitati: solo l' 1,5% della popolazione europea risiede in un altro paese dell' UE rispetto a quello di cui è cittadina. La maggior parte degli stranieri che vive in un paese dell' UE ha origini extracomunitarie. Gli stranieri di provenienza extracomunitaria che risiedono nell' UE erano all' inizio del millennio circa il 3,3% della popolazione.[169]

Migrazione e capitale umano: i migranti in Europa dall' esterno sono mediamente di livello di istruzione nettamente inferiore rispetto a quello dei nativi anche se la quota dei migranti con livelli di istruzione molto elevati è maggiore che la quota nei nativi. Conseguentemente i livelli di istruzione si addensano verso i livelli estremi, ma principalmente vicino al livello più basso. Un' eccezione è quella dell' UK, dove i migranti dal terzo mondo sono mediamente più istruiti dei nativi (ib., p. 24). Questo probabilmente dipende anche dalla "globalizzazione" del sistema educativo

---

[166] Ehrenberg e Smith, quarta ed., cit., p. 372.

[167] Cfr. Commander, Simon, Mari Kangasniemi, and L. Alan Winters, "The Brain Drain: Curse or Boon? A Survey of the Literature", in Baldwin and Winters (2004), pp. 235-278, http://www.nber.org/chapters/c9540 (as of 6/12/2009); Karin Mayr e Giovanni Peri, "Return Migration As A Channel Of Brain Gain", NBER Working Paper 14039, http://www.nber.org/papers/w14039.

[168] Cfr. Tito Boeri, Gordon Hanson e Barry McCormick, *Immigration Policy and the Welfare System*. Oxford: Oxford Un. Press, 2002.

[169] Boeri et alii p. 52. Si tratta di un dato che necessita un continuo aggiornamento (il lavoro di Boeri e altri è stato pubblicato nel 2002).

inglese. Da un lato molte delle elite del terzo mondo si istruiscono nel Regno Unito, sia per motivi linguistici, sia per tradizione, sia per il buon livello della ricerca e dell' insegnamento. Dall' altro il sistema educativo di molti paesi è modellato su quello del Regno Unito e il mercato del lavoro intellettuale è corrispondentemente integrato, anche per l' assenza dei vincoli normativi, linguistici e sociali che bloccano l' importazione delle elite culturali in altri paesi (in Italia in primo luogo).

Una quota importante dell' immigrazione in attività di basso livello di specializzazione espone gli immigrati a rischi di disoccupazione relativamente elevati, con relativo eventuale ricorso al sistema dell' assistenza sociale (ibidem, p. 25, pp. 31-34). E in effetti i tassi di disoccupazione degli immigrati extracomunitari nell' UE sono particolarmente elevati, soprattutto nei paesi che garantiscono misure di assistenza alla disoccupazione più generose (ib.). Il peggioramento dei livelli occupazionali degli immigrati rispetto a quelli dei nativi tende ad aumentare nel tempo.

Effetti dei processi migratori nei paesi di destinazione

Due punti di vista ingenui sull' emigrazione: gli immigrati portano via lavoro agli autoctoni, senza gli immigrati non sarebbe possibile ricoprire i posti per i lavori che nessuno nel paese vuole fare. Altre idee preconcette sono che l' immigrazione favorisca la criminalità o che gli immigrati abusino del sistema della sicurezza sociale.[170] In realtà gli immigrati extracomunitari ricevono

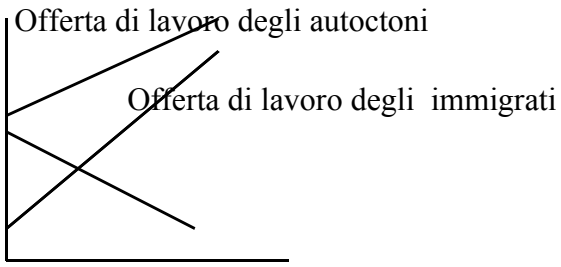


Fig. 5.19. "Gli immigrati fanno i lavori che gli autoctoni non vogliono fare.

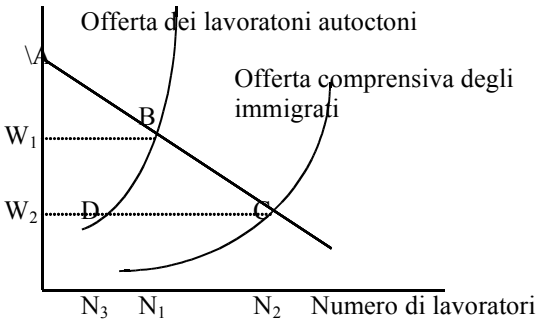


Fig. 5.20.

proporzionalmente maggiori trasferimenti sociali in Europa rispetto agli altri residenti, particolarmente sussidi di disoccupazione e assegni familiari (Boeri et alii, p. x). Circostanze di questo tipo, vere o soltanto percepite che siano, riducono l' accettabilità sociale degli immigrati da parte dei lavoratori autoctoni, soprattutto degli strati più poveri, che si vedono competere con essi non solo sul mercato del lavoro, ma anche come destinatari della spesa sociale (e sono suscettibili di orientare le loro preferenze politiche verso partiti aventi un atteggiamento ostile nei confronti dei processi migratori e degli immigrati). Per quanto riguarda il secondo punto, l' offerta per i vari tipi di lavoro dipende ovviamente dal salario.

[170] Per quanto riguarda la relazione fra immigrazione e criminalità in Italia, un riferimento autorevole è Marzio Barbagli, *Immigrazione e criminalità in Italia*, Bologna, Il Mulino, 1998. Per un estratto significativo dal volume si veda "Sul rapporto fra immigrazione e criminalità in Italia e negli altri paesi occidentali", http://www.comune.torino.it/cultura/intercultura/12/12c1-5.html

E ovviamente c' è sempre (o quasi sempre) un livello di salario a cui è possibile ricoprire i posti di lavoro offerti. Il problema qui sta nell' esistenza di opportunità di lavoro a salari più bassi di quelli corrispondenti ai salari di riserva dei lavoratori autoctoni, anche se disoccupati. A questo proposito ci si può porre il problema: se i lavoratori disoccupati non sono disponibili a svolgere attività cui sono invece disponibili i lavoratori immigrati, i primi possono continuare ad essere considerati come disoccupati involontari? Inoltre, dato che spesso si tratta comunque di attività "in nero" lo svolgimento di queste ultime potrebbe essere compatibile di fatto con la classificazione dei lavoratori come disoccupati, nella misura in cui l' occupazione in nero "non risulti". Si tratta quindi in certa misura di un problema di definizione della disoccupazione involontaria. Ma c' è di più. E' vero che c' è un salario a cui i posti di lavoro in questione troverebbero degli aspiranti "autoctoni", ma può ben verificarsi che a tale salario le imprese non possano fare profitti e sopravvivere, per cui quei posti di lavoro, a quel salario, non sarebbero offerti. Se noi riportiamo, al solito, offerta e domanda di lavoro sugli assi cartesiani, la situazione verrebbe descritta da un grafico dove la curva di offerta di lavoro origina più in alto del punto di intersezione della curva della domanda di lavoro con l' asse delle ordinate (fig. 5.19). Se supponiamo che subentri un processo immigratorio tale che la curva di offerta di lavoro degli immigrati si posizioni al di sotto della curva di domanda, dei posti di lavoro "potenziali" potrebbero venire attivati, senza danno per i lavoratori autoctoni, e con vantaggio dei datori di lavoro, che potrebbero beneficiare un surplus.[171] Anzi, parte degli autoctoni che prima erano lavoratori dipendenti potrebbero trasformarsi in imprenditori per sfruttare tale opportunità. Analisi degli effetti economici dell'immigrazione sui lavoratori locali partendo da un' ipotesi di equilibrio del mercato del lavoro: se venisse eliminata la concorrenza dei lavoratori stranieri i salari dei locali aumenterebbero e quindi i posti di lavoro per essi non aumenterebbero nella stessa misura con cui si riduce l' occupazione degli stranieri (fig. 5.20). Categorie potenzialmente avvantaggiate dalla presenza degli immigrati: consumatori, datori di lavoro.

Se invece gli immigrati operano su un mercato di lavoro in disequilibrio (ad esempio nel caso di salario minimo) il discorso secondo cui gli immigrati portano via posti di lavoro agli autoctoni potrebbe essere vero (vedere la figura 5.21, dove partendo da un mercato del lavoro in equilibrio ma con salario rigido verso il basso l' offerta del lavoro degli immigrati crea disoccupazione).

[171]Se la curva più in alto nella figura la spostiamo verso il basso in modo che si intersechi con la curva di offerta si può invece evidenziare che alcuni lavoratori autoctoni rimangono senza lavoro.

Caso in cui l' immigrazione opera su di un mercato organizzato in forma monopsonistica (fig. 5.22). Effetti della riduzione dell' immigrazione di salariati a basso costo sugli investimenti all'estero nelle industrie corrispondenti: la riduzione della concorrenza degli immigrati può tradursi in uno spostamento della concorrenza nel commercio internazionale in quanto gli impianti che necessitano per essere concorrenziali in campo internazionale di manodopera a buon mercato vengono trasferiti all' estero. Tuttavia non tutte le attività produttive possono venire esportate.

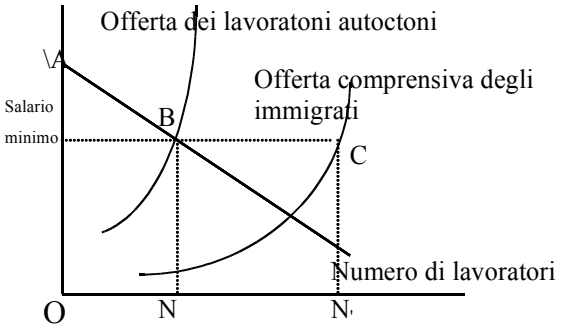


Fig. 5.21

Nel complesso l' immigrazione danneggia i lavoratori che sono sostituti lordi degli immigrati, rendendoli più poveri in quanto pagati di meno o disoccupati, mentre favorisce i lavoratori che sono complementi lordi, nonché gli imprenditori che possono beneficiare di una maggiore offerta di lavoro e di più bassi salari. Però anche nel primo caso possono verificarsi economie di scala soprattutto in paesi poco densamente popolati che possono compensare la sostituibilità netta eventuale creando complementarità lorda.

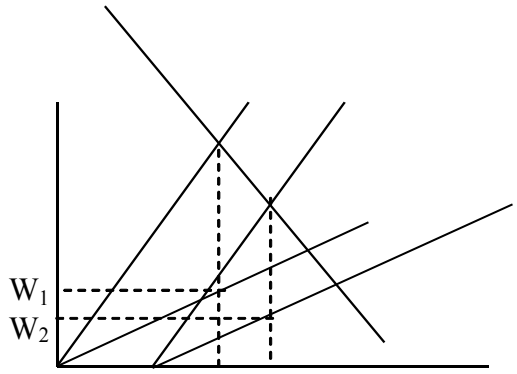


Fig. 5.22

In caso di monopsonio un afflusso di migranti che, supponiamo per semplicità, offrono il loro lavoro in forma perfettamente rigida provoca una riduzione del salario di equilibrio da W_1 a W_2

Se, come in genere succede negli USA e nel complesso dei paesi della UE, il livello di istruzione degli immigranti è più basso di quello degli autoctoni, dovrebbero tendere a rimetterci dai processi migratori i lavoratori meno specializzati, che risentono della concorrenza dei primi, con i quali sono sostituti netti. Per quanto riguarda i lavoratori specializzati questi potrebbero essere sia sostituti netti che complementi netti con lavoratori meno specializzati e quindi potremmo avere sostituibilità o complementarietà lorda a seconda delle circostanze.[172]. L' aumento eventuale delle opportunità di profitto, in seguito all' immigrazione e all' aumento dell' offerta di lavoro, può attirare capitali anche dall' estero o evitare le esportazioni di capitali, determinando un aumento dell' occupazione complessiva, e fornire l' opportunità per i lavoratori dipendenti nazionali di trasformarsi in imprenditori. Comunque anche per i più derelitti dei nativi l' arrivo di chi sta peggio di loro può essere gratificante sul piano sociale e creare fittizi sentimenti di superiorità che possono alimentare,

[172] Per queste questioni si veda Boeri et alii, pp. 27-28.

accanto alle conseguenze sociali dei processi migratori e ai possibili effetti negativi della concorrenza degli immigrati, atteggiamenti di tipo razzista.

Da analisi fatte negli USA risulta che in genere chi ci rimette dalla concorrenza dei nuovi immigrati sono particolarmente i precedenti immigrati. Non sembra invece che negli USA vi siano forti effetti negativi sui salari degli autoctoni nelle aree di immigrazione. In genere però sembra che ci sia, in virtù della flessibilità del mercato del lavoro nordamericano, una propensione per i lavoratori autoctoni sostituti a lasciare le aree di immigrazione facendo ridurre i salari altrove. A questo tipo di processi che accompagnano le immigrazioni di lavoratori non qualificati viene attribuita parte della spiegazione della riduzione relativa dei salari dei lavoratori meno qualificati negli USA a partire dalla seconda metà degli anni settanta.

In genere però la relazione fra immigrazione e salari dei lavoratori autoctoni non è di chiara determinazione e in ogni caso gli effetti dell' immigrazione sui salari dei lavoratori autoctoni non paiono di particolare rilievo, come si evince anche dalle indagini empiriche relative all' Europa i cui risultati sono riportati in Boeri et alii citato (pp. 28-31). Analogo il discorso per quanto riguarda le prospettive occupazionali degli autoctoni (ibid. p. 30). Una spiegazione può essere nel fatto che l' immigrazione più favorire le produzioni che si giovano particolarmente del lavoro degli immigrati alterando, quindi, la struttura della produzione più che esercitare conseguenze sulla struttura salariale in ambiti produttivi diversi. Per esempio, l' aumento dell' offerta di lavoro immigrato di origine messicana nella fascia meridionale degli Stati Uniti si traduce in un aumento delle produzioni agricole che ne fanno larga utilizzazione, piuttosto che in una riduzione della remunerazione del lavoro altrove. Quello che invece ci si può aspettare è che i processi migratori portino ad un aumento dei redditi dei fattori complementari al lavoro, in particolare dei redditi imprenditoriali e da capitale, a meno che le dimensioni del fenomeno non determinino effetti esterni sulla spesa sociale, sull' ordine pubblico e sulla natura delle istituzioni tali da compensare il naturale effetto positivo della maggiore offerta di lavoro.

Nell' ambito della teoria classica del commercio internazionale, come abbiamo indicato nella lezione dedicata al commercio internazionale e alla domanda di lavoro, operano delle forze che tendono a ridurre i dislivelli a livello internazionale nella remunerazione dei vari fattori, in particolare del fattore lavoro, nelle sue varie componenti. Questo, in via teorica dovrebbe essere anche il risultato cui portano i processi migratori e questo in effetti è quello che è successo all'epoca delle grandi migrazioni dall' Europa dell' ottocento e novecento, secondo quanto abbiamo visto nell' excursus storico iniziale. Infatti i processi migratori dovrebbero portare ad un aumento delle remunerazioni del lavoro nei paesi di emigrazione (in quanto in essi si riduce l' offerta dei lavoratori che emigrano) e ad una riduzione delle remunerazioni nei paesi di immigrazione (in quanto negli stessi aumenta l' offerta dei lavoratori immigrati). In questa prospettiva, quindi,

commercio internazionale e migrazioni possono essere visti come sostituti. La liberalizzazione del commercio internazionale, nella misura in cui determina un aumento del tasso di remunerazione del lavoro nei paesi di potenziale emigrazione, comporta una riduzione della convenienza ad emigrare. In questa ottica la liberalizzazione degli scambi con i paesi da cui provengono i migranti può essere vista come una politica volta a limitare comunque l' emigrazione da tali paesi (oltre che aver i meriti intrinseci che abbiamo considerati a suo tempo). Per altri versi l' intensificazione dei rapporti economici può costituire uno stimolo all' emigrazione, in quanto aumenta le occasioni di scambi anche personali e di conoscenze dei paesi altri e l' aumento del reddito dei paesi più poveri può comportare nella fase iniziale uno stimolo ai processi migratori, per i motivi che abbiamo visto più sopra. I processi migratori provocano in quanto tali un' alterazione delle dotazioni relative dei fattori, che comporta un' alterazione della specializzazione internazionale. Quanto questo si traduca in una variazione della struttura della distribuzione del reddito all' interno dei paesi di immigrazione dipende in definitiva non solo dall' entità dei processi migratori, ma in concreto anche dall' elasticità della domanda per il lavoro dei migranti e dai vincoli che presiedono al loro impiego, oltre che dall' azione delle parti sociali e delle autorità pubbliche.

Se i lavoratori immigrati ricevessero un salario pari o inferiore al valore del loro prodotto marginale, e il prodotto marginale privato fosse uguale o maggiore di quello sociale, il reddito nazionale del paese ricevente aumenterebbe più del salario degli immigrati, in quanto i lavoratori inframarginali producono più di quanto ricevono. Inoltre le imposte da essi pagate per la produzione di beni pubblici (difesa, legislazione) e semipubblici (strade, infrastrutture varie) riducono il costo di questi per la collettività. Ma occorre anche considerare l' effetto della pressione degli immigrati sull' uso di beni semipubblici, soggetti a congestione, e sui beni privati (case popolari, sanità) sussidiati o finanziati comunque dallo stato.

Profilo relativo al finanziamento e all' ottenimento di benefici sociali e quello delle esternalità. Per quanto riguarda il primo occorre considerare che nella misura in cui i lavoratori immigrati si collocano in attività lavorative caratterizzate da bassi livelli contributivi e il sistema di finanziamento della spesa sociale è progressivo, il costo contributivo può essere inferiore a quello delle prestazioni della sicurezza sociale da tali lavoratori ricevute, anche laddove il lavoro prestato non sia "in nero". Ovviamente gli immigrati regolari che sono soggetti al pagamento dei contributi contribuiscono al finanziamento del sistema previdenziale. Su questa circostanza si è molto insistito per sottolineare come l' immigrazione possa contribuire ad ovviare al problema del finanziamento delle prestazioni previdenziali in un contesto in cui la vita umana si allunga e la natalità diminuisce. D' altra parte tale effetto è limitato nel tempo, nella misura in cui anche gli immigrati regolari maturano il diritto al pensionamento (a meno che non ritornino nel paese di origine prima di maturare il diritto alla pensione). Gli immigrati irregolari e comunque quelli assunti in nero

(analogamente del resto ai nativi che si trovino in tale situazione) non essendo soggetti al pagamento dei contributi non partecipano al finanziamento né della previdenza né dell' assistenza. Inoltre gli immigrati irregolari che non pagano imposte dirette e contributi sociali e in qualche modo riescono a beneficiare dell' assistenza comportano un aggravio al sistema della sicurezza sociale e, più in generale, contribuiscono al congestionamento delle infrastrutture contribuendo di meno dei lavoratori regolari, sia autoctoni che immigrati, al loro finanziamento. Anche qualora il reddito complessivo aumenti, in virtù dell' aumento del surplus imprenditoriale che abbiamo in precedenza evidenziato, le conseguenze dell' immigrazione possono ricadere però sugli autoctoni più poveri, che possono veder ridotti, oltre che i salari e i livelli occupazionali, anche l' ammontare delle spese sociali a loro destinate. Inoltre vanno considerati gli effetti esterni sull' ambiente dall' aumentata popolazione (congestione), i costi di inserimento degli immigrati e i possibili problemi di ordine pubblico e di pace sociale, che possono verificarsi per tutta una serie di motivi. Il primo può riferirsi alla situazione di anomia in cui possono trovarsi gli immigrati: il controllo sociale dell' ambiente di provenienza si attenua, le caratteristiche del controllo residuo e dei valori residui recepiti possono d' altra parte essere in contraddizione con i valori e l' organizzazione della società di immigrazione, mentre i valori e i controlli sociali della società dove si emigra possono essere non essere ancora stati recepiti. Inoltre, nella misura in cui i migranti abbiano maggiore attitudine al rischio, questo può tradursi in maggiore propensione ad esercitare attività di tipo imprenditoriali, ma, tenuto conto di quanto abbiamo considerato prima con riferimento all' anomia, anche in maggiore attitudine a delinquere, attività ad alto rischio anche se, talvolta, ad elevato valore presente, vero o presunto, con effetti negativi sull' economia e la pace sociale del paese di immigrazione. Possibilità che complessivamente i processi migratori comportino maggiori diseguaglianze economiche e sociali ed portino anche a una riduzione della coesione e dell' accettabilità di politiche distributive. Ma vantaggi della maggiore varietà di presenze culturali (anche di tipo gastronomico). Infine vantaggi derivanti dalla maggiore facilità di instaurare rapporti economici con i paesi di provenienza.[173]

Selezione dei migranti e distribuzione

La selezione dei migranti dipende anche dalla struttura della distribuzione dei redditi da lavoro nel paese cedente e nel paese ricevente.[174] Nel caso di distribuzione maggiormente egualitaria nel primo (caso dell' emigrazione dai paesi ex-socialisti dell' Europa Centro-Orientale) viene incentivata, a parità di altre circostanze, l' emigrazione della forza lavoro maggiormente istruita e viceversa nel caso opposto (emigrazione dal terzo mondo). Ovviamente, accanto ai livelli salariali occorrerebbe

[173] Per un' analisi sintetica delle conseguenze problematiche dei processi migratori sul sistema della sicurezza sociale e l' occupazione nell' ambito dell' Unione Europea, si veda "Introductory Speech by Hans-Werner-Sinn": http://www.munich-economic-summit.com/speech-Sinn04.htm.

[174] Cfr. Borjas, G. J. "Self-Selection and the Earnings of Immigrants". *American Economic Review*, vol. 77, 1987, pp. 531-553.

considerarei livelli di occupazione, o meglio di disoccupazione, per le varie categorie professionali. In caso di ampie sacche di disoccupazione intellettuale (che potrebbe corrispondere al caso dell' India) può essere favorita l' emigrazione di forza lavoro relativamente più istruita. Importante è anche il grado di apertura derivante dall' ordinamento del paese al riconoscimento dei titoli esteri e all' inserimento degli stranieri nelle varie categorie professionali che corrispondono ai livelli di istruzione dei migranti. L' apertura della Gran Bretagna sotto questo profilo può contribuire a spiegare perché in tale paese il livello medio di istruzione dei migranti sia maggiore che nel caso degli autoctoni, contrariamente a quanto altrove succede, e nonostante circa i tre quarti dei migranti provenga da paesi sottosviluppati.[175]

Una componente della selezione dei migranti è quella relativa al costo dell' emigrazione, sia in termini economici che psicologici. Un migrante istruito può avere maggiori capacità di adattabilità (per esempio per quanto riguarda l' apprendimento della lingua del paese ricevente), ma parte del proprio capitale umano può essere specifico al paese di origine; le sue capacità professionali, per esempio, possono essere condizionate alla conoscenza dell' ambiente sociale di provenienza e in questo soltanto le sue qualificazioni possono essere adeguatamente valorizzate. Nello stesso tempo i lavoratori relativamente più abbienti e meglio istruiti possono avere più facilmente i mezzi per far fronte ai costi dell' emigrazione e questo può determinare una selezione corrispondente dei migranti.[176] Una delle dimensioni su cui influisce il costo dell' emigrazione è dato dal costo di inserimento e di adattamento al nuovo ambiente del paese dove si emigra. Qui rileva il cosiddetto effetto "amici e parenti" (*friends and relatives effect*). Tanto maggiore è la quota di propri amici e conoscenti tanto maggiore è la facilità di ricevere informazioni e di organizzare il processo migratorio, tanto minori sono i costi di inserimento nel paese di immigrazione. Tanta maggiore la quota della popolazione appartenente al proprio gruppo etnico, tanto minore è anche il costo psicologico di inserimento. Conseguentemente il costo della migrazione dei membri di un certo gruppo etnico può ridursi progressivamente man mano che il processo migratorio procede, alimentandolo, in maniera cumulativa. Man mano però che il processo avanza a un certo punto l' aumento dei salari nel paese di emigrazione derivante dalla riduzione dell' offerta di lavoro e la possibile riduzione del salario nel paese di immigrazione per motivi reciproci possono fungere da elementi limitativi.[177]

---

[175] Cfr. Boeri et alii, p. 61.

[176] Cfr. Boeri et alii, p.50.

[177] Anche qui bisogna vedere chi sono e quanti sono i migranti, se l' emigrazione provoca un aumento o una riduzione del capitale umano pro capite nel paese di emigrazione e in quello di immigrazione, cosa succede alle capacità imprenditoriali, cioè bisogna considerare gli effetti complessivi sul paese di emigrazione che considereremo nel paragrafo che segue e sul paese di immigrazione. Sulle conseguenze dei processi migratori in Europa e sui fattori nella determinazione dell' emigrazione europea a cavallo fra diciannovesimo e ventesimo secolo si può vedere Guillaume Daudin, Matthias Morys, Kevin H. O'Rourke, "Europe and Globalization, 1870-1914, cit., in particolare, pp. 6-7.

Le conseguenze dell' emigrazione per il paese cedente

Sono per certi aspetti reciproche a quelle per il paese ricevente: riduzione del surplus sul lavoro dei lavoratori che se ne vanno (se il salario si determina al margine, i lavoratori inframarginali contribuiscono alla formazione del reddito più di quello che costano), perdita di capitale umano (il quale può essere più strutturalmente fungibile con l' economia del paese cedente che del paese ricevente; si può fare l' esempio di un insegnante che ignora la lingua del paese dove emigra) e possibilmente di capitale finanziario (se se ne vanno con i loro risparmi). Solo nel caso l' emigrante sia obbligato a lasciare il proprio patrimonio (come a Cuba) o ci sia nel paese cedente eccesso di offerta di lavoro e disoccupazione strutturale il discorso può essere diverso. Inoltre il paese può guadagnarci in termini di legami commerciali, di investimenti di ritorno (gli emigranti che, conoscendo meglio le circostanze del paese da cui emigrano, sono avvantaggiati, una volta fatta fortuna, di acquistare attività patrimoniali o intraprendere attività produttive nel paese di origine) e di rimesse degli emigranti. Su un piano diverso, anche il confronto con diversi costumi e abitudini di vita può rendere più ricca e articolata la vita del paese di origine, nella misura in cui l' emigrazione favorisca i contatti fra i paesi e la trasmissione delle esperienze di diversi tipi di organizzazione politica e sociale e di diversi modi di vita. Nella misura in cui il paese di immigrazione presenti una specifica attrattiva che deriva da un sistema di organizzazione politica e sociale dotato di maggior successo, questo stesso sistema, per imitazione, potrebbe più facilmente diffondersi nei paesi di origine in seguito ai contatti con gli emigrati. Per quanto riguarda gli aspetti più specificamente economici, i modi di organizzazione della vita economica e le conoscenze tecnologiche posso essere trasmessi più facilmente nei paesi di origine tramite i contatti che gli emigranti mantengono con il proprio paese.[178] D'altra parte i processi migratori, riducendo la pressione della popolazione sulle risorse del paese di origine, aumentando l' offerta di lavoro nel paese di destinazione e riducendo l' offerta di lavoro e aumentando quindi i salari nel paese di provenienza possono portare alla riduzione dei dislivelli salariali fra i paesi di origine e quelli di destinazione dei flussi migratori. In particolare, considerando l' esperienza storica, risulta che "la più grande lezione della storia delle migrazioni nel diciannovesimo secolo è che l' emigrazione è di gran beneficio per le economie dei paesi poveri."[179] Altra lezione è che il processo migratorio è auto limitativo, man mano che si riducono le differenze salariali fra il paese di partenza e quello di destinazione, si riduce anche l' entità dei processi migratori (O'Rourke, 2004, p. 12). D' altra parte non necessariamente le "lezioni" della storia possono essere recepite senza adattamento alle circostanze presenti. Nel caso delle migrazioni del tempo presente occorre considerare che le differenze salariale fra i paesi di emigrazione e di immigrazioni sono probabilmente molto

[178] Ci sono poi i possibili vantaggi dell' emigrazione di ritorno, di cui si detto in precedenza.
[179] Guillaume Daudin, Matthias Morys, Kevin H. O'Rourke, "Europe and Globalization, 1870-1914", cit., p. 11.

maggiori, il bacino demografici dei potenziali emigranti immenso (basti pensare che secondo le statistiche della Banca Mondiale circa 2 miliardi e 500 milioni di persone vivono con meno di due euro al giorno),[180] i paesi di immigrazione non sono scarsamente popolati e largamente provvisti di risorse naturali, i migranti non sono più contadini affamati di terre da coltivare e nei paesi di immigrazione l' agricoltura ha un' importanza molto limitata. A differenza che nell' agricoltura o nelle fabbriche con organizzazione del lavoro di tipo tayloristico nelle moderne società postindustriali il possibile impiego di mano d' opera poco qualificata, come la maggior parte dei potenziali migranti, è probabilmente molto più limitato. Nello stesso tempo, nel caso dell' Africa in particolare, i migranti provengono per lo più da aree meno densamente popolate e con maggiori risorse naturali dei paesi verso cui emigrano. Quindi l' emigrazione probabilmente non cura in quanto tale le ragioni fondamentali della povertà che stanno più nella mancanza di capitale umano e di capitale sociale e nella natura delle istituzioni piuttosto che nella pressione della popolazione su risorse naturali scarse.[181] Un ambito con cui i processi migratori possono portare un aiuto ai paesi di emigrazione (e in questo il parallelismo con processi migratori precedenti viene mantenuto) è nell' ingente flusso di rimesse che contribuiscono a migliorare il tenore di vita dei paesi di origine dei migranti.

Diverse possibili politiche nei confronti dei migranti e le loro conseguenze

Il paese di immigrazione può volere limitare in qualche modo l' afflusso degli immigrati (per esempio restringendo la possibilità di immigrare a coloro che vengono assunti quando sono ancora nel paese di origine). Qualunque limitazione dell' accettazione dei migranti, che comunque, in quanto tale, renda illegali processi di immigrazione alternativi, comporta la necessità di effettuare espulsioni (costose e poco accettabili sul piano umano) nei confronti degli immigrati illegali. D' altra parte l' alternativa ipotetica dell' accettazione di tutti coloro che vogliono immigrare, porta come conseguenza che i processi migratori tenderanno a proseguire fin tanto che le condizioni di vita dei migranti nel paese di immigrazione e in quello di origine siano simili (la differenza residua sarà costituita dai costi della migrazione). Una soluzione di questo tipo, che peraltro non trova fino adesso riscontri storici nell' ambito delle società industrializzate (anche se ci si è avvicinati nei processi migratorii dell' ottocento dall' Europa verso il Nuovo Mondo, dove peraltro la densità di popolazione era bassa e le risorse naturali molto elevate e dove l' immigrazione della popolazione si accompagnava a ingenti importazioni di capitali e alla spoliazione e talvolta il genocidio delle popolazioni autoctone), comporterebbe presumibilmente una drammatica caduta dei livelli di vita nei paesi di immigrazione, particolarmente negli strati più poveri della popolazione, e un

[180] O precisamente con due dollari al giorno del potere di acquisto del 2005.

[181] Per chi volesse saperne di più sulle possibili cause e rimedi del sottosviluppo, visti in una prospettiva storica rimando al mio saggio **Poverty and Development in Historical Perspective,** disponibile presso www.ssrn.com.

accentuarsi delle diseguaglianze sociali, con un aumento generale dell' insicurezza, riproducendo i fenomeni di disoccupazione di attesa e di enormi masse inurbate in condizioni di vita estremamente precarie che caratterizzano le megalopoli del terzo mondo. Un altro possibile inconveniente sta nella sindrome Iloti-Lacedemoni (o delle caste indiane, che pare abbiano origine in successivi fenomeni migratori in epoche storicamente remote), dove alla stratificazione sociale corrisponde una suddivisione di natura etnica che si costituisce tramite i processi migratori e si perpetua nel tempo, con sbocchi talvolta estremamente violenti (basti pensare all' esempio estremo delle vicende dei Tutsi, emigrati qualche secolo fa dall' area nilotica, e degli Hutu nel Ruanda e nel Burundi, oltre che ai numerosi conflitti, anche cruenti, di origine etnica che caratterizzano molte società multietniche). Un altro possibile rischio sta nella perdita dell' identità e dell' autogoverno nazionale da parte degli autoctoni, esito che si verifica particolarmente laddove i processi migratori siano organizzati e violenti (caduta dell' impero romano in seguito alle invasioni barbariche, effetti delle invasioni coloniali).[182] Ma qui ovviamente non siamo più nel campo dell' economia ed entriamo in quello delle relazioni internazionali.[183]

La giustificazione demografica

Una delle argomentazioni in favore dei processi migratori in Italia sta nella bassa crescita demografica degli autoctoni, che comporterebbe la necessità di accettare i migranti per far fronte al sostentamento dei pensionati delle coorti più anziane della popolazione. Questo argomento, apparentemente persuasivo, ipotizza che: 1. il contributo netto dei migranti al finanziamento della sicurezza sociale sia positivo; 2. che gli immigrati siano in ogni caso ben disposti a finanziare il costo delle pensioni degli autoctoni. Non tiene conto di due fattori: 1. l' aumento della forza lavoro che effettivamente contribuisce alla formazione del reddito nazionale e al finanziamento della sicurezza sociale in Italia sarebbe facilmente realizzabile, anche senza immigrazione, se dal tasso presente estremamente basso di occupazione del 44,1% (2002) si passasse al tasso di occupazione degli altri paesi industrializzati, poniamo il 62,7 degli USA o anche soltanto al 54%, dell' Italia nel 1960, prima dell' equo canone, dei prepensionamenti selvaggi e delle cosiddette pensioni-baby, dell' abolizione delle gabbie salariali, dello statuto dei lavoratori, per citare alcune fra le circostanze suscettibili di contribuire a spiegare la riduzione del tasso di occupazione.[184] Infine anche la durata

[182] Gli effetti delle invasioni di altri territori e delle conquiste degli imperi sta anche nei rimescolamenti etnici suscettibili di provocare tensioni, quale, ad esempio, nel caso dell' impero britannico l' emigrazione degli abitanti del subcontinente indiano in vari altri paesi. Un caso interessante è quello delle isole Fiji, con gli autoctoni diventati minoranza in seguito all' immigrazione indiana. Dopo l' indipendenza il conflitto etnico fra le due etnie induce all' emigrazione di parte della popolazione di origine indiana (attualmente scesa al 37%), dato che gli autoctoni avevano una vocazione militare, mentre gli immigrati una più pacificamente commerciale.

[183] Nell' ambito delle quali si collocano i delicati problemi relativi il governo delle spinte migratorie dal sud del mondo, alimentate in particolare dal forte incremento demografico e dal grande dislivello nei tenori di vita.

[184] Le ragioni dell' attribuzione a tali innovazioni istituzionali del nostro ridotto tasso di occupazione attuale possono essere le seguenti: 1. l'abolizione delle gabbie salariali, unificando il regime dei salari contrattuali in tutta la penisola potrebbe aver contribuito all' accrescimento della disoccupazione e al fenomeno dei "lavoratori

abnorme degli studi universitari rispetto a quelli degli altri paesi, favorito dalle peculiarità istituzionali del nostro sistema universitario, potrebbe dare un qualche contributo. 2. L' Italia è un paese ad altissima densità di popolazione, se si eccettuano le aree di montagna. La pressione della popolazione e delle sue attività sull' ambiente è forte e porta in molti casi al suo degrado. Una transizione demografica che comporti negli anni un' attenuazione di tale pressione potrebbe essere considerata come positiva. In molti casi i paesi di origine degli immigrati sono invece caratterizzati da una densità demografica molto minore. Né si può dire che l' Italia sia dotata di risorse naturali superiori degli altri paesi in rapporto alla popolazione.[185]

La politica dell' immigrazione nella UE

Fondamentalmente vengono ammessi i ricongiungimenti familiari e i richiedenti asilo, oltre che, di fatto, l' immigrazione illegale, che viene in qualche modo tollerata e riconosciuta con le varie sanatorie, e questo porta in genere a privilegiare l' immigrazione di chi è dotato di più bassi livelli di istruzione (relativamente se non altro al paese di accoglienza). Si potrebbe invece ritenere che una politica volta a privilegiare l' offerta di lavoro (in particolare qualificato) cui faccia riscontro una effettiva domanda da parte delle imprese, a spese degli altri due canali permetterebbe un miglioramento nella qualità dei migranti e un maggior contributo degli stessi alla prosperità dei paesi, senza effetti realmente importanti sull' occupazione e i salari dei nativi, soprattutto di quelli dotati di più basse qualificazioni professionali e peggio remunerati.[186]

Migrazione legale e migrazione illegale

A priori non è possibile dire se un allargamento dell' immigrazione legale abbia un effetto negativo o positivo su quella illegale, in quanto vi sono argomenti per sostenere entrambe le tesi. Da un lato parte dei potenziali migranti che vorrebbero immigrare legalmente sono indotti a perseguire i canali dell' immigrazione illegale. Da un altro l' estensione dell' immigrazione legale potrebbe avere un effetto moltiplicativo su quella illegale, in quanto l' allargamento del numero degli immigrati legali, e più in generale del numero complessivo di immigrati, potrebbe ridurre per i futuri migranti i costi

---

scoraggiati" nelle aree più arretrate; 2. l' accentuazione del regime vincolistico degli affitti potrebbe aver ostacolato la mobilità territoriale e quindi la migrazione della forza lavoro verso aree caratterizzate da elevati livelli occupazionali; 3. lo statuto dei lavoratori potrebbe aver portato ad un aumento complessivo del costo del lavoro e, incrementando i diritti dei lavoratori ai danni di quelli delle imprese, aver ridotto l' offerta di attività imprenditoriale e conseguentemente la domanda di lavoro. Per quanto riguarda gli altri due fattori ogni commento è superfluo. Si noti, dalla tabella 2.1, relativa al secondo indice del mercato del lavoro, che, dove c' è stata, la riduzione del tasso di occupazione nel periodo considerato (1960-2002) è stata inferiore che in Italia, mentre negli Stati Uniti, in particolare, il tasso di occupazione è aumentato dal 56,1 al 62,7. Il dato italiano potrebbe essere spiegato fra l' altro, con un possibile aumento dell' incidenza del settore in nero, ma questo non cambia le conclusioni, dato che l' occupazione in nero non contribuisce al finanziamento né della spesa sociale né di quella previdenziale.

[185] I dati relativi alla densità della popolazione nei vari paesi del mondo tratti dal World Factbook della CIA edizione 1999 possono essere consultati nel sito http://photius.com/wfb1999/rankings/population_density_0.html oppure http://education.yahoo.com/reference/factbook/density/g_population.html

[186] Cfr. Boeri et alii, p. 65.

dell' immigrazione ulteriore, in virtù dell' effetto di rete.[187] Nello stesso tempo l' aumento del numero di migranti legali potrebbe ridurre la domanda da parte dei datori di lavoro per gli immigrati irregolari e vice versa. La maniera effettiva con cui si stabilisce la relazione dipende in definitiva dalle circostanze di fatto. Inoltre anche qui è importante il contesto temporale: in un dato momento di tempo ci può essere una relazione inversa fra immigrazione legale ed illegale, ma, successivamente, l' allargarsi del numero degli immigrati anche regolari può favorire processi successivi di immigrazione anche illegali[188] (a meno di non partire dall' ipotesi alquanto implausibile che il numero complessivo di potenziali immigranti, illegali+legali sia dato e che, aumentando i secondi, si riduce nella stessa misura il numero dei primi, una variazione del solito argomento fallace della costanza dei numeri indipendentemente dalle circostanze). Chiaramente il problema dell' immigrazione illegale sarebbe ipso facto abolito se si permettesse a tutti di immigrare legalmente nel paese. Questa è una strada che nessuno ha ancora seguito, perlomeno nei tempi in cui viviamo in cui le barriere naturali ai processi migratori, costituiti dalla distanza, dal costo e dagli azzardi di lunghi viaggi in paesi lontani sono venute meno. Si tratta di una soluzione per ora soltanto ipotetica che pare suscettibile di produrre tutta una serie di inconvenienti, in particolare per gli abitanti originari del paese ricevente.[189]

Per quanto riguarda la forma dei controlli, questi, secondo quanto viene indicato Boeri et alii (2002, p. vii) in pratica sarebbero più efficaci se fatti all' interno del paese, piuttosto che solo alla frontiera. Ma i primi sono resi più difficili dall' interesse di coloro (cittadini e quindi elettori) che traggono vantaggio dalla presenza dei clandestini, cioè i loro datori di lavoro, oltre che, per motivi in parte ideologici, le organizzazioni umanitarie, tipo Caritas, e dal loro potere di pressione sulle autorità e sulla pubblica opinione. Nel caso degli Stati Uniti si esercita a livello di sistema polico la pressione dei deputati delle aree di utilizzazione, particolarmente in campo agricolo, dei lavoratori messicani immigrati illegalmente volta ad ottenere, fra l' altro, un' attenuazione dei controlli alla frontiera col Messico.[190] Del resto i datori di lavoro per il tramite delle organizzazioni di categoria e delle loro rappresentanze politiche, si battono spesso (anche in Italia) per allargare le maglie dei controlli sui flussi migratori, soprattutto nella misura in cui i costi privati del lavoro dei migranti per gli imprenditori siano inferiori ai costi sociali, dove è l' intera comunità, locale e/o nazionale che si fa carico della differenza. Di qui nasce la sindrome del lavoratore straniero: ricercato dai datori di

[187] Si suppone qui che, come pare plausibile, contrariamente a quanto spesso viene implicitamente ipotizzato, in ogni caso migrazione legale e illegale non siano perfetti sostituti, nel senso che il numero complessivo dei migranti non è un dato a priori.

[188] Un esempio può essere dato dall' immigrazione illegale dei Curdi dalla Turchia, che approdavano alle coste dell' Italia meridionale, ma tendevano poi a proseguire verso la Germania, dove esiste una vasta immigrazione curda, legale o legalizzata. 050878825

[189] Si veda a tale proposito Alberto Chilosi, "On the Economics and Politics of Unrestricted Immigration", *Political Quarterly*, no. 4, vol. 73, 2002, pp. 431-436.

[190] Cfr. Boeri et alii.

lavoro, in quanto tali, ma non desiderato nell' ambiente in cui emigra, magari, schizofreneticamente, dagli stessi datori di lavoro in quanto cittadini (sindrome leghista del Nord-Est).

In ogni caso le decisioni relative alla regolamentazione dei processi migratori acquistano un profilo non esclusivamente economico. Nel decidere chi accettare e chi non entrano anche in particolare considerazioni etiche ed umanitarie. In particolare un motivo predominante per l' immigrazione regolare sono in genere le riunificazioni familiari, che arrivano al 72% degli immigrati nel caso degli Stati Uniti. Un discorso analogo può essere fatto per i rifugiati, che costituiscono peraltro una categoria meno numerosa della precedente.[191] In entrambi casi dietro i motivi apparenti c' è molto spesso (anche se non sempre) per i migranti un motivo squisitamente economico.

Per quanto riguarda il dato quantitativo si stima che nell' UE entrino circa 500000 immigrati illegali l' anno.[192]

In genere sono più vulnerabili all' immigrazione clandestina i paesi che, come l' Italia, hanno un largo settore di economia sommersa dove i clandestini possono trovare più facilmente collocazione che nell' economia "regolare", in quanto quest' ultima è maggiormente sottoposta a controlli.[193] Questo è un ulteriore ambito in cui i costi del sommerso vengono sopportati dalla collettività.

La dimensione politica dell' immigrazione

Nella misura in cui l' immigrazione sia massiccia ed etnicamente omogenea accanto agli aspetti economici diventano preminenti gli inevitabili aspetti politici, tanto più rilevanti quanto più eterogenei sono gli immigranti rispetto agli autoctoni. Nei casi in cui all' immigrazione si accompagna una dislocazione dell' organizzazione politica dello stato le conseguenze non solo economiche possono essere particolarmente disastrose per gli autoctoni. Ci sono tanti esempi nella storia, dalla conquista della Palestina da parte delle tribù ebraiche raccontata dalla Bibbia, alle infiltrazioni barbariche che col tempo diventano massicce e portano alla caduta dell' Impero Romano, alla conquista delle Americhe da parte degli europei. Esempi contemporanei abbondano, particolarmente nei paesi ex-coloniali, tipo isole Fiji o Costa d' Avorio.[194] Un caso tragico ma anche curioso in cui si confrontano migrazione di popolazioni bellicose e pacifismo e accettazione benevolente degli immigrati da parte degli autoctoni è quello raccontato nel libro di Jareed Diamond, *Armi, acciaio e malattie*.[195] Nel 1835 i Moriori abitanti nelle isole Chatham, 800 chilometri ad est della Nuova Zelanda (da cui erano migrati diversi secoli prima), soccombettero

[191] Cfr. Boeri et alii, p. 19.

[192] Ibidem. Questo dato peraltro, suscettibile di mutare di anno in anno si riferisce al periodo considerato.

[193] Boeri et alii, p. 21.

[194] Nelle isole Fiji le tensioni etniche sorgono dall' immigrazione di popolazioni dall' India durante il periodo coloniale; nella Costa d' Avorio dall' immigrazione recente di popolazioni musulmane dal Nord. Per maggiori dettagli si può, al solito, consultare Wikipedia e le fonti in essa richiamate.

[195] Einaudi, 1998, pp. 36-39.

all' invasione di un numero inferiori di Maori che avevano accolto pacificamente e con cui si erano dichiarati disposti a condividere le risorse delle isole. Nonostante l' offerta i Maori attaccarono i pacifici Moriori uccidendoli (e mangiandoli) quasi tutti. I pochi sopravvissuti furono resi in schiavitù. La morale che se ne potrebbe trarre è che il pacifismo e la politica dell' accoglienza nei confronti dei migranti non paga se i migranti non sono collaborativi e pacifici come gli autoctoni.[196] Anche al di là di tali casi estremi i processi di immigrazione possono creare problemi politici non indifferenti, sia per la naturale xenofobia della specie umana (sia da parte dei nazionali che dei migranti) e l' attitudine di dare al diverso la colpa dei propri mali, sia per il fatto che i migranti possono portarsi dietro attitudini e punti di vista sul mondo e sulla società che contribuiscono a causare il minore successo economico o la minore appetibilità della vita del paese di provenienza e di cui una volta diventati residenti richiedono l' accettazione e il rispetto, peggiorando in conseguenza, perlomeno nell' ottica delle preferenze degli autoctoni, il contesto economico e sociale. Esempio: l' apparente minore tolleranza e maggiore propensione degli islamici o di parte di essi a reagire in forme violente rispetto a quanto accettato nelle società occidentali nei confronti di chi mette in discussione o utilizza in maniera ritenuta impropria aspetti e circostanze del proprio credo religioso o la persuasione da parte di un terzo dei giovani britannici musulmani, peraltro usualmente ben integrati, che la pena di morte vada applicata in caso di apostasia.[197]

La circolazione volontaria dei lavoratori

I lavoratori migranti sono solo una parte dei lavoratori che cambiano lavoro. Spiegazione delle dimissioni volontarie volte alla ricerca di un altro posto di lavoro nell' ottica della teoria del capitale umano.

Gli effetti salariali

Le indagini empiriche, così come la teoria, predicono che i lavoratori che sono pagati peggio sono anche quelli caratterizzati da tassi più elevati di dimissioni volontarie. In particolare, le industrie che pagano peggio sono caratterizzate da più elevati tassi di dimissioni volontarie di quelle che pagano meglio. D' altra parte un tasso relativamente basso di dimissioni volontarie è un indice che i salari sono sopra la media. Per ridurre le dimissioni (che fanno perdere al datore di lavoro gli investimenti fatti nei lavoratori) l' impresa può quindi innalzare i livelli salariali.

Spiegazione del fatto che il tasso di dimissioni volontarie è inversamente proporzionale alle dimensioni dell' impresa[198]: 1) maggiori possibilità di carriera (in una grande impresa si può fare

---

[196] Altri esempi possono essere tratti dalla storia della colonizzazione europea, in particolare il caso della conquista spagnola del Perù da parte di Pizarro, favorita dall' iniziale accoglienza dell' imperatore Inca Atahualpa che invece di attaccare e prendere immediatamente prigionieri gli spagnoli accettò di incontrarsi con loro pacificamente, cadendo nell' agguato teso da Pizarro (ibidem, pp. 48-58).

[197] "A poll conducted by the Policy Exchange last year suggested that over a third of young British Muslims believe that the death penalty should apply for apostasy." BBBC News Magazine, 21/4/2008, http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/magazine/7355515.stm.

[198] Per dei dati statistici relativi al contesto USA si veda Ehrenberg e Smith, cit., quinta edizione, p. 341.

carriera muovendosi all' interno, nel caso di piccole impresa la carriera può essere fatta spostandosi da un' impresa all' altra, in particolare da un' impresa più piccola ad una più grande); 2) le imprese grosse pagano più delle piccole, in relazione alle tecniche di produzione utilizzate, rispetto alle quali l' effetto produttivo dell' assenteismo o scarso impegno del lavoratore possono essere maggiori (spiegazione in base alla teoria del salario efficiente, che vedremo in seguito). Questo può dipendere dal fatto che le imprese più grandi sono tali in quanto tendono a gestire attività produttive con forti rendimenti di scala e tecniche che richiedono investimenti ingenti negli impianti. Hanno tendenza a investire di più nella selezione del proprio personale e quindi a garantire maggiori salari per proteggere l' investimento effettuato, creando mercati del lavoro interni. Nelle piccole imprese invece spesso l' assunzione coinvolge direttamente il proprietario, che può utilizzare informalmente tutte le informazioni, anche tacite (cioè basate su una comprensione intuitiva della personalità del candidato) in suo possesso. Infine, tanto più grande è l' impresa tanto minori sono le informazioni che il principale potrà avere sull' attività dei sottoposti e quindi tanto più converrà stimolarne l' impegno tramite differenziali salariali (in base alla teoria dei salari efficienti che consideremo in seguito). Come conseguenza addizionale, i lavoratori avranno una minore convenienza a lasciare l' impresa che nel caso di imprese di minori dimensioni.

I lavoratori femmine hanno in genere maggiore propensione alle dimissioni volontarie (presumibilmente anche in virtù dei compiti alternativi di tipo familiare; ma questo può essere bilanciato dal minore interesse a cercare un lavoro migliore, tenuto conto del più ridotto rendimento della ricerca). Ciò può venir messo in relazione anche con il minore investimento in capitale umano nei lavoratori di sesso femminile, tenuto conto della minore durata in media della carriera delle donne.

Dato che il lavoratore ha una probabilità maggiore di licenziarsi quando gli è più facile trovare un lavoro migliore, il tasso di dimissioni volontarie dovrebbe aumentare quando il mercato del lavoro "tira", cosa che si verifica effettivamente. Non sempre il risultato di trovare un migliore lavoro viene conseguito, in quanto la decisione di licenziarsi per cercare un migliore lavoro è una decisione che si prende in condizioni di incertezza. Per evitare sorprese molti lavoratori si licenziano solo dopo che hanno trovato un altro lavoro, circa 50-60% negli USA. In questo caso una indagine mostra che c' è in media un aumento del 10% nel salario, cosa che non si verifica qualora chi si licenzia non abbia già un altro lavoro e rimanga disoccupato per un po'.[199]

E' facilmente spiegabile alla luce della teoria del capitale umano il motivo per cui il tasso di dimissioni volontarie è maggiore per i lavoratori più giovani. Inoltre il tasso di dimissioni volontarie diminuisce con la durata del lavoro presso una stessa impresa.[200] Nelle grandi città il costo delle dimissioni volontarie è inferiore, data la maggiore prossimità di posti alternativi di lavoro. E in

[199] Ibidem, p. 344.

effetti il tasso di dimissioni volontarie è maggiore ceteris paribus nelle imprese che sono situate in grandi agglomerati urbani.

Le dimissioni volontarie possono venir altresì considerate come un modo per il lavoratore di cercare per tentativi un posto di lavoro che, per le sue caratteristiche monetarie e non monetarie sia considerato come relativamente soddisfacente. E in effetti questo può trovare sostegno nei risultati di un' analisi empirica secondo cui la percentuale di lavoratori insoddisfatti del proprio posto di lavoro diminuisce con l' età (e quindi con la possibilità di aver trovato per tentativi il posto di lavoro più adatto).

Perché le popolazioni che dovrebbero essere meno favorite dalla sorte (ad esempio ebrei), in quanto soggette a shock traumatici che li costringono all' emigrazione, si trovano in diversi casi a stare meglio di altre che a tali shock non sono soggette? Una spiegazione può essere la seguente: supponiamo che la decisione di emigrare comporti l' utilizzo di nuove opportunità che presentino un valore presente superiore ai costi, soprattutto nel quadro di un arco intergenerazionale, ma che tali decisioni siano bloccate sia da avversione al rischio che da miopia temporale e dall' inesistenza di mercati per specifiche transazioni intergenerazionali, che bloccano possibili contratti vantaggiosi fra le generazioni (è difficilmente concepibile un contratto fra un migrante e i suoi discendenti che nel futuro beneficeranno del miglioramento nella loro situazione derivante dalla decisione di migrare, pur non sopportandone i costi). Lo shock, provocando l' emigrazione, si traduce così nel lungo periodo in un miglioramento nella posizione economica della popolazione in questione.[201] Per quanto riguarda il caso specifico degli ebrei, l' incertezza del futuro e le maggiori probabilità di dovere emigrare possono averli portati anche a dotarsi di un maggiore capitale umano acquisito attraverso l' istruzione, che, diversamente da quello fisico, non può essere in genere sottoposto ad espropriazione (anche se i rendimenti possono dipendere da varie circostanze: la tassazione può diminuirli, specialmente se progressiva, e i rendimenti in un certo contesto ambientale possono essere diversi comunque nel caso questo muti, poniamo, in seguito all' emigrazione) e può costituire un bene prezioso in caso di emigrazione forzata. Nello stesso tempo, tenuto conto della maggiore incertezza della loro situazione in passato, gli ebrei potrebbero essere stati caratterizzati

[200] Per riferimenti bibliografici relativi ad indagini empiriche nell' ambito USA si rimanda a Ehrenberg e Smith, cit., pp. 344 segg.

[201] Spiegazioni di questo tipo (cosiddetto fenomeno del *lock-in*) possono essere rivolte a fenomeni di diversa natura che costringono delle collettività a prendere decisioni che nel lungo periodo si rivelano favorevoli, ma nel breve-medio periodo possono essere (o parere) contrarie all' interesse di chi le subisce. Ad esempio una delle spiegazioni che è stata avanzata per il rapido sviluppo tedesco nel dopoguerra è che la distruzione dell' apparato produttivo in seguito alla guerra ha costretto i tedeschi, volenti o nolenti, a ricostruirlo a prezzo di gravi sacrifici, incorporando tecnologie più moderne di quelle dei propri concorrenti (tipo l' UK) che, avendo subito distruzioni inferiori, non vi erano stati costretti. Un altro esempio può essere riferito al caso di paesi che, avendo subito un' aggressione, si sono storicamente allargati sul terreno dell' aggressore, che magari si sarebbero guardati bene dall' attaccare, in periodi in cui l' agricoltura e l' estensione territoriale dei paesi aveva un' importanza molto maggiore che al momento presente. Non mancano certamente esempi storici di questo genere.

comunque da maggiore propensione al risparmio, cosa che, anche in caso di emigrazione, non nuoce.

Natura particolare dell' investimento in capitale umano rispetto all' acquisizione di attività patrimoniali.

Al di là del rischio e dell' incertezza intrinseca che accompagnano ogni investimento si ha un problema di liquidità, nel senso che posso vendere un bene capitale ma non me stesso o un lavoratore o un figlio in cui ho investito (se si prescinde da certe società in cui sussiste ancora l' istituzione della schiavitù o quella del bondage, la resa in schiavitù di un membro della famiglia, come garanzia del pagamento di un debito). Si noti infine che ci si può attendere una certa correlazione fra accumulazione in capitale umano e patrimonio tout court. In parte il patrimonio può essere trasformato in capitale umano se usato per finanziare lo studio dei figli. Dall' altro il maggiore reddito che si può conseguire in seguito all' accumulazione di capitale umano può comportare, se risparmiato, una maggiore accumulazione patrimoniale.

Le imperfezioni informative e i modi di pagamento

Tre tipi di imperfezioni informative e loro conseguenze

Nel modello più semplice di mercato del lavoro c' è perfetta informazione e trasparenza del mercato. I lavoratori conoscono esattamente quali posti di lavoro sono offerti dai datori di lavoro, a che prezzo e con quali caratteristiche. I datori di lavoro sanno distinguere precisamente le caratteristiche dei singoli lavoratori che assumono e inoltre conoscono esattamente quale è il loro comportamento sul posto di lavoro e la loro produttività.

Le conseguenze di tali ipotesi sono di vasta portata. La prima è che non c' è motivo per cui i lavoratori non debbano trovarsi in ogni momento nel posto di lavoro de essi preferito fra quelli in cui possono essere assunti. La seconda è che non c' è motivo per cui il datore di lavoro discrimini fra lavoratori omogenei quanto a capacità lavorative e debba porre in atto sistemi costosi di valutazione dei lavoratori ai fini dell' assunzione, né che debba privilegiare i lavoratori già presenti nell' impresa ai danni degli esterni nell' occupazione dei posti di lavoro meglio remunerati. La terza è che il datore di lavoro non deve porre in atto alcun sistema di controllo e di incentivazione dell' attività dei lavoratori, in quanto egli comunque conosce il contributo da essi apportato alla produzione, e in relazione ad esso li remunera, né i lavoratori possono ingannare il datore di lavoro circa l' effettivo impegno da essi erogato.

Tali ipotesi sono ovviamente un' astrazione rispetto a quanto succede effettivamente; come tutte le ipotesi si tratta semplificazioni utili per non complicare troppo il ragionamento laddove non hanno rilevanza essenziale ai fini dei fenomeni studiati. Ma per capire tutta una serie di fenomeni economici reali di importanza fondamentale occorre identificare le conseguenze del venir meno di

tali ipotesi. L' abbiamo già visto in una serie di casi specifici, qui cerchiamo di sistematizzare e di integrare il discorso.

Cominciamo col considerare le conseguenze del venir meno dell' ipotesi che il lavoratore conosca i posti di lavoro disponibili e le condizioni di impiego. In tal caso il lavoratore dovrà investire, come succede in genere nel mondo reale, tempo e risorse nel reperimento dell' informazione circa i posti di lavoro disponibili. Una volta avuta un' offerta di lavoro, si troverà di fronte a un dilemma: accettarla, rinunciando ad ulteriori ricerche, o rifiutarla, col rischio di non trovarne successivamente una migliore. Una strategia potrebbe essere quella di accettare il primo posto di lavoro disponibile e di continuare la ricerca. Ma, una volta occupato, il lavoratore ha molto meno tempo a disposizione per cercare un posto di lavoro. Inoltre determinate attività connesse alla ricerca di un posto, in particolare quella di presentarsi ai colloqui con i possibili datori di lavoro, sono molto più difficili da organizzare e più costose in termini di uso del tempo per chi abbia un' occupazione (una cosa è il costo in termini di utilità del tempo di chi non lavora, una cosa la valutazione del tempo sottratto, poniamo, alle ferie possibili, onde ottenere i permessi per affrontare i colloqui nel caso si lavori). Inoltre l' inserimento in un nuovo posto di lavoro ha un costo per il lavoratore, se non altro in termini di apprendimento e di adattamento al nuovo ambiente di lavoro. Infine, un lavoratore che abbandona un posto di lavoro appena dopo essere stato assunto può rimetterci in termini di reputazione e inoltre può pregiudicarsi la possibilità di ripresentarsi per una possibile assunzione presso il posto di lavoro da cui ci si è dimessi, in quanto il datore di lavoro può ritenere più probabile la ripetizione dello stesso tipo di comportamento, con conseguente perdita dell' investimento fatto assumendo il lavoratore. Infine, a seconda dell' ampiezza geografica del mercato del lavoro su cui si concentra la ricerca del lavoratore, la ricerca medesima può comportare spostamenti anche a lunga distanza per i colloqui con i possibili datori di lavoro e, una volta che il nuovo posto di lavoro sia stato accettato, notevoli spese connesse allo spostamento della residenza del lavoratore (reperimento di un nuovo alloggio, spese di trasloco, costi psicologici di adattamento alla nuova località). Ci si può attendere che la decisione del lavoratore di accettare o meno un posto di lavoro offerto dipenda dalle condizioni di impiego e in particolare dal salario proposto, da un lato, e dalla probabilità di trovare un altro lavoro, meglio o peggio pagato, dall' altro. A sua volta la probabilità di trovare un lavoro dipende dal tasso di disoccupazione. Tanto maggiore il tasso di disoccupazione, tanto minore la probabilità di trovare un altro posto in un certo lasso di tempo e tanto maggiore il costo dell' attesa. Quindi possiamo attenderci che una maggiore disoccupazione comporti, a parità di altre condizioni, una riduzione del salario di riserva (cioè del salario minimo a cui il lavoratore accetta di essere assunto). Questo può essere un fattore per cui un più alto livello di disoccupazione tenda a ridurre, e uno più basso ad aumentare, a parità di altre circostanze, la dinamica salariale e, conseguentemente, il tasso di inflazione.

In secondo luogo il lavoratore potrà capire le caratteristiche effettive del posto di lavoro solo impiegandosi. Se queste caratteristiche non sono quelle desiderate, potrà dimettersi e cercare un altro posto di lavoro. Il saldo fra costi e benefici attesi di tale scelta dipenderà dalla probabilità di trovare un altro lavoro e, quindi, dal tasso di disoccupazione. Tanto maggiore il tasso di disoccupazione, tanto minore sarà, a parità di circostanze, il tasso di dimissioni volontarie (cioè la quota della forza lavoro occupata che si dimette nell' unità di tempo).

A sua volta la limitata informazione da parte dei datori di lavoro circa le caratteristiche dei lavoratori implica come conseguenza che il processo di assunzione dei lavoratori richiede tempo ed è costoso. L' assunzione di un lavoratore è un investimento che il datore di lavoro tende a proteggere evitando, come abbiamo visto, di licenziare i lavoratori anche quando questo possa essere, in un' ottica di breve periodo, conveniente e giuridicamente possibile e inoltre incentivando alla permanenza i lavoratori che preferisce trattenere.

Il problema della selezione avversa

Inoltre la qualità dei lavoratori disponibili per l' assunzione e che il datore di lavoro non è in grado di valutare comunque con precisione dipende dal salario. Tanto più basso è il salario tanto minore è la probabilità che i lavoratori disponibili ad essere assunti siano di buona qualità e viceversa. Se il salario è basso, solo i lavoratori che hanno relativamente maggiori difficoltà a trovare un posto di lavoro ovvero che hanno un maggiore tasso di sconto intertemporale (e che quindi privilegiano maggiormente il presente rispetto al futuro) saranno disponibili ad accettarlo. Si tratta per il datore di lavoro di un problema di selezione avversa (ovverossia di informazione nascosta) che lo può indurre ad offrire un salario superiore al minimo necessario per poter assumere la quantità di lavoratori data, in quanto un salario maggiore permette di assumere lavoratori mediamente di miglior livello qualitativo.

Il salario di efficienza

Quest' ultimo tipo di considerazioni introduce il terzo ed ultimo aspetto dell' imperfezione informativa, quella che si riferisce alla imperfetta conoscenza da parte del datore di lavoro del comportamento dei lavoratori sul posto di lavoro (problema dell' azione nascosta) e dei risultati della loro attività, in quanto conseguenza anche di quest' ultimo tipo di imperfezione informativa è la necessità di elaborare un sistema di incentivi sul posto di lavoro, anche attraverso una remunerazione superiore al minimo necessario per l' assunzione del numero di lavoratori dato (salario di efficienza).[202]

[202] La questione dell' imperfezione informativa e dei cosiddetti problemi di informazione nascosta e di azione nascosta si trovano in diversi contesti economici, da quello assicurativo a quello della vendita e acquisto di beni con caratteristiche merceologiche incerte. E' in particolare l' analisi di questa questione che ha lanciato questo tipo di problematica. Cfr. G. Akerlof, " The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty, and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, 1970, pp. 535-539.

Informazione incompleta e contratti

Perchè le transazioni che avvengono sul mercato siano nell' effettivo interesse delle parti, queste devono avere un' informazione adeguata sulle caratteristiche dei contratti (e in particolare dell' oggetto cui i contratti si riferiscono) e i contratti devono poter essere fatti rispettare in giudizio nel caso che una delle due parti, seguendo il proprio interesse contingente, non vi dia adeguata esecuzione.

In una condizione di asimmetria informativa vi possono essere delle modalità relative alla stipulazione dei contratti che fanno sì che le informazioni rilevanti (e in particolare le caratteristiche dei lavoratori che interessano i datori di lavoro) vengano rivelate. Per esempio assicurare ai lavoratori un salario basso adesso in cambio di diritti di pensionamento generosi nel futuro può essere una maniera di assumere persone che vedano in prospettiva la propria carriera all' interno dell' azienda e sono pronte a sacrificarsi lavorando duramente oggi, evitando di porre in atto comportamenti opportunistici ai danni del datore di lavoro, per migliorare la propria posizione nel futuro. Un' altra maniera di reperire candidati con un basso tasso di sconto intertemporale è quella di assumere coloro che hanno fatto investimenti in capitale umano e conseguito quindi un livello elevato di istruzione. E' ovvio peraltro che si tratta di un' opzione costosa.

D' altra parte, tanto più alto è il tasso di sconto intertemporale, tanto maggiore la probabilità che il lavoratore adotti comportamenti contingentemente opportunistici (cioè comportamenti dettati dall' interesse momentaneo e non dagli impegni contrattuali presi), nella misura in cui privilegia relativamente di più il presente rispetto al futuro. Anche se il tipo "giusto" di persone, per quanto riguarda le capacità professionali, è assunto i lavoratori possono non rispettare sostanzialmente i termini del contratto, in particolare qualora tali comportamenti opportunistici siano di difficile o costosa individuazione. A questo si può ovviare attraverso la stipulazione di contratti formulati in modo che si crei un incentivo allo loro osservanza. Questo è un problema di natura generale che esula dall' ambito ristretto dell' economia del lavoro, e che fa oggetto di una branca della teoria economica chiamata appunto "teoria dei contratti", ma che nell' ambito dell' economia del lavoro trova particolare applicazione. Occorre in particolare che l' incentivo alla continuazione del rapporto di lavoro comporti la non convenienza ad indulgere da parte dei lavoratori in comportamenti che portino al licenziamento (qualora almeno valga il sistema americano di "employment at will"; se il licenziamento avviene solo su giusta causa sottoposta alla verifica dei tribunali, questo meccanismo si inceppa, anche perchè la dimostrazione di una giusta causa di licenziamento nei tribunali implica la necessità della prova, l' esibizione della quale in molti casi può essere molto difficile)[203] e, sull' altro versante, nell' interesse ad evitare da parte dei datori di

[203] Gli economisti distinguono fra circostanze "osservabili" da quelle "verificabili", dove queste ultime sono le circostanze di cui l' osservatore ha contezza, ma che, a differenza del caso di semplice "osservabilità", possono essere dimostrate in giudizio o comunque di fronte ad una terza parte.

lavoro comportamenti che spingano i lavoratori alle dimissioni volontarie. Per creare degli incentivi di questo tipo occorre che il lavoratore riceva sul posto di lavoro più di quanto potrebbe ricevere altrove (cioè un salario di efficienza); tanto maggiore è la differenza, tanto più ridotto è l' incentivo a comportamenti scorretti, e viceversa per il datore di lavoro. Quindi alla continuazione del rapporto di lavoro deve essere associato un surplus da dividere in qualche misura fra i due contraenti (nel caso uno di questi sia privato completamente di una parte di surplus non ha più interesse al mantenimento del rapporto di lavoro e all' osservanza del contratto) e che scompaia nel caso il rapporto di lavoro venga meno.

Una maniera in cui il surplus può essere creato (primo problema) e suddiviso (secondo problema) fra i contraenti è attraverso l' investimento in capitale umano specifico all' azienda, visto a suo tempo, un' altra è attraverso l' investimento nel processo di selezione dei lavoratori (se solo io so, in relazione agli investimenti effettuati, che tu sei un buon lavoratore, posso pagarti parte della differenza fra la tua maggiore produttività specifica e quello che saresti pagato altrove, dove non lo sanno e quindi sono disposti a pagarti comunque di meno), un altro è tramite l' acquisizione di una buona reputazione tenendo costantemente fede ai propri impegni (nel caso di attività commerciali e nei confronti di tutti i possibili contraenti dell' impresa si parla di avviamento). Inoltre l' interesse di entrambi i contraenti alla prosecuzione del contratto deriva anche dai costi di assunzione e di inserimento da parte dell' azienda e da quelli associati al reperimento di un posto di lavoro da parte del lavoratore

Nella misura in cui tutte le circostanze non possano essere previste esplicitamente e la sanzione di comportamenti opportunistici sia fondata non sulla tutela esplicita della legge, ma su quella implicita dell' interesse dei partecipanti, compreso l' interesse al mantenimento della reputazione, particolarmente con riferimento al datore di lavoro, abbiamo a che fare con i cosiddetti contratti impliciti.[204]

IL CONTRATTO DI LAVORO

Contratti impliciti, contratti espliciti e l' informazione asimmetrica

Come abbiamo accennato sopra il contratto di lavoro è sostanzialmente incompleto (in quanto non può prevedere tutte le circostanze relative al possibile impiego del lavoratore e a tutte le attività che egli svolgerà) e implicito, per la parte non esplicitata nel contratto formalmente stipulato, in quanto comporta delle aspettative da parte dei due contraenti che in larga misura non sono formalizzabili in un contratto esplicito, anche per motivi di rischio morale e di verificabilità delle circostanze implicitamente supposte. (Che senso avrebbe inserire in un contratto la clausola che il lavoratore "lavorerà duramente" o che sarà promosso a mansioni superiori qualora avrà duramente lavorato?)

[204] Si veda ad esempio Piero Tedeschi, *L' economia del lavoro fra mercati e contratti*. Roma: NIS, 1992, p. 103: "I contratti vengono detti impliciti se non tutti i comportamenti da essi prescritti sono esplicitati nei contratti di lavoro…Le loro prescrizioni sono tacitamente, o se si preferisce implicitamente, accettate dalle parti."

Questo lo rende particolare e differente da altri contratti. Ad esempio, un contratto di mutuo prevede semplicemente che le rate vengano rimborsate a una certa scadenza: le attività del debitore atte ad onorare il contratto sono chiaramente e precisamente identificabili nell' effettuare i pagamenti alle varie scadenze e così quelle del creditore, relative all' erogazione del prestito e all' estinzione dell' ipoteca una volta che il rimborso sia terminato (nel caso di credito ipotecario). Altri contratti che si riferiscono a circostanze più complesse presentano incompletezze e aspetti impliciti che li avvicinano a quelli di lavoro dipendente (per esempio fornitura di servizi professionali di medici o avvocati).

E' comunque conveniente, potendo, costruire dei contratti, siano essi espliciti o impliciti, in cui si crei la convenienza da parte dei contraenti di comportarsi secondo i loro obblighi contrattuali ("contratti compatibili rispetto agli incentivi").

Metodi con cui possono essere incentivati comportamenti dei lavoratori conformi agli interessi dell' azienda

Nel modello più semplice di mercato del lavoro si ipotizza che i datori di lavoro possano osservare la produttività del lavoro come funzione dell' impiego dello stesso (cioè del numero dei lavoratori assunti e della durata dell' orario di lavoro) e che tale relazione sia alla base della loro domanda di lavoro e sia indipendente dal salario. In realtà, come abbiamo accennato in precedenza, le cose sono più complicate: le caratteristiche individuali dei vari lavoratori sono diverse e non osservabili con precisione, la produttività del lavoro dipende dall' organizzazione dello stesso e dal contesto economico e sociale e magari anche semplicemente climatico (nel caso dell' agricoltura), le varie mansioni e attività del lavoratore non sono determinabili in maniera precisa e dettagliata. Il lavoratore non deve semplicemente eseguire gli ordini, ma deve prendere in molti casi iniziative discrezionali. La produttività del lavoratore dipende, come abbiamo già accennato, anche dalla remunerazione. Da qui la necessità dei datori di lavoro di stabilire sistemi di remunerazione che portino al miglior risultato produttivo per ogni dato livello dell' occupazione e dell' impiego delle risorse (in altri termini perseguano quella che viene identificata spesso come "efficienza X").

I MERCATI DI LAVORO INTERNI

I mercati del lavoro interni e il processo di selezione (richiamo a quanto visto a suo tempo). Col tempo è più facile determinare con il monitoraggio chi lavora adeguatamente e chi no. Criterio di scelta del lavoratore: il valore presente del suo reddito atteso durante la carriera. L' impresa con un mercato di lavoro interno deve ottenere dai propri lavoratori migliori risultati, in termini di risparmio dei costi di sorveglianza, di maggiore produttività e di migliore scelta qualitativa dei propri lavoratori, altrimenti non sarebbe in grado di pagare un compenso adeguato nel prosieguo della carriera tale da compensare il minor livello retributivo iniziale. Ma complicazione del saùù

In questo contesto la disponibilità dei lavoratori a manifestare capacità lavorativa e senso della

disciplina in modo da farsi apprezzare dall' azienda può essere visto da essi come investimento in capitale umano specifico all' azienda, solo in parte trasferibile all' esterno attraverso il sistema delle referenze.

I SALARI EFFICIENTI

Abbiamo già accennato agli effetti positivi nei termini di una ridotta mobilità del lavoro e di un miglioramento del livello qualitativo di pagare salari maggiori che altrove. Salari più bassi della media producono a loro volta selezione avversa.

Questione del monitoraggio. Chi lavora male e "fa il furbo" se pescato non ci rimette niente o poco se guadagna quanto altrove, ci rimette se guadagna di più (anche tenuto conto delle prospettive di carriera). L' azienda che paga di più ottiene migliori risultati dal lavoro dei propri dipendenti e risparmia in monitoraggio. Determinazione del salario efficiente (o salario di efficienza che dir si voglia), come salario che viene determinato al di sopra del livello di equilibrio del mercato in virtù delle precedenti considerazioni.

La teoria del salario di efficienza peraltro nasce con riferimento ai paesi sottosviluppati, dove il salario efficiente poteva essere determinato a livelli molto bassi di reddito sulla base della relazione fisiologica fra produttività del lavoro e situazione alimentare e più in generale di sopravvivenza del lavoratore, che a sua volta dipendeva dal salario ricevuto. Questo spiega come mai nei paesi sottosviluppati i salari non diminuiscono anche in presenza di tassi di disoccupazione molto elevati o comunque di elevati livelli di eccesso di offerta di lavoro nel settore "avanzato" e fornisce una spiegazione della disoccupazione in termini di salario efficiente.[205]

Alla teoria del salario di efficienza (o efficiente) può essere fatto ricorso per spiegare il motivo del fatto, considerato più sopra, perchè le imprese con dimensioni maggiori pagano di più i propri dipendenti (in relazione alla convenienza di incentivarli anche perchè, a differenza da quello che succede nelle piccole imprese, non sono sotto l' occhio del padrone) o per spiegare i differenti livelli di remunerazione nei vari paesi fra le varie industrie.

Il profilo temporale dei salari e la disciplina del pensionamento

Motivi, in parte già accennati, per cui può convenire di stabilire un profilo temporale che comporta un pagamento relativamente maggiore in seguito e minore adesso:

[205] Ecco come ragionava circa la relazione fra costo del lavoro e salario, in termini di salario di efficienza, un imprenditore agricolo irlandese verso la fine dell' ottocento: "Labour has of late increased very greatly in price, still I fancy that though I pay more for labour than I did formerly, I have it practically just as cheap as when I paid a great deal less...After some time I considered it was bad economy to have my horses well fed, and the men that were driving them badly fed. The men could not work after a good horse inasmuch as they were not fed up to the mark. I determined to put them in a better position, and I increased their wages to 1s.3d. a day, and a cow's grass...it is in reality cheaper than when they were not so well paid; I used to employ fifty men, I can now do with thirty, and they work more and work better." (dalla Land Act Commission Report del 1881, citato da Kevin H. O'Rourke, "The Era of Free Migration: Lessons for Today", p.6).

Informazione asimmetrica e individuazione dei lavoratori che accettano di stabilire un rapporto di lungo periodo e di meritarsi la promozione.

Incentivo a lavorare bene, al fine di non pregiudicare la realizzazione di un vantaggio che compensi i sacrifici iniziali, nel periodo avanzato della propria carriera.

Condizione necessaria perchè il sistema funzioni: il valore presente del flusso di reddito atteso durante la carriera deve essere non inferiore che altrove (ma dovrà essere superiore qualora vi sia avversione al rischio e il conseguimento dei traguardi meglio remunerati della carriera non sia sicuro).

La massimizzazione del profitto, nel modello astratto di riferimento che abbiamo più volte considerato, implica che il valore presente (stimato secondo il tasso di sconto che si applica alle decisioni aziendali) dei pagamenti al lavoratore lungo la carriera deve essere uguale al valore presente del ricavo del prodotto del lavoro marginale.

Problemi di incentivazione e fonti di rischio (dove quest' ultimo comporta un premio adeguato all' avversione al rischio del lavoratore, ma laddove il rapporto di lavoro è più stabile il premio di rischio potrebbe essere negativo): possibilità che il datore di lavoro non tenga fede al contratto implicito e, comportandosi a sua volta in maniera opportunistica, licenzi il lavoratore prima di entrare nel periodo in cui il suo salario diventa superiore al ricavo del prodotto marginale del lavoro (ma l' impresa ha una conoscenza "privata" delle capacità del lavoratore acquisita negli anni che rappresenta comunque un investimento che verrebbe meno in caso di licenziamento). Possibilità che l' impresa faccia fallimento. Rischio per l' azienda: possibilità che il lavoratore decida di rimanere attivo nell' impresa per un periodo superiore a quanto originariamente preventivato, venendo a beneficiare per un periodo più lungo del previsto della differenza fra proprio reddito e ricavo del prodotto marginale.

I motivi per cui in media il contributo del lavoratore da una certa anzianità in poi possa essere decrescente sono diverse. Anche prescindendo dal deterioramento delle capacità fisiche e intellettuali e da eventuali problemi di salute, l' accorciarsi dell' orizzonte temporale lavorativo riduce i rendimenti dell' investimento nella carriera e in capitale umano e conseguentemente gli incentivi a investire. In particolare l' apprendimento di nuove tecniche e routine è disincentivato e c' è tendenza a non deviare da consolidate abitudini e a rinnovarsi. In poche parole il lavoratore divente obsoleto. A questo peraltro può fare da contraltare il vantaggio dell' esperienza e ovviamente i comportamenti a proposito variano da lavoratore a lavoratore. Ma nella determinazione delle istituzioni, come quella del pensionamento obbligatorio, quello che importa è quello che succede nella maggioranza dei casi, non nelle eccezioni alla regola.

Accordi che formalmente garantiscono le parti: regola secondo cui sono licenziati per primi i

lavoratori presenti da meno tempo nell' azienda (regola a protezione dell' investimento dei lavoratori). Clausole che comportano il pensionamento (a garanzia dell' azienda di evitare di pagare troppo a lungo dei salari superiori alla produttività del lavoratore per l' azienda). Fonte di possibile inefficienza: molti schemi pensionistici comportano che chi paga la pensione sia un ente distinto dall' azienda dove il lavoratore svolge la sua attività. Per cui l' azienda favorisce il pensionamento laddove il ricavo del prodotto marginale sia inferiore al salario. Ma in realtà il costo di opportunità del lavoro per l' economia nel suo complesso è inferiore al salario ed è uguale alla differenza fra salario e pensione, che potrebbe essere comunque superiore al ricavo del prodotto marginale in caso le capacità lavorative della persona fossero fortemente compromesse dall' età e/o il tasso di rimpiazzo della pensione (rapporto fra pensione e salario) basso. D' altra parte lasciare al datore di lavoro il compito di pagare la pensione, internalizzando la precedente esternalità sarebbe estremamente rischioso per il lavoratore, anche laddove il datore di lavoro abbia ragguardevoli dimensioni e apparente capacità di permanenza, come dimostra in maniera emblematica il caso Maxwell.[206]

Rischiosità inerenti a contratti, impliciti o espliciti, di questo tipo. Sanzione in termine di reputazione. Problema dell' informazione limitata (che rende meno incisiva la sanzione al comportamento opportunistico in termini di reputazione); possibili cambiamenti di circostanze che possono portare l' azienda a non mettere in pratica il comportamento previsto.

Problemi che derivano da regole di questo tipo se le circostanze mutano. Conseguenze per il Giappone del sistema dell' impiego per la vita: quando l' economia giapponese si espandeva nel corso degli anni cinquanta i lavoratori erano giovani e avevano bassi salari. Ora, secondo una possibile interpretazione della crisi dell' economia giapponese negli anni novanta, quella generazione è diventata più anziana ed è sovrapagata, rendendo più difficile per le aziende occupare nuovi lavoratori giovani.

Un sistema pensionistico pubblico ha il vantaggio delle economie di scala e di relativi minori costi di gestione pro capite (i costi di amministrazione sono suddivisi fra un gran numero di pensionati e pensionandi e non ci sono spese di marketing e procacciamento della clientela, in quanto obbligatorio) e quello della garanzia pubblica. Si presta però a indurre i politici a concessioni demagogiche nel breve periodo, esagerando i benefici definiti promessi per il futuro, lasciando ai politici futuri l' ingrato compito di ridimensionare le promesse (il caso dell' Italia e delle famose pensioni baby è emblematico). Con il passaggio al metodo contributivo, per cui il rendimento dei fondi accumulati non è garantito a priori, tale problema viene ridimensionato, ma a costo di una maggiore incertezza circa le pensioni future.

---

[206] Magnate dell' editoria in lingua inglese che finanziò delle acquisizioni andate a finir male con il fondo pensioni dei lavoratori, facendo alla fine fallimento e lasciando i lavoratori senza pensione.

Il torneo per la promozione

Problema di cosa fare di chi perde e ha perso l' incentivo a darsi da fare. Fin tanto che non si sapeva l' esito del torneo, tutti avevano un incentivo a darsi da fare per poter risultare vincitore. Dopo quest' incentivo non c' è, per cui, a parità di salario, i perdenti risulteranno meno produttivi per l' organizzazione. Quindi l' impresa avrà tutto l' interesse a liberarsene appena possibile. Caso delle vecchie regole per l' assistentato e la libera docenza: se dopo un certo numero di anni l' assistente non ottiene la libera docenza deve uscire dall' università, essendogli garantito comunque un altro impiego nella pubblica amministrazione. D' altra parte il modo con cui i perdenti sono trattati incide sulla desiderabilità dell' impiego; se sono trattati male ci saranno meno lavoratori disposti a partecipare al torneo. Di qui l' interesse dei datori di lavoro di facilitare il pensionamento dei perdenti. Nello stesso tempo il differenziale salariale per i vincitori può eccedere il loro differenziale di produttività, al fine di aumentare l' incentivo dei partecipanti al torneo.

Di qui le regole per il pensionamento obbligatorio; per limitare temporalmente il vantaggio di chi vince il torneo e anche il premio di consolazione di chi perde. Ovviamente i tornei sono produttivi, anche se vi è asimmetria informativa e non sia possibile osservare esattamente lo sforzo lavorativo delle persone, purchè la maniera di vincerli stia nell' avere migliori risultati degli altri e non, come talvolta succede, per avere sabotato l' attività di questi ultimi, dirigendo gli sforzi a creare esternalità negative sul risultato produttivo altrui, con conseguente danno per l' organizzazione. In definitiva il torneo, puntando sulla concorrenzialità ha effetti negativi sulla cooperazione che possono anche più che compensare gli effetti incentivanti della rivalità concorrenziale.

Varie spiegazioni del motivo per cui i salari aumentano con l' esperienza:

1) investimento in capitale umano;
2) come strumento per motivare i lavoratori;
3) i lavoratori che rimangono più a lungo sono i meglio assortiti e in quanto tale i più produttivi.

VANTAGGI E SVANTAGGI DELL' "EMPLOYMENT AT WILL" E DELLA GIUSTA CAUSA

Il sistema dell' employment at will (secondo cui il contratto di lavoro si risolve quando, simmetricamente, la sua prosecuzione non conviene più a una delle due parti) può assicurare maggiori livelli di produttività per gli incentivi che genera per i lavoratori, ma anche scoraggiare l' apprendimento specifico (in quanto più incerta per il lavoratore è la permanenza nell' azienda). Sistemi più vincolanti come quelli europei possono ridurre la produttività, ma incoraggiare l' investimento specifico. Dal punto di vista del benessere dei lavoratori l' employment at will può assicurare un più basso tasso di disoccupazione e permettere ai lavoratori di spostarsi più agevolmente alla ricerca del lavoro più congeniale. Il sistema di tutela europeo invece potrebbe associarsi a più elevati tassi di disoccupazione (soprattutto di lungo periodo), oltre che a più bassi

livelli di produttività e, conseguentemente, a parità di circostanze, a salari più bassi qualora la maggiore debolezza degli incentivi non sia compensata da un maggiore apprendimento specifico, ma i lavoratori potrebbero sempre preferirlo per la stabilità del posto di lavoro che assicura: preferisco dover attendere più a lungo e guadagnare di meno, ma avere la stabilità del mio posto di lavoro, una volta che riuscirò a trovarlo. Però data la minore flessibilità del mercato e la maggiore difficoltà di trovare un posto di lavoro potrei finire col dovermi tenere un posto di lavoro poco gradito quando ce ne sono altri che potrebbero soddisfarmi di più. La maggiore difficoltà e rischio di cercare un lavoro diverso può dipendere, nel caso che decida di licenziarmi per cercare un altro lavoro, dalla maggiore probabilità di restare senza lavoro in virtù del maggiore tasso di disoccupazione e come conseguenza, per ogni dato tasso di disoccupazione, della minore propensione di licenziarsi da parte di chi ha comunque un posto di lavoro a tempo indeterminato (si ricordino a tale proposito le statistiche specifiche relative all' Italia con riferimento in particolare all' elevata proporzione dei disoccupati di lunga durata e l' elevato livello della disoccupazione giovanile). Ma può comunque derivare anche dalla più ridotta disponibilità di posti di lavoro disponibili in conseguenza della minore mobilità della forza lavoro e dal rischio di trovarsi poi in un posto di lavoro dove ci si rende conto a posteriori che le caratteristiche sono peggiori del precedente, con l' alternativa, licenziandosi, di rischiare di restare a lungo senza lavoro.

LE FORME DI PAGAMENTO

Possono essere a tempo, in base al risultato, o misto. Nella maggior parte dei casi il pagamento è a tempo (ora o mese). Si pone allora il problema di motivare il comportamento dei lavoratori sul posto di lavoro.

Pagamento secondo il risultato

La grande maggioranza dei lavoratori è remunerata a tempo. Un problema che ci dobbiamo porre è di capire il perchè, anche tenuto conto che in virtù delle considerazioni fatte in precedenza circa l' imperfetta informazione del datore di lavoro, si pone naturalmente il problema di evitare che il lavoratore "ciurli nel manico" ("to shirk" in Ingese), erogando una prestazione lavorativa senza "usare la diligenza richiesta dalla natura della prestazione dovuta" e senza "osservare le disposizioni per l' esecuzione per la disciplina del lavoro impartite dall' imprenditore e dai collaboratori di questo dai quali gerarchicamente dipende"[207] e comunque inferiore alle sue capacità e a quanto prescritto dal contratto di lavoro, sia esso implicito od esplicito.

Il pagamento secondo il risultato ovvia al problema della supervisione e della motivazione del lavoratore, qualora almeno il risultato sia facilmente e univocabilmente misurabile. Una forma è il cottimo, l' altro il pagamento su commissione (nel caso dei venditori). La partecipazione ai profitti o i pagamenti incentivanti sono pagamenti secondo risultati collettivi, piuttosto che individuali.

[207] Art. 2104 del Codice Civile.

Data l' ovvia incentivazione associata a questi tipi di pagamento, rimane il problema di capire come mai hanno avuto diffusione minore di quelli a tempo, con l' eccezione però dell' URSS al tempo di Stalin, epoca in cui i pagamenti secondo il risultato ebbero una espansione straordinaria.[208] Motivazione di tale ultimo fatto: 1) sia Lenin che Stalin erano degli ammiratori di Frederick Winslow Taylor (il fondatore dell' "organizzazione scientifica del lavoro"), tanto è vero che il cottimo, abolito subito dopo la rivoluzione d' ottobre venne reintrodotto già nel '18; 2) maggiore giustificazione del cottimo per ovviare alle carenze qualitative di una forza di lavoro inesperta proveniente in larga misura dal settore agricolo.

Variabilità dei guadagni in relazione a fattori al di là del controllo dei lavoratori qualora la remunerazione dipenda da quanto si produce; necessità quindi in tal caso di concedere un differenziale che tenga conto del rischio. Supponendo, come è realistico fare, che i datori di lavoro siano meno avversi dei lavoratori al rischio, c' è evidentemente un margine che comporta una convenienza di entrambi ad un contratto che preveda un salario fisso. Il datore di lavoro sotto questo profilo agisce come assicuratore. (Si rimanda a quanto si è visto a suo tempo.)

Ma se il salario è fisso e la remunerazione a tempo i lavoratori sono assicurati circa il risultato della loro attività; si presenta quindi un problema di rischio morale, come in tutti i casi in cui un contratto assicurativo si accompagna ad asimmetria informativa. Questo si ha in particolare se il risultati dell' azione del lavoratore dipendono anche da circostanze che sono al di là del suo controllo, come il comportamento degli altri. In tal caso infatti è più complicato stabilire quanto del risultato sia imputabile all' attività del lavoratore, e quanto a quella delle circostanze esterne (in particolare il comportamento di altri lavoratori).

Nello stesso tempo anche un salario variabile può incontrare problemi di asimmetria informativa e rischio morale nella misura in cui i lavoratori non siano pienamente in grado di valutare la determinazione delle grandezze da prendere come termine di riferimento nella spiegazione della sua variabilità, che quindi sono lasciate in certa misura all' arbitrio del datore di lavoro. Ad esempio, se parte dei salari sono legati al profitto aziendale, la determinazione contabile di questo può essere manipolabile da parte dell' azienda. Per quanto riguarda il cottimo il problema sta nel fatto che una maggiore produttività del lavoratore al momento presente è suscettibile di tradursi successivamente in un innalzamento delle norme (cioè in una riduzione della remunerazione per ogni livello produttivo conseguito).

---

[208] "La massima espansione del sistema del cottimo si ebbe nel 1953, quando il 77% dei lavoratori dell'industria ebbe il reddito determinato in tale maniera" (L. J. Kirsch, Soviet Wages: Changes in Strutture and Administration since 1956. Cambridge (Mass.) M.I.T. Press, 1972, p. 31). Uno dei dogmi dell'era staliniana era appunto che "la forma base dei salari nell'industria è il cottimo, perché meglio corrisponde al principio socialista di pagamento secondo il lavoro " (citato da fonte sovietica in Kirsch ibid., p. 34). È curioso che per Marx invece "il cottimo è la forma di remunerazione del lavoro che meglio corrisponde al modo di produzione capitalistico" (K. Marx, *Das Kapital*, I, Dietz Verlag, Berlin 1968, .p. 580*)*.

La supervisione

Serve a stimolare il comportamento dei lavoratori in caso di pagamenti a tempo. Costosa. Limiti informativi, laddove le attività lavorative non siano elementari; al lavoratore deve essere sempre lasciato un margine di discrezionalità che può usare o meno nell' interesse del datore di lavoro. E poi come motivare i supervisori? Se non sono adeguatamente motivati possono colludere con i lavoratori sotto la loro supervisione per avere vita facile (caso della burocrazia pubblica in Italia). Queste tendenze collusive sono massimizzate quando la verifica della disciplina è affidata alle categorie interessate (università, ordini professionali).

Altrimenti difficoltà a stabilire l' obbiettivo dell' azione che deve essere remunerato: problema della misurazione del prodotto e dell' aspetto qualitativo dello stesso.

LE PREFERENZE DEI DIPENDENTI

A parità di salario medio sembra ovvio che i lavoratori preferiscano il pagamento a tempo, in quanto i pagamenti a risultato sono soggetti a maggiore variabilità e incertezza. Per compensare tale variabilità occorrere un differenziale nei pagamenti medi rispetto ai salari a tempo. D' altra parte i pagamenti a risultato convengono relativamente di più ai lavoratori che pensano di poter rendere in media più degli altri.

LE PREFERENZE DEI DATORI DI LAVORO

Necessità di impiegare minori risorse nella scelta e supervisione dei lavoratori in caso di pagamento a cottimo, in quanto sono i lavoratori medesimi che sopportano le conseguenze della variabilità dei risultati del loro lavoro. Questo vale in particolare per il lavoro a domicilio, per cui il pagamento a cottimo è una scelta obbligata. Diversità dell' attitudine degli uni e degli altri nei confronti del rischio e possibilità da parte dei datori di lavoro di distribuire il rischio inerente alla variabilità della produzione su più dipendenti, il risultato della cui attività per il datore di lavoro è parzialmente indipendente. Per cui la valutazione del rischio associato alla variabilità della produzione da parte dei datori di lavoro è inferiore a quella dei lavoratori e quindi può non convenire ai primi pagare ai lavoratori il premio di rischio relativo al cottimo. Anche da questo deriva la possibile maggiore convenienza per entrambi della remunerazione a tempo.

D' altra parte il cottimo può attirare i lavoratori più capaci. Inoltre col cottimo i lavoratori hanno interesse a lavorare più intensamente. In alcuni i casi invece il cottimo permette di poter dare qualcosa da fare anche a lavoratori che, tenuto conto delle loro scarse capacità e delle loro specifiche caratteristiche, non sarebbero impiegati a tempo (caso dei lavori agricoli più elementari come la raccolta della frutta o degli ortaggi). Il cottimo permette di ridurre i costi relativi all' assunzione, in quanto c' è meno bisogno di individuare le qualità dei lavoratori.

Sulla base delle considerazioni fatte sopra potremmo predire che i lavoratori sottoposti a remunerazione incentivante guadagneranno in media di più dei lavoratori pagati a tempo con

analoghe caratteristiche, a meno che non intervengano fattori di diversa natura, come ad esempio la maggiore coesione sindacale e potere di pressione nell' ambito delle controversie di lavoro di categorie di lavoratori a tempo e la possibilità che gli impieghi con pagamento a cottimo siano confinati al mercato del lavoro secondario.

Pagamenti in base al risultato individuale

Problemi che nascono dal cottimo o dai pagamenti su commissione.

1) Scarso interesse per la qualità nel caso del cottimo; interesse a effettuare prestazioni non necessarie (es. riparazioni auto) nel caso del pagamento su commissione.[209] Necessità quindi di sorveglianza a questo riguardo, che può compensare i mancati costi della sorveglianza del lavoro a tempo.

2) Mancanza di interesse a mantenere macchinari e attrezzi. In molti casi si richiede ai lavoratori a cottimo di utilizzare attrezzi propri.

3) Problemi connessi alla fissazione del tasso di pagamento per pezzo, soprattutto laddove la tecnologia cambia di frequente.

4) La misurazione del prodotto. Non sempre è possibile. Inoltre tale misurazione può non tener conto adeguatamente di costi e ricavi, per cui, ad esempio, il risultato può essere conseguito facendo uso abnorme di materiali e semifabbricati, qualora il loro uso non sia adeguatamente conteggiato nella valutazione del risultato.

I pagamenti incentivanti collettivi

Sono adottati particolarmente quando è difficile la determinazione del prodotto individuale.

La loro natura è analoga a quella dei pagamenti in base al risultato individuale. Possono essere collegati alla quantità prodotta da un singolo gruppo (analogamente al cottimo). O possono essere collegati ai profitti ottenuti dall' impresa nell' anno (analogo delle provvigioni nel caso individuale).

Il collegamento dei salari ai profitti può servire all' impresa per ridurre i costi salariali in momenti di difficoltà, perchè in tal modo i suoi costi salariali vengono ridotti. E' di meno nell' interesse dell' azienda quando le cose vanno meglio e i suoi profitti crescono più del livello dei prezzi.

In casi determinati i lavoratori possono essere proprietari dell' impresa e dividersi in quanto tali il valore aggiunto della medesima (impresa cooperativa). In altri possono ricevere parte della loro retribuzione sotto forma di azioni dell' impresa.

Problema con tali tipi di pagamenti: è il singolo lavoratore che sopporta lo sforzo e la fatica del

[209] Negli anni settanta il servizio sanitario inglese remunerava i dentisti per le otturazioni effettuate in funzione del loro numero. Tenuto conto che era impossibile valutare la prestazione effettuata in ragione degli aspetti qualitativi e che un' otturazione ben fatta necessita più tempo di una abborracciata tutte le otturazione che mi vennero fatte (forse non tutte necessarie) in occasione di un soggiorno di due anni in Inghilterra caddero nel giro dell' anno successivo al mio ritorno in Italia.

lavoro, ma è tutto il gruppo che ne beneficia, indipendentemente dal comportamento degli altri.

In un gruppo piccolo tuttavia è più facile che compaiano forme di mutuo controllo e di penalizzazione per chi si comporta male.

Problema della forma dei pagamenti, con riferimento ai risultati, in particolar modo con riferimento alla durata dell' orizzonte temporale del lavoratore. Caso dei funzionari direttivi e dell' opportunità di schemi di pagamenti incentivanti che si riferiscono a un contesto multitemporale (come le famose "stock options"); altrimenti la loro strategia potrebbe portare alla massimizzazione dei profitti nel breve periodo (per esempio aumentando i prezzi di vendita al di là di quanto compatibile con il mantenimento dell' avviamento nel lungo periodo) e poi a cambiare azienda. D' altra parte diversi casi celebri (a cominciare da quello celebre Enron) dimostrano la pericolosità del sistema delle stock options in un contesto di manipolabilità della contabilità aziendale e imperfezione informativa. Inoltre la variabilità delle remunerazioni associata agli schemi partecipativi può portare i dirigenti avversi al rischio ad una eccessiva cautela nei programmi di investimento.[210]

ALTRE FORME DI PAGAMENTI INCENTIVANTI

Meno frequenti in Occidente (ma non nelle vecchie economie "del socialismo reale"). Sono collegati a una serie di obbiettivi produttivi o a condizioni relative al processo produttivo (per esempio l' assenza di infortuni sul lavoro, la presenza sul posto di lavoro). Il caso della lotteria, o dei punti per la presenza del lavoratore dati al coniuge, in modo da ridurre l' assenteismo ponendo il dipendente sotto sorveglianza familiare.

Particolarmente usata nel caso dei dirigenti delle imprese.

L' ECONOMIA DELLA DISCRIMINAZIONE

Discriminazione sul mercato del lavoro: "la valutazione nel mercato del lavoro di caratteristiche personali senza relazione con la produttivita" (Arrow). Nel caso le caratteristiche dei vari gruppi determinino differenze di produttività si ha un' altra situazione, di discriminazione precedente il mercato, che va affrontata con strumenti diversi rispetto a quella sul mercato del lavoro.

L' effetto delle differenze etniche e razziali[211]

Negli USA la remunerazione del lavoratore americano medio nero di sesso maschile varia a seconda del gruppo etnico di appartenenza.[212] Quanto di questo differenziale dipende da discriminazione e quanto da differenze pre-mercato? Fra queste ultime importante è la differenza di educazione; le variazioni dei rendimenti derivanti dall' accumulazione in capitale umano

[210] Cfr. Ehrenberg e Smith, ottava ed., p. 358.

[211] Cfr. Ehrenberg e Smith, cit., quinta ed., cap. 12, pp. 398 segg.

[212] Cfr. Ehrenberg e Smith, ottava ed., cap. 12, pp. 377 segg. A tale fonte (o alle edizioni precedenti) si rimanda per i dati statistici in materia di discriminazione relativi all' economia, i USA, in particolare quelli che vengono citati nelle pagine che seguono.

contribuiscono a spiegare in larga misura le differenze nella remunerazione. Per vedere se ci sia discriminazione occorre comparare le remunerazioni a parità di caratteristiche pre-mercato. D' altra parte è difficile potere considerare tutte le caratteristiche pre-mercato rilevanti (ad esempio l' attitudine verso il lavoro, gli obbiettivi di vita, la qualità dell' istruzione ricevuta), che possono variare fra i vari gruppi etnici. Se ad esempio alcune delle caratteristiche pre-mercato non misurate dei gruppi etnici sfavoriti si traducono in maggiore produttività, questo comporta una sottovalutazione della discriminazione e il contrario nel caso opposto.

Le differenze nei sessi

In genere le lavoratrici femmine guadagnano meno dei maschi. Vi possono essere diverse spiegazioni, a molte delle quali abbiamo già accennato. La più corta vita professionale attesa delle donne induce un minore investimento in capitale umano e la concentrazione dell' attività femminile in settori dove la penalizzazione per un più limitato impegno lavorativo, l' investimento specifico e il salario medio sono minori. Inoltre la donna si prepara per due carriere contemporaneamente: quella domestica e quella esterna e quindi, mediamente, è meno specializzata. In secondo luogo le donne in relazione agli impegni domestici evitano i lavori, meglio pagati, che implicano una maggiore durata dell' orario di lavoro e lo straordinario. Inoltre le donne sono meno disponibili a lavorare lontano da casa e hanno maggiore probabilità di seguire il coniuge nel luogo di residenza scelto in funzione dei propri interessi di carriera.

Si tratta di forze pre-mercato che possono dipendere però anche da forme di discriminazione sul mercato, che fa sì che, dato che il salario atteso delle donne è inferiore, la loro specializzazione sia indirizzata al lavoro domestico; questo fatto risulta in decisioni che creano una discriminazione pre-mercato. Che esista una discriminazione di mercato, è indicato dal fatto che, negli USA, il salario delle donne non sposate, che hanno un profilo di guadagno nel tempo analogo a quello degli uomini, e che tendono a lavorare lo stesso numero di ore, è mediamente il 70% quello degli uomini (il 62% quello delle donne sposate). Per valutare tali dati va peraltro considerato che in media le donne non sposate sono più giovani, e inoltre che le decisioni di investimento in capitale umano sono in funzione del salario medio atteso, e questo, nel caso delle donne, dipende dalla possibilità di un loro futuro matrimonio. Inoltre fra i non sposati la proporzione di invalidi è maggiore. In seguito alla stima dei fattori rilevanti, negli USA si è concluso che la discriminazione di mercato pura giustifica fra un terzo e due terzi di quel 30% di differenza, a seconda degli studi. D’ altra parte la discriminazione di mercato può costituire un fattore della discriminazione pre mercato, in quanto riduca il rendimento atteso dell’ investimento in capitale umano e quindi l’ entità di questo ultimo nel caso delle donne.

Un altro aspetto della discriminazione riguarda la discriminazione occupazionale, nel senso che la proporzione delle donne nelle occupazioni meglio pagate è molto inferiore alla loro proporzione fra gli occupati.

TEORIE DELLA DISCRIMINAZIONE

1. Il pregiudizio individuale

a) Da parte dei datori di lavoro

Supponiamo che le caratteristiche dei lavoratori di etnia o di sesso diverso siano identiche. La discriminazione può derivare da un' avversione istintiva, da una solidarietà etnica o di categoria o altro. Supponiamo che la discriminazione si concretizzi in una svalutazione del contributo produttivo delle categorie interessate. In equilibrio perfettamente concorrenziale il salario è uguale al prodotto marginale (normalizzando il prezzo del prodotto a 1): w_m=Mp per la categoria non discriminata e w_f=Mp-d per quella discriminata, dove d>0. Cioè $w_m=w_f+d$.

IMPLICAZIONI:

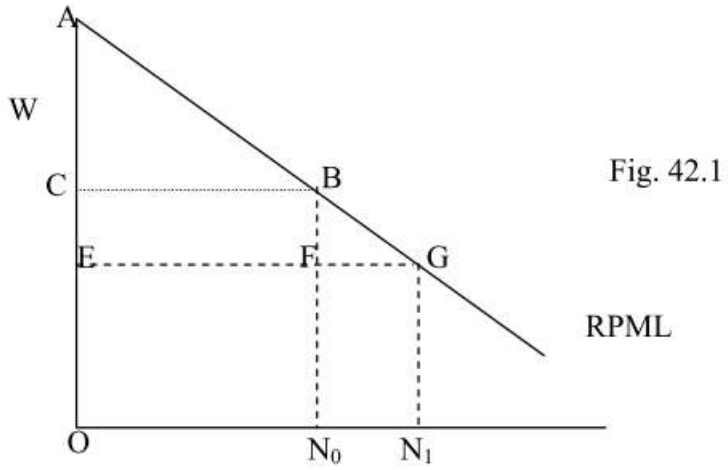


Fig. 42.1

I datori di lavoro pagano il loro pregiudizio con una riduzione dei profitti (quantificarla nella figura precedente). d' altra parte questo non significa che il loro comportamento non sia razionale: il discriminare può entrare nella loro funzione di utilità insieme al profitto.

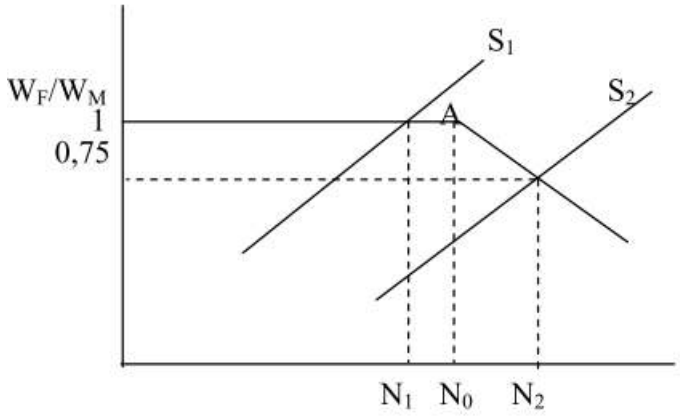


Fig. 42.2

Nel grafico 42.2 viene riportata la domanda per i lavoratori della categoria discriminata come funzione dei tassi salariali relativi. Fino ad N_0 la domanda per i lavoratori discriminati è perfettamente elastica: basta una riduzione molto piccola per il loro salario relativo e i datori di lavoro (non discriminanti) li assumono al posto dei non discriminati. Dopo il punto N_0 entrano in gioco i datori di lavoro discriminanti che per assumere i lavoratori discriminati richiedono di pagare un salario inferiore. Se l' offerta dei lavoratori delle categorie discriminate è inferiore rispetto al numero dei posti offerti dai datori di lavoro che non discriminano (nel caso della curva di offerta dei lavoratori discriminati S_1 la discriminazione non compare. Se sono in numero maggiore la discriminazione comporta un livello di *d* (la differenza fra i salari dei lavoratori discriminati e di quelli non discriminati) tanto maggiore quanto il numero dei lavoratori della categoria discriminata che si offrono sul mercato è maggiore. Se aumenta il numero dei datori di lavoro che non discriminano o se le preferenze nei confronti della discriminazione da parte dei datori di lavoro che discriminano si riduce, il rapporto fra i salari dei lavoratori discriminati e gli altri aumenta.

In definitiva per i datori di lavoro che discriminano la massimizzazione dell' utilità non coincide con la massimizzazione del profitto. Si dovrebbe quindi presumere che le forze della concorrenza dovrebbero mandare fuori mercato le imprese che discriminano, o permettere una minore crescita di esse, a meno che siano protette da barriere all' entrata, nel caso di pubbliche utilità o di imprese in condizioni di mercato non concorrenziali: un' indagine sulle banche americane evidenzia una minore quota di occupazione femminile nelle banche che sono in numero ridotto e quindi dotate di maggiore potere di mercato in un medesimo ambito territoriale. D' altra parte la discriminazione può dipendere anche da caratteristiche specifiche alla forza di lavoro femminile, difficilmente identificabili: per esempio il differente atteggiamento che le donne hanno nei confronti del lavoro e della vita domestica e diverso grado di priorità relativamente alle due.

B) Da parte dei clienti

Se, ad es., i clienti preferiscono gli uomini rispetto alle donne per incarichi di responsabilità meglio pagati, le donne che vorranno esercitare tali attività dovranno essere più qualificate e /o accontentarsi di un salario minore degli uomini, in quanto il valore del loro contributo al valore aggiunto sarà inferiore a quello degli uomini di analoghe caratteristiche. Analogo è il discorso se le specifiche attitudini culturali delle popolazioni interessate vedono negativamente l' esercizio di un' attività lavorativa da parte delle donne.

Per identificare la discriminazione dei clienti la cosa migliore è considerare i redditi dei lavoratori autonomi (che sono in quanto tali imprenditori di se medesimi). Secondo un' indagine USA a parità di altre condizioni (quali la qualificazione) i lavoratori autonomi afroamericani guadagnavano il

19% meno dei bianchi, una differenza maggiore dell' 11% in meno evidenziato invece per i lavoratori dipendenti!

C) Da parte dei lavoratori

Se i lavoratori non-discriminati preferiscono non avere a che fare con gli altri (non prendere ordini da una donna, non avere un collega di colore) il datore di lavoro dovrà pagarli di più perchè accettino di lavorare nelle condizioni che non preferiscono. Un' indagine USA mostra che i salari dei bianchi variano maggiormente dove ci sono forti minoranze etniche; ciò può dipendere dai differenziali compensativi a favore di chi lavora in condizioni etnicamente integrate.

2. La discriminazione statistica

Dipende dalla imperfetta informazione che i datori di lavoro hanno delle qualità dei lavoratori che assumono, per cui possono basarsi, a parità di caratteristiche individuali, sull' appartenenza a un gruppo cui sono associate solo statisticamente diverse attitudini lavorative. Fra le caratteristiche di gruppo vi possono essere il sesso e il gruppo etnico. Tale tipo di discriminazione non dipende dal pregiudizio ma dalla diversa distribuzione nei vari gruppi di caratteristiche nascoste. Ovviamente la discriminazione statistica è tanto più costosa per il datore di lavoro, in termini di probabilità di decisioni sbagliate, quanto maggiore è la variabilità della caratteristica nascosta all' interno del gruppo.

Digressione: discriminazione statistica, reputazione, esternalità del comportamento individuale che ha effetti anche sugli altri membri del gruppo. Caso dei prodotti che hanno una certa connotazione (poniamo, geografica) e i consorzi obbligatori. Con il consorzio obbligatorio (esempio: vino Chianti, Parmigiano Reggiano) si determina un controllo di qualità da parte di coloro che si fregiano dell’ appartenenza a un certo gruppo di produttori e ne condividono la denominazione, al fine di evitare che il comportamento opportunistico di singoli produttori vada a detrimento dell’ immagine qualitativa del prodotto consorziato che quindi possa fare oggetto di discriminazione statistica negativa.

3. Il potere di mercato e le imperfezioni della concorrenza

Nel caso di imperfezioni del mercato del lavoro e di esercizio di potere di mercato, la discriminazione può essere nell' interesse economico di chi discrimina, attraverso la creazione di gruppi di lavoratori non concorrenziali l' uno con l' altro.

La congestione

Se una parte della forza lavoro (quella femminile) viene costretta in un mercato ristretto rende possibili salari più elevati per la parte della forza lavoro (maschile) che non deve fronteggiare la

concorrenza di questa attraverso una separazione del proprio mercato, ai danni della parte della forza lavoro che si trova ad operare su un mercato congestionato. La comprensione di come questo avvenga non è facile; si fa ricorso come possibili spiegazioni della non concorrenzialità alla tradizione e alle abitudini, a diverse attitudini innate o acquisite, all' azione di datori di lavoro monopsonisti discriminatori. D' altra parte un datore di lavoro con potere monopsonistico dovrebbe assicurare un salario maggiore alla parte della forza lavoro dotata di maggiore elasticità dell' offerta, cioè quella femminile (in quanto variando il salario della componente più rigida, quella maschile, l' effetto di aumentare percentualmente l' offerta di lavoro con un aumento percentuale dato del salario è minore se non nulla, per cui il vantaggio in termini di maggiore occupazione di pagare di più i lavoratori già assunti è inferiore; chi fosse interessato a un ragionamento più rigoroso può guardarsi la parte che segue in corsivo), proprio il contrario di quello che avviene in realtà.

Infatti supponiamo che l' imprenditore monopsonista possa attingere alla forza di lavoro femminile o maschile, dove l' offerta di lavoro maschile è caratterizzata da una minore elasticità in corrispondenza ad ogni livello del salario. Al fine di massimizzare il profitto l' imprenditore dovrà uguagliare il ricavo del prodotto marginale di ognuno dei due tipi di lavoro alla spesa marginale. Cioè RPML = w + L(dw/dL). Nella misura in cui i due tipi di lavoro siano perfetti sostituti, la produttività marginale, e quindi il ricavo del prodotto marginale, dipenderà esclusivamente dal loro impiego complessivo, e sarà quindi uguale per entrambi. Notiamo che l' elasticità dell' offerta è (dL/dw) (w/L) ≡ ε, per cui il secondo termine della precedente equazione è uguale a: w(1/ε) (basta moltiplicare e dividere per w) e l' equazione diventa RPML = w(1+1/ε). Dato che RPML è uguale per entrambe le componenti della forza lavoro, a una più alta elasticità corrisponde un più elevato salario di equilibrio.

**Per chi preferisse una dimostrazione leggermente più formalizzata, abbiamo che l' obbiettivo del monopsonista è:*

Max $P(Q)Q(L_M + L_F) - w_M(L_M) L_M - w_F (L_F) L_F$..

Derivando rispetto a L_M *e ponendo la derivata uguale a 0, otteniamo:*

$RPML = \delta w_M/\delta L_M L_M + w_M$.

Analogamente per L_F, *e tutto come prima.**

I mercati del lavoro dualistici

Mercato del lavoro come suddiviso in due mercati scarsamente permeabili: mercato primario e secondario; il primo, lavoro "regolare", relativamente ben pagato, stabile con prospettive di carriera,

il secondo irregolare temporaneo, poco qualificato, poco pagato. Le minoranze etniche e le donne tendono ad essere confinate nel secondo, dove la durata del rapporto di lavoro è irregolare, per un circolo vizioso, in quanto è proprio l' appartenenza ad un gruppo caratterizzato in media per l' instabilità del rapporto di lavoro che è di ostacolo all' assunzione nel primo mercato. Non è chiaro però come si inizia il circolo vizioso. Comunque la teoria pone in evidenza che, una volta che il processo è iniziato (magari in seguito ai motivi sopra illustrati; per esempio in seguito alla discriminazione statistica nei confronti delle donne e delle minoranze etniche), si generano forze che tendono a perpetuarlo.

Collusione

I datori di lavoro possono colludere nel discriminare le donne e le minoranze perchè è nel loro interesse dividere e rendere meno coesiva la forza lavoro (*divide et impera)*. Non è molto chiaro però cosa renda profittevole per ogni singolo imprenditore colludere. Anzi ogni singolo imprenditore potrebbe avvantaggiarsi assumendo al posto di lavoratori bianchi e maschi ben pagati, lavoratori donne o di colore peggio pagati, qualora il loro contributo alla produzione fosse lo stesso.

Conclusione

Tutte le teorie esaminate si fondano su un funzionamento imperfetto del mercato del lavoro, per quanto riguarda l' incompletezza della struttura informativa ed il possibile esercizio di potere di mercato. Conseguentemente abbiamo a che fare con situazioni di "fallimenti del mercato" che possono legittimare a priori l' intervento pubblico.[213]

L' INTERVENTO PUBBLICO CONTRO LA DISCRIMINAZIONE

Prescrizioni contro la discriminazione e azione affermativa, volta all' accrescimento delle assunzioni dalle categorie discriminate.

Misure che sanzionano la discriminazione contro il lavoro femminile: le disposizione a sua protezione, proibitive o limitative di determinati tipi e forme di attività (lavoro notturno, comportante sollevamento di pesi, ecc.). Queste disposizioni possono ridurre la concorrenzialità del lavoro femminile e portare ad un trattamento diverso in termini di remunerazione (o di livelli occupazionali) in quanto stabiliscono dei vincoli specifici che possono ridurne la produttività.

Negli USA l' equal pay Act del 1963 rendeva illegale il pagamento di salari diversi alle donne per uno stesso lavoro. Il Civil Rights Act del 1964 estendeva tali disposizioni alle minoranze etniche e

---

[213] Si ricordi comunque che nel caso di “fallimenti del mercato” occorre evitare la “Nirvana fallacy”, che consiste nell’ assumere che l’ intervento pubblico riesca necessariamente a ridurre o eliminare l’ inefficienza, indipendentemente dal costo degli interventi pubblici e della valutazione degli specifici incentivi dei politici e dei pubblici funzionari che dovrebbero attuarli. (Per la Nirvana fallacy si veda Demsetz, Harold, "Information and Efficiency: Another Viewpoint", J. Law Econ., 12, 1-22, 1969.)

razziali. Due tipi di criteri di applicazione in sede giurisizionale: *disparate treatment* (relativo al diverso trattamento di individui di gruppi diversi) and *disparate impact* (relativo alle conseguenze obbiettive nei confronti delle minoranze dei metodi di reclutamento e promozione adottati). [214]

Il valore comparato ("comparable worth")

Un criterio che entra in misure andiscriminatorie a favore delle donne, in particolare a livello di contrattazione sindacale e nel caso di impieghi pubblici, è quello relativo alla determinazione del "valore comparato" (cioè del valore intrinseco del lavoro, tenuto conto delle caratteristiche), secondo il principio "uguale paga per uguale lavoro", per cui occorre agire nel senso dell' aumento dei salari nei settori sottopagati perchè tradizionalmente a forte componente di occupazione femminile. Anche qui il problema sta nell' identificare le altre caratteristiche del lavoro (orario, richieste di qualificazione, tipo di attività richiesta) che contribuiscono a spiegare la diversa remunerazione. Solo una volta che il differenziale sia stato in questo modo depurato si può attribuire il differenziale residuo alla discriminazione contro le donne circa la remunerazione. Nel caso di una ricerca commissionata alla società Hayes Associates da parte dello stato del Minnesota, per stabilire la struttura della remunerazione dei propri dipendenti, ad ogni caratteristica dell' attività lavorativa venivano assegnati dei punti (*Hayes points*). Veniva stimata col metodo della minimizzazione dello scostamento quadratico medio la relazione fra la somma degli Hayes points e il salario in attività lavorative prevalentemente maschili (70% di proporzione di uomini o più), e veniva comparata tale relazione con i dati relativi alle occupazioni prevalentemente femminili (70% o più) e veniva identificato in tal modo di quanto in media il salario femminile era più ridotto a parità di Hayes points. Secondo il risultato dell' indagine la riduzione era del 16%.

Una circostanza suscettibile di spiegare tale ridotto salario potrebbe essere nella diversa attitudine delle donne circa la valutazione dell' importanza del lavoro domestico e quello extradomestico che incide sulla produttività di questo, o la diversa combattività sindacale della manodopera femminile, o nella minore considerazione data dai sindacati nei confronti delle donne in quanto corrispondenti in genere al lavoratore (e quindi salario) aggiuntivo o anche in considerazioni relative al salario efficiente (se questo è rivolto ad assicurare un livello minimo di vita, questo può essere minore per la donna in quanto il più delle volte salariato aggiuntivo). In altri termini, l' effetto incentivante di un salario che è in grado di coprire le necessità di vita di un lavoratore e di assicurare una migliore sua partecipazione all' attività lavorativa è diverso nel caso di un lavoratore maschio con famiglia a carico e di un lavoratore femmina, che porta a casa, mediamente, quello che è considerato un secondo salario familiare.

Evidentemente misure in favore dei livelli occupazionali di categorie minoritarie che non affrontino il problema della diversa remunerazione non risolvono il problema della discriminazione, così come

[214] Cfr. Ehrenberg e Smith, cit., quinta ed., pp. 427 segg.

politiche volte a parificare i salari (come l' *equal pay act* del '63) senza riferimento ai livelli occupazionali si traducono in disoccupazione delle categorie minoritarie (secondo un'interpretazione nello scopo dell' Act era di ridurre la concorrenza nei confronti dell' occupazione maschile da parte delle lavoratrici peggio pagate), a meno che il mercato non sia in una situazione di monopsonio e l' intervento volto ad aumentare i salari non sia "eccessivo" (cioè?). In pratica interventi antidiscriminatori non sono di semplice attuazione. Nella nostra legislazione un intervento di questo tipo può essere considerata la disciplina dell' assunzione obbligatoria degli invalidi.

Nella legislazione americana vi sono interventi (la creazione nel 1965 dell' *Office of Federal Contract Compliance Programs*) che rispondono alla logica dell' azione affermativa, anche se la loro definizione presenta notevoli problemi. (Nel caso in cui ad esempio venga condizionata la concessione di contratti pubblici ad un' azione affermativa contro la discriminazione, cosa ci si basa per una sua verifica, sulla percentuale della minoranza da proteggere nella popolazione? dove? a livello nazionale o locale? fra coloro che chiedono occupazione, fra coloro che sono qualificati, su coloro che fanno domanda, o piuttosto, tenuto conto che le domande da parte delle minoranze possono essere scoraggiate dalla minore probabilità di assunzione, da parte di coloro che potrebbero fare domanda? Inoltre in parte le minoranze potrebbero essere state indotte, dalla discriminazione, a non qualificarsi per tali occupazioni. Ma il target del governo se riferito alla quota della popolazione può eccedere il numero di lavoratori di un certo tipo attualmente disponibili, il che non fa molto senso.)

Quanto dell' aumento del salario medio relativo degli afroamericani dagli anni sessanta ad oggi (si veda la tabella 12.4 nella quinta edizione dell' Ehrenberg e Smith) è dipeso dall' azione della politica governativa e quanto dalle forze del mercato? Secondo studi fatti circa il 20% dell' aumento del salario relativo dipende dall' aumento dei livelli di istruzione. Di analoga misura è l' aumento derivante dall' aumento nella qualità dell' istruzione e quello derivante dalla riduzione del tasso di attività dei afroamericani meno qualificati. Rimane quindi almeno un terzo della diminuzione dei dislivelli salariali coi bianchi attribuibile alle politiche governative. Che queste abbiano avuto un impatto lo sta a indicare l' improvvisa riduzione del differenziale neri-bianchi in seguito alla loro entrata in vigore, fra il 1960 e il 1975 e specialmente nel Sud, dove la discriminazione era maggiore e l' azione antidiscriminatoria forniva una scusa ai datori di lavoro per rompere con tradizioni di comportamento socialmente condizionate che andavano in definitiva contro il proprio stesso interesse economico.

L' interesse del caso americano sta anche nel fatto che politiche antidiscriminatorie del tipo qui considerate possono venire applicate anche a contesti sociali ed istituzionali diversi (per esempio gli

interventi a favore dei paria in India). Tutto sommato parrebbe che il modo più efficace di intervenire potrebbe essere di eliminare i fattori che portano alla discriminazione pre-mercato, cioè quelli che comportano una minore produttività delle categorie interessate, ponendo essere delle misure correttive tipo investimenti mirati nell' istruzione e nella preparazione professionale di chi si suppone svantaggiato, nella fornitura di infrastrutture sociali (tipo nidi di infanzia o scuole a tempo pieno) che favoriscano l' inserimento professionale delle donne ecc. Anche qui possono determinarsi inefficienze e inconvenienti. Per esempio una certa percentuale di madri con figli piccoli potrebbero preferire che i fondi per gli interventi a favore delle infrastrutture sociali fossero devoluti al pagamento degli assegni familiari e dei sussidi in grado di permetter loro di occuparsi invece a tempo pieno dei figli piccoli. Oppure la discriminazione positiva potrebbe essere risentita come discriminazione negativa a favore dei membri maggiormente capaci delle categorie statisticamente privilegiate: il caso del bramino che non è ammesso all' università o nell' impiego pubblico per fare posto al paria con minori requisiti di merito. O dello studente americano che si vede bloccato l' accesso ad un' università prestigiosa a favore di un rappresentante delle minoranze etniche con minori meriti accademici ecc.

Economia dei sindacati

Conseguenze economiche dell' attività sindacale.

Effetto di elevare, con gli accordi collettivi con i datori di lavoro, il salario sopra il livello di piena occupazione, creando eccesso di offerta di lavoro. Effetto di restringere la quantità di lavoratori qualificati per un determinato tipo di attività, in modo da mantenerne le remunerazioni ad un livello più elevato che nel caso di assenza di tali restrizioni. Caso dei tassisti, dei "camalli" (gli scaricatori del porto di Genova) o degli ordini professionali: la pressione dei lavoratori si esercita per entrare nel gruppo i cui redditi sono protetti attraverso le barriere all' accesso (che danno luogo a compensazioni monetarie a favore di chi cede il proprio diritto: licenze commerciali).

Sindacati industriali (dedicati ai lavoratori di un' attività produttiva specifica) e di categoria professionale. Contrattazione a livello nazionale o locale, con più datori di lavoro, o i loro rappresentanti, o aziendale.

Oggetto della contrattazione collettiva, non solo i salari ma anche tutti i vari aspetti del rapporto di lavoro (benefici aggiuntivi, condizioni di lavoro, sicurezza del posto di lavoro e regole relative ai licenziamenti e così via).

Come si determina il tasso di sindacalizzazione dei lavoratori? La partecipazione al sindacato ha un costo, in termine di quote sociali e di tempo richiesto al lavoratore per partecipare all' attività del sindacato o se non altro per seguire la sua attività. Tanto maggiore è il costo di aderire al sindacato e di partecipare alle sue attività, tanto più basso sarà il numero dei lavoratori disposti ad aderire per

acquisire i servizi del sindacato. Anche nel sindacato si presenta il famoso problema Olsoniano (da Mancur Olson, cui abbiamo fatto riferimento in precedenza) dell' azione sociale: se io faccio qualcosa gli effetti della mia attività vanno a beneficio anche degli altri, mentre io incorro nei costi della mia azione. Per cui potrebbe convenirmi che gli altri intraprendano, senza la mia partecipazione, le azioni di cui anch' io beneficerò.[215] Nel caso dell' attività sindacale questo si traduce nella considerazione che mentre chi partecipa all' attività del sindacato ne paga i costi, soprattutto in caso di scioperi, dei benefici eventuali (poniamo in termini di aumenti salariali) traggono vantaggio anche coloro che non hanno incorso i costi non avendo partecipato all' attività del sindacato. Questo però si estende anche agli eventuali svantaggi: per esempio se per l' eccessiva conflittualità la fabbrica chiude, ne pagano i costi in termini di licenziamento anche i lavoratori che non ne sono responsabili. Questo può essere un motivo per mettersi in grado di influire comunque sulle decisioni del sindacato partecipando alla loro formazione. Quello che determinerà la domanda di partecipazione al sindacato oltre che i costi della partecipazione e i benefici che i lavoratori pensano di derivare da tale partecipazione saranno anche le loro attitudini psicologiche nei confronti dell' attività del sindacato, che dipendono in particolare dal clima politico e sociale. Nei costi e nei vantaggi vanno quindi considerati i costi e vantaggi di natura psicologica: quello di far parte di un' organizzazione come occasione sociale, la soddisfazione o meno di operare secondo la propria visione ideologica e la consapevolezza della propria posizione nel mondo e nella società e così via. In genere si può presumere che tanto maggiore sia l' antagonismo nei confronti del sistema politico e sociale, tanto maggiore possa essere la partecipazione all' attività del sindacato e la sua combattività. Se prescindiamo da tali aspetti, dal lato dell' offerta di attività sindacale, questa dipenderà dal costo di fornire i servizi sindacali. Tale costo può dipendere anche dal contesto legislativo; ad esempio una riduzione dei distacchi sindacali pagati da parte del datore di lavoro rende più costoso il fornire tali servizi, mentre il distacco sindacale in quanto tale, ovviamente, rende più economica tale fornitura (che in pratica viene pagata dal datore di lavoro). La sindacalizzazione dipende anche da una serie di fattori, quali la composizione della forza lavoro, per sesso e per tipo di attività (anche in relazione alla diversa elasticità della domanda, che può variare anche in seguito a misure di deregolamentazione e alle diverse dimensioni delle unità produttive—ad esempio la deregolamentazione delle compagnie di aviazione americane nel 1978 provocò una riduzione dei salari dei lavoratori del settore in relazione alle altre occupazioni). I costi dell' attività sindacale variano a seconda che la legge permetta o meno attività cosiddette "antisindacali", quali, ad esempio, il licenziamento dei sindacalisti o l' assunzione di lavoratori per sostituire gli scioperanti.

---

[215] Cfr. Olson, M., *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) 1965.

L' obbiettivo dei sindacati

Si può ipotizzare che i sindacati abbiano principalmente due obbiettivi contrastanti: a) il livello salariale; b) il mantenimento dell' occupazione. Tanto più inelastica è la curva di domanda e tanto più dinamica è l' industria tanto più facilmente possono perseguire il primo senza sacrificio del secondo (si rimanda a questo proposito alla parte del corso relativa alle quattro leggi della domanda derivata).

COME I SINDACATI PERSEGUONO I LORO OBBIETTIVI

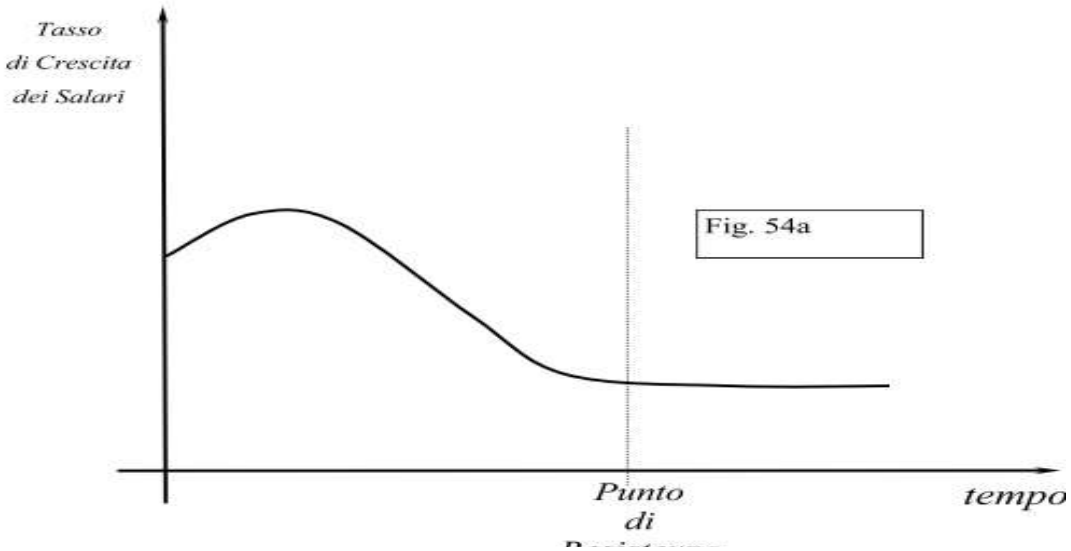
I sindacati cercano di far spostare la curva di domanda di lavoro a destra e di ridurne l' elasticità. Possibili strumenti: attività politiche a sostegno della legislazione a loro favorevole, quale quella volta a garantire protezione doganale, e ad accrescere il prezzo degli input sostituti del lavoro dei propri aderenti. Campagne in favore dell' innalzamento del salario minimo (aumentando così la domanda per i lavoratori meglio pagati facenti parte del sindacato, riducendo la concorrenza dei lavoratori peggio pagati e in genere meno sindacalizzati): di recente contro il "social dumping" da parte dei paesi del terzo mondo. Campagne contro i flussi immigratori (in Italia al momento succede il contrario: forse si potrebbe interpretare l' azione che il sindacato svolge in favore degli immigrati, da un lato come rispondente ad una posizione ideologica solidaristica, dall' altro come rispondente all' interesse di avere nuovi lavoratori, in particolare lavoratori manuali, che costituiscono la base "forte" del sindacato, da sindacalizzare; altrimenti, per razionalizzare la posizione sindacale, si potrebbe ipotizzare che i lavoratori immigrati siano complementi lordi dei lavoratori sindacalizzati). Accordi sindacali volti ad assicurare un minimo di lavoratori per lo svolgimento di certi compiti (es: la prescrizione sul doppio macchinista nelle ferrovie italiane, che non trova contropartita in molte ferrovie estere). Clausole che restringono la possibilità di subappalto (che in genere si effettua a favore di ditte la cui mano d' opera non è sindacalizzata). Limitazioni delle mansioni svolte e del numero di apprendisti (per evitare che possano essere sostituiti ai lavoratori più anziani). Limitazioni poste nell' accesso alle professioni. Campagne volte a persuadere i consumatori a comprare i prodotti nazionali.

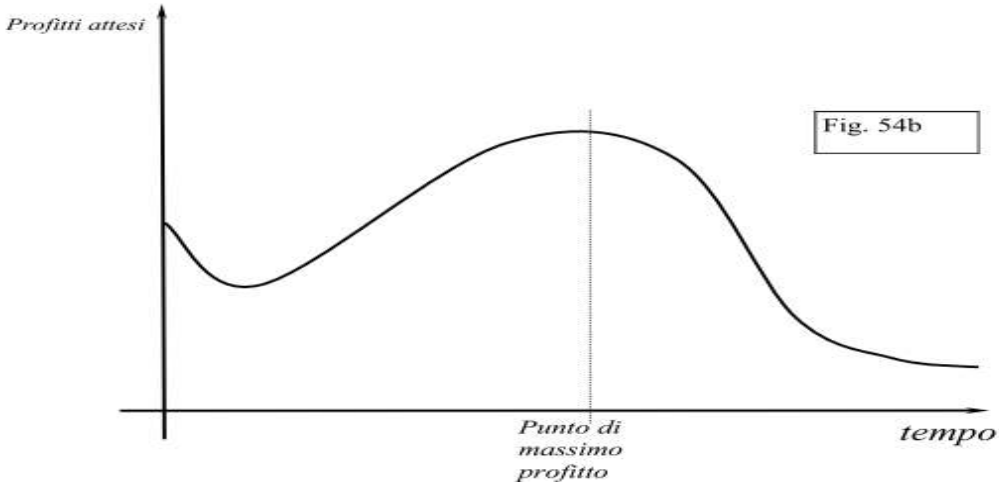
IL POTERE DI CONTRATTAZIONE DEI SINDACATI

Quali sono le condizioni che permettono ai sindacati di perseguire (e soprattutto conseguire) i loro obbiettivi nella contrattazione con i datori di lavoro?

Una prima linea di azione del sindacato può essere quella degli accordi consensuali, che comportano dei miglioramenti paretiani: per esempio gli accordi di produttività, in cui i lavoratori accettano modifiche nell' organizzazione del lavoro che comportano aumenti della produttività, in cambio di un aumento dei salari. In questo caso evidentemente nella situazione di partenza o vi era un problema di comunicazioni e di informazione, che il sindacato riesce a sbloccare, o sono cambiate le preferenze dei lavoratori, o si sono manifestate in seguito a mutamenti, per esempio di

tipo tecnologico, nuove opportunità. Possiamo anche avere una situazione in cui le condizioni di lavoro sono già state stabilite in seguito alla contrattazione sindacale e il datore di lavoro non può



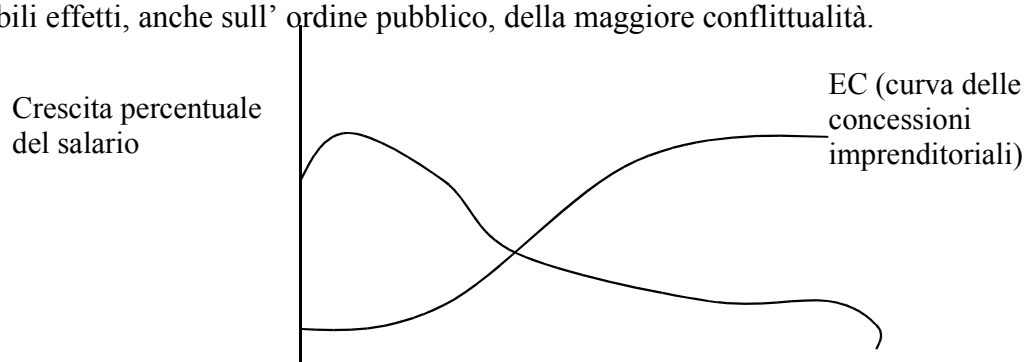


modificare autonomamente tali condizioni, nel caso in cui gli accordi sindacali abbiano valore di vincolo legale, come in Italia, o in altri contesti normativi in quanto andrebbe incontro a sanzioni, che tipicamente prendono la forma dello sciopero. Questo consiste nella sospensione della prestazione di lavoro da parte di chi vi aderisce. Nel caso di sindacati professionali questo può consistere anche nella indisponibilità a svolgere un' attività lavorativa da parte dell' insieme degli aderenti a una professione, laddove vi siano degli ostacoli, in particolare di natura contrattuale o normativa, all' accesso. Al di là di tale caso ci può domandare quali siano i motivi per cui i datori di lavoro non si rivolgono agli outsider by-passando i sindacati, quando gli scioperanti negano la propria prestazione lavorativa. Tali motivi possono essere di natura economica, quali determinati dai costi delle reazioni degli insiders (minore cooperazione, perdita di capitale umano in caso di dimissioni o licenziamento, ecc) e dalle difficoltà pratiche di sostituire gli insider in sciopero con outsider che possono non essere disponibili tenuto conto dei relativi costi di assunzione e del fatto che spesso difficilmente le assunzioni possono essere fatte in via immediata. Inoltre vi possono essere ostacoli di natura normativa (ben presenti nella nostra legislazione). In genere comunque lo

sciopero è l' arma principe usata dal sindacato per cercare di ottenere miglioramenti della situazione dei lavoratori, sia sotto il profilo retributivo che sotto il profilo delle altre circostanze relative alle condizioni di lavoro.

Circostanze da cui può dipendere il successo di uno sciopero o della minaccia di esso: 1) la situazione della domanda del prodotto (perchè?); 2) la gravosità dello sciopero per l' azienda; questo dipende dalle caratteristiche tecnologiche della produzione, quali ad esempio la possibilità o meno di accumulare scorte in anticipazione dello sciopero e i danni agli impianti che possono derivare dall' interruzione della produzione (i quali peraltro possono anche coinvolgere gli scioperanti mettendo a repentaglio la sopravvivenza dell' azienda o semplicemente riducendo la sua capacità produttiva e conseguentemente la sua domanda di lavoro). Evidentemente i danni dello sciopero dipendono dalla compattezza di esso e dalla possibilità o meno per l' azienda di far fronte allo sciopero con lavoratori che allo sciopero non aderiscono (vedi sopra); 3) dalle risorse finanziarie che l' impresa ha per assorbire i danni dello sciopero; 4) dalle risorse che hanno i lavoratori per assorbire le perdite di reddito durante lo sciopero; 5) il contesto normativo, quale ad esempio la possibilità di assumere lavoratori in sostituzione degli scioperanti (cosa in Italia assolutamente vietata) o il divieto stesso di scioperare, in vari regimi di tipo autoritario (come durante il Fascismo in Italia) lo sciopero costituisce un reato penale, o la liceità o meno della serrata (la chiusura dell' azienda per un certo tempo con conseguente perdita salariale dei lavoratori) come risposta allo sciopero (in Italia la serrata è ancora fatto penalmente rilevante in teoria, anche se non mi risulta che sia mai stato effettivamente perseguito).

Come si determina la durata dello sciopero? Il modello di contrattazione di Hicks (fig. 5.23): dato il costo crescente per il datore di lavoro, il salario offerto dal datore di lavoro aumenta col prolungarsi dello sciopero, quindi curva crescente delle concessioni salariali. Per quanto riguarda i lavoratori, all' inizio la loro attitudine può indurirsi, poi il costo dello sciopero può ammorbidire le loro rivendicazioni, per cui la curva delle rivendicazioni sindacali all' inizio cresce, poi si abbassa. Quando le due curve si incontrano si raggiunge un accordo e lo sciopero finisce. Se entrambe le parti conoscessero le due curve si potrebbe raggiungere subito un accordo evitando lo sciopero e i costi relativi. Lo sciopero è una maniera con cui le due parti scoprono le reciproche posizioni e combattività. Si tratta evidentemente una processo costoso per le parti, ma anche per il resto della società, che subisce una perdita di surplus del consumatore inerente alla minore disponibilità del bene prodotto, oltre che la riduzione dei proventi fiscali conseguenti al più ridotto reddito e i possibili effetti, anche sull' ordine pubblico, della maggiore conflittualità.



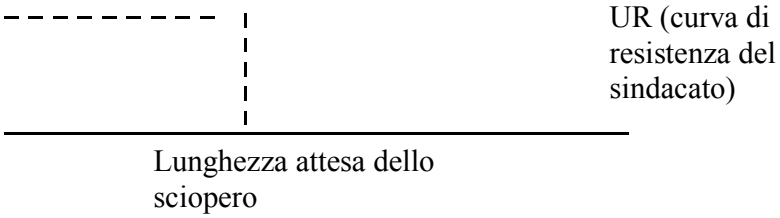


Fig. 5.23

In tale ottica lo sciopero deriva da imperfezioni informative e da errori negoziali. Infatti indagini empiriche mostrano che gli scioperi sono tanto meno probabili e di minore durata quanto maggiore è l' esperienza dei negoziatori. Altra possibile motivazione degli scioperi sta nel dimostrare alla controparte che il sindacato è effettivamente disposto ad usare l' arma dello sciopero: questo può rafforzare la sua posizione in futuri negoziati. Se trasferiamo il modello considerato alla spiegazione della guerra, lo svolgere di attività di tipo bellico è anche una questione di futura credibilità della sua minaccia, oltre che di mancata previsione sul suo effettivo decorso, altrimenti si potrebbe arrivare subito, senza l' evento bellico e i costi relativi, agli esiti del trattato di pace. (E l' uso dell' arma atomica con riferimento alla credibilità della minaccia di usarla....? Questo può essere una spiegazione dell' uso della bomba atomica contro il Giappone alla fine della seconda guerra mondiale, dimostrazione delle capacità distruttive della nuova arma nei confronti dell' URSS, al fine di frenarne le velleità espansionistiche. Ma probabilmente la minaccia è così terribile, che basta una piccola probabilità che sia effettiva per provocare, come l' esperienza insegna, un significativo

effetto deterrente.) Un ultimo motivo dello sciopero sta nel cementare la compattezza e la solidarietà dei lavoratori nei confronti dei datori di lavoro ("lotta di classe" ...).

UN MODELLO POLITICO DEGLI SCIOPERI

Problema di determinare i motivi per cui gli scioperi variano nel tempo e sono inversamente relati al tasso di disoccupazione. Questo trova una spiegazione nel modello Ashenfelter-Johnson, che è centrato sulla considerazione dei diversi contraddittori interessi all' interno del sindacato. Fig. 5.24a;[216] la curva che indica l' aumento minimo del salario richiesto dall' associato al sindacato rappresentativo come funzione della durata dello sciopero, ipotizzata come decrescente. Fig. 5.24b: curva che indica il valore presente dei profitti dei datori di lavoro come funzione della durata dello sciopero, ipotizzata come prima crescente (in virtù della progressiva riduzione delle pretese sindacali) e poi decrescente (in virtù dei costi crescenti legati alla mancata produzione).

L' imprenditore massimizza i profitti offrendo l' aumento salariale minimo che i lavoratori sono disposti ad accettare dopo la lunghezza ottimale dello sciopero, dal punto di vista dell'

[216]Per motivi grafici la fig. 5.24 è più in alto.

imprenditore. Allora si stabilisce l' accordo e lo sciopero finisce (si suppone che l' imprenditore, a differenza che nel caso del modello di Hicks, in quanto più esperto e smaliziato del lavoratore medio, conosca la curva della figura a). Effetti della variazione nelle circostanze rilevanti (quali l' esperienza passata, il tasso di profitto e soprattutto il tasso di disoccupazione, che incide sulla probabilità di trovare lavori temporanei durante lo sciopero e sulle conseguenze negative di un' eventuale maggiore probabilità di perdere il lavoro in seguito allo sciopero). Quindi i guadagni che per i lavoratori possono derivare dallo sciopero e la probabilità che questo si verifichi sono inversamente proporzionali al tasso di disoccupazione. Tanto più rapido è il declino nelle pretese del sindacato durante lo sciopero, tanto maggiormente vale la pena ai datori di lavoro di resistere. Al contrario, tanto maggiori sono le rivendicazioni ultimative (il "punto di resistenza" del sindacato) tanto minore è il guadagno che i datori di lavoro hanno da una resistenza ad oltranza e quindi tanto maggiore è l' aumento salariale che il sindacato è in grado di spuntare. Dato che tanto più elevato è il livello di disoccupazione tanto minore il punto di resistenza e tanto più veloce la diminuzione della curva nella parte superiore della figura, risulta che tanto maggiore il tasso di disoccupazione tanto minore, in virtù del meccanismo qui evidenziato, la crescita salariale (questo è uno dei possibili motivi che ci spiegano l' andamento della curva di Phillips, di cui ci occuperemo in seguito). In questo contesto si suppone che i dirigenti sindacali avendo più esperienza siano in grado di conoscere, a differenza degli associati, quanto può essere spuntato ai datori di lavoro. Se questo però è inferiore a quanto richiesto dagli associati e i dirigenti cercano di spiegare la situazione, corrono il rischio di perdere il posto. Se invece accettano di proclamare lo sciopero conservano il consenso degli associati, anche se questi ci rimettono perchè ottengono magari lo stesso di quanto otterrebbero con un accordo amichevole (che dovrebbe essere facilitato dalla supposta conoscenza della curva in alto da parte dei datori di lavoro), ma a costo della perdita salariale derivante dallo sciopero. Come conseguenza delle ipotesi del modello, un aumento della democrazia all' interno del sindacato (quale quello assicurato negli USA dal Landrum-Griffin Act del 1959) che renda i dirigenti sindacali maggiormente soggetti alla verifica della base, può paradossalmente andare a scapito dei lavoratori, in quanto induce i dirigenti a proclamare scientemente scioperi che sono contrari all' interesse dei lavoratori medesimi, pur di conservarne il consenso. In effetti al passaggio del Landrum-Griffin Act del 1959 si accompagna un aumento temporaneo dell' attività di sciopero. Considerando ancora a tale proposito il paradigma della guerra, considerazioni analoghe possono spiegare come mai dirigenti esperti e consci dei rischi

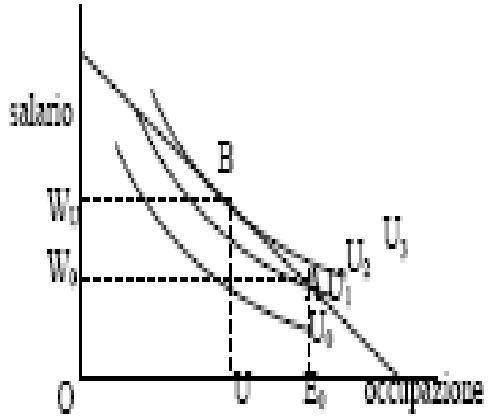


Fig. 5.25

possono essere trascinati in un' avventura bellica di esiti disastrosi da un' opinione pubblica nazionalista, pur non perdere le loro posizioni di potere o viceversa, passando a un contesto diverso, la mancanza di democrazia e il "centralismo democratico" all' interno del PCI abbiano permesso alla dirigenza di imbrigliare le spinte sovversive e rivoluzionarie della base durante il secondo dopoguerra.

Modelli alternativi dell' attività di sciopero che spiegano la diversa attività nei vari rami.

Nel modello di informazione imperfetta (nelle due figure precedenti una delle due parti almeno non conosce la curva dell' altra) si perviene ad una determinazione della situazione di equilibrio solo in

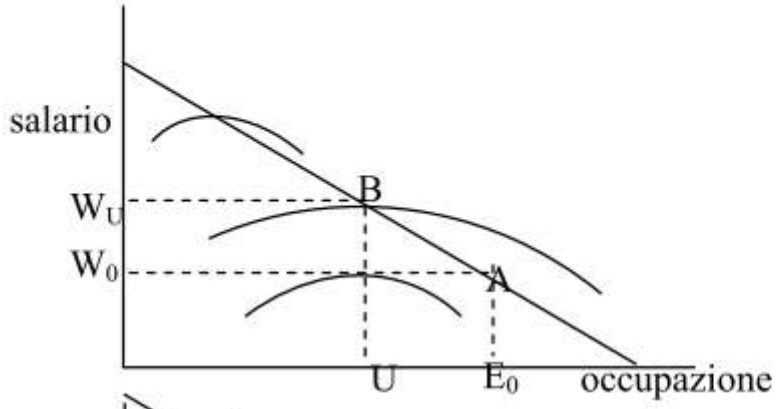


Fig. 5.26

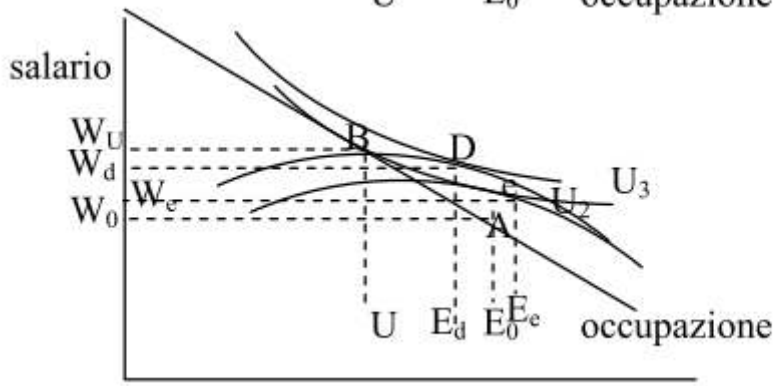


Fig. 5.27

seguito a trattative lunghe e difficili. Lo sciopero, ponendo dei costi a entrambi i contendenti affretta tale processo. Tanto maggiore l' incertezza circa le circostanze dell' attività imprenditoriale e la profittabilità dell' azienda, tanto più probabile lo sciopero. Nella misura in cui la variabilità dei profitti aumenti l' incertezza, può portare anche a maggiori scioperi. Laddove gli scioperi sono molto costosi, si potranno però stabilire procedure negoziali e di arbitrato volte ad evitarli. Il costo sarà maggiore in caso di prodotti non accumulabili in scorte o deperibili e laddove i consumatori non siano disposti ad aspettare negli acquisti che lo sciopero sia finito, magari perchè il mercato è concorrenziale e possono facilmente rivolgersi, poniamo, alla concorrenza estera. Il costo dello sciopero può ridursi quando intervengano sussidi esterni (per esempio quelli di disoccupazione per i lavoratori che in seguito allo sciopero perdono il posto di lavoro o l' ausilio derivante dal sostegno del reddito degli scioperanti dai pagamenti da una cassa sindacale accumulata a tale scopo) e l' impatto può essere favorito da scioperi di solidarietà di altri lavoratori del settore industriale o dell'

azienda interessata, nel caso lo sciopero coinvolga in primis uno stabilimento, come in un caso passato dello sciopero dello stabilimento di Melfi della FIAT. Per evitare i costi dello sciopero le parti possono anche stabilire delle procedure preliminari che permettano di verificare le reciproche posizioni e rendere lo sciopero meno probabile.

GLI EFFETTI ECONOMICI DEI SINDACATI SULL' ECONOMIA NEL SUO COMPLESSO

Visione tradizionale degli effetti economici dei sindacati

Provocano una cattiva allocazione del lavoro, dato che comportano una riduzione dell' occupazione nei settori dove operano ed un aumento dell' occupazione negli altri settori, con conseguenti più accentuate divergenze fra la produttività marginale nei vari settori (lo studente può spiegare facilmente come mai questo comporta un' inefficienza) ed eventuale aumento della disoccupazione. Quindi, perdita di benessere (nel senso del principio di compensazione), anche in seguito alle limitazioni contrattuali all' impiego del lavoro e la perdita di produzione derivante dagli scioperi. Analisi empiriche stabiliscono una correlazione positiva tra produttività del lavoro e grado di sindacalizzazione (la maggiore produttività del lavoro potrà dipendere dal costo degli impianti per lavoratore, il rapporto capitale-lavoro, per cui un' azione sindacale potrà essere maggiormente costosa per l' azienda tanto maggiore la produttività del lavoro), altre però evidenziano una relazione inversa relativamente alla crescita della produttività, per l' ostacolo che le pratiche restrittive dei sindacati presentano per i miglioramenti tecnologici che possano avere come conseguenza una minore domanda di lavoro. Tendenza a provocare una riduzione dei profitti (indicata dal fatto che i valori delle azioni cadono in seguito a notizie che fanno presumere una più incisiva organizzazione sindacale). [217]

Un punto di vista alternativo

Voice: sono in grado di far presente le preferenze dei lavoratori, migliorando la struttura dei compensi e portando così a una riduzione del tasso di dimissioni volontarie e dell' insoddisfazione dei lavoratori. Ciò può tradursi in maggiore apprendimento sul lavoro, anche in seguito al sistema dell' anzianità che riduce la rivalità dei lavoratori anziani nei confronti dei giovani.

I SINDACATI COME ORGANIZZAZIONI MONOPOLISTICHE E L' EFFICIENZA DEI CONTRATTI

In precedenza avevamo considerato come obbiettivi del sindacato il salario e l' occupazione. Si può formalizzare il comportamento di un sindacato come volto alla massimizzazione di una funzione di utilità in tali argomenti soggetta al vincolo derivante dall' esistenza di una funzione di domanda di lavoro. (Una formulazione particolare di tale funzione di utilità del sindacato potrebbe essere costituita dalla massimizzazione del monte-salari: U=wL.) E' interessante vedere come tale situazione possa portare a risultati paretianamente inefficienti.

In assenza di sindacato si suppone che l' equilibrio concorrenziale sia nel punto A (fig, 5.25), che

[217] Per gli effetti dell' azione dei sindacati negli USA si veda Ehrenberg e Smith, cit, quinta ed., pp. 481 segg.

corrisponde al salario di mercato concorrenziale W_0, dove la linea che passa per A e B è la curva di domanda concorrenziale, le cui ordinate corrispondono al valore del ricavo marginale del lavoro. Il sindacato, che si comporta come un monopolista, sceglierà il salario corrispondente al punto B e i datori di lavoro, corrispondentemente determineranno l' occupazione al livello OU. Si tratta del modello del sindacato come monopolista.[218] Per vedere che la soluzione B è inefficiente si considerino le curve di isoprofitto che passano per i punti della curva di domanda di lavoro, notando che un punto della curva di domanda ci dà la massimizzazione del profitto al salario dato (curva 5.26). Se si inseriscono le curve di indifferenza del sindacato abbiamo che dalla figura 5.27 si evince che nei punti D ed E, e in tutti quelli nella lente compresa fra tali due punti abbiamo un contratto paretianamente migliore di B. I contratti paretianamente efficienti (perlomeno nella prospettiva delle due parti qui considerate, lavoratori sindacalizzati che mantengono la loro occupazione e datore di lavoro) sono tutti quelli che stanno sulla curva dei contratti luogo dei punti di tangenza delle curve di isoprofitto e di indifferenza.

La morale di quanto sopra è che se i sindacati e i datori di lavoro negoziano non solo il salario ma anche l' occupazione la situazione che ne consegue è maggiormente efficiente di una dove i sindacati agiscono solo come monopolista.

Comunque per una valutazione in termini di efficienza occorre non solo considerare la situazione dal punto di vista delle preferenze dei sindacati e dei datori di lavoro, ma anche dal punto di vista di altri interessi, ad esempio dal punto di vista delle preferenze individuali dei lavoratori, che possono essere diverse da quelle del sindacato quali interpretate dai dirigenti sindacali. In particolar modo dal punto di vista delle preferenze di chi rimane disoccupato: questi potrebbe preferire lavorare ad un salario ridotto rispetto a quello stabilito dall' accordo collettivo, ma non può farlo per motivi istituzionali, in quanto il salario non può essere ridotto ad personam. Inoltre i consumatori risentono negativamente dall' azione sindacale, in quanto la curva di offerta si sposta verso l' alto, comportando in equilibrio una minore produzione a un prezzo più elevato (ma questo viene corretto in qualche misura se viene negoziata anche l' occupazione, perchè se gli occupati sono di più che nel caso precedente sarà anche maggiore, *ceteris paribus,* la produzione). Nella misura in cui la grande maggioranza dei consumatori sono anche lavoratori, l' attività sindacale in un settore può risolversi a danno dei lavoratori di altri settori (soprattutto se in questi ultimi lo spazio per l' attività sindacale è più ridotto, poniamo, in quanto la curva di domanda è maggiormente elastica; ad esempio in settori sottoposti alla concorrenza internazionale). In un contesto più ampio i sindacati

[218] In definitiva, il sindacato sceglie il salario (unilateralmente, nel caso del sindacato come monopolista o, più in generale, come risultato di una trattativa svolta circa la determinazione del salario con gli imprenditori e gli imprenditori, che sono autonomi nelle loro scelte imprenditoriali, scelgono l' occupazione (conservano il "right to manage", di qui il nome attribuito a questo tipo di modelli, a differenza di quello che segue, dove salario e occupazione vengono scelti congiuntamente presumibilmente in seguito a una trattativa).

possono avere preferenze diverse dall' interesse immediato dei lavoratori che formalmente rappresentano, soprattutto se in qualche modo "cinghia di trasmissione" di movimenti politici o comunque se portatori di interessi diversi e più ampi di quelli dei lavoratori formalmente rappresentati. In particolare le rivendicazioni salariali in un settore produttivo possono avere effetti di trascinamento altrove, con effetti possibilmente dannosi per l' economia nazionale (considerando le conseguenze inflazionistiche).[219] I sindacati che rappresentano oltre che i lavoratori interessati dalle rivendicazioni, anche altri interessi possono porsi in contrasto con i primi. In tal caso questi possono cambiare l' adesione alla rappresentanza sindacale; nel caso dell' Italia, poniamo, dai sindacati nazionali ai Cobas (le rappresentanze sindacali di base).

La distribuzione dei redditi da lavoro

Dipende, fra l' altro, sia dalla diversa accumulazione di capitale umano, che dalla diversa distribuzione per età della forza-lavoro. Altri fattori rilevanti: la discriminazione (sulla base, poniamo di fattori di natura etnica o di genere), le "rendite" di cui beneficiano gruppi con barriere all' entrata (gruppi professionali con accesso limitato, appartenenti a sindacati, lavoratori dotati di attitudini innate scarse). La diversa distribuzione dei redditi da lavoro può inoltre derivare da differenza nelle ore lavorate (chi lavora di più, a parità di altre circostanze guadagna di più), differenze compensative, fenomeni di disequilibrio, per cui determinati profili professionali la cui domanda aumenti in maniera inattesa nel breve periodo possono conseguire dei differenziali che scompaiono nel lungo periodo. Differenze fra struttura della distribuzione dei redditi nel loro complesso e della distribuzione dei redditi da lavoro:

1. Coloro che hanno i maggiori redditi da capitale molto spesso hanno anche i maggiori redditi da lavoro. Questo rende la distribuzione dei redditi complessiva più diseguale rispetto a quella dei redditi da lavoro anche tenuto conto del fatto che la distribuzione dei redditi di capitale è più diseguale di quella dei redditi da lavoro.

2. Molti programmi sociali redistribuiscono i redditi a favore di chi guadagna poco. Questo produce l' effetto opposto.

3. Nei nuclei familiari se vi sono più percettori di reddito i loro redditi tendono a collocarsi a livelli simili. Questo determina una distribuzione dei redditi familiari più diseguale di quella dei guadagni. In senso opposto potrebbe agire l' eventuale minore offerta di lavoro femminile delle mogli dei mariti più ricchi (in virtù dell' effetto di reddito a livello familiare).

La distribuzione dei guadagni dipende anche dal fatto che i giovani tendono a guadagnare meno dei

[219]Cfr. C, Bowdler e L, Nunziata, "Trade Unions and Inflation Performance: Evidence from OECD Panel Data", *Economica,* 2007, vol. 74, pp. 135-159.

più anziani. Inoltre, in conformità con la teoria del capitale umano, la distribuzione dei guadagni dei giovani tende ad essere meno diseguale di quella dei più anziani, tenuto conto delle conseguenze della diversità degli investimenti in capitale umano fatti in gioventù e dei loro rendimenti.[220] Tenuto conto del ciclo di vita (all' inizio non si guadagna niente, poi si guadagna poco, poi si guadagna molto—se non altro in relazione all' inizio della carriera—poi il reddito si riduce in seguito alla fine della carriera lavorativa e al pensionamento) la disuguaglianza dei redditi da lavoro in un dato momento di tempo è maggiore di quella che si avrebbe considerando l' insieme dei redditi nel corso dell' intero ciclo di vita delle persone.

La teoria del capitale umano serve anche a spiegare il motivo per cui la distribuzione dei redditi da lavoro è asimmetrica, con la moda (il valore a cui corrisponde al massimo numero di osservazioni) spostata a sinistra e una coda sulla destra (una regolarità statistica è costituita dal fatto che la distribuzione dei redditi da lavoro è approssimativamente lognormale, cioè normale nei logaritmi). Qualora si supponga che le qualità personali che rilevano per la vita lavorativa siano distribuite normalmente, anche i redditi che ne derivano dovrebbero essere distribuiti in maniera analoga. Ma, anche supponendo che le qualità personali siano distribuite normalmente, data la maggiore produttività dell' investimento in capitale umano per chi possiede maggiori qualità, costoro avranno maggiore convenienza a investimenti in capitale umano che determineranno un aumento dei loro redditi futuri al di là di quanto corrisponde ai differenziali derivanti dalle qualità innate ricevute.

I maggiori redditi di chi ha effettuato un investimento in istruzione sono peraltro in parte compensati dai minori redditi disponibili iniziali (tenuto conto del costo di finanziare l' istruzione). D' altra parte la diseguaglianza che deriva dall' accumulazione in capitale umano è accentuata dall' imperfezione del mercato dei capitali (per cui a meno di specifici interventi pubblici non è possibile in gener prendere a prestito i fondi con cui finanziare i propri studi) e dalla maggiore facilità che hanno i ricchi nel finanziare gli studi dei propri figlioli.

Nel tempo le famiglie tendono a cambiare la propria posizione nella distribuzione dei redditi, sia in virtù dei mutamenti nella loro composizione e nell' attività dei propri membri, che delle decisioni relative all' investimento in capitale umano, sia per motivi di ordine casuale.

Distribuzione primaria e secondaria e il contesto sociale

In parte la distribuzione finale del reddito è conseguenza del funzionamento del mercato,[221] in parte

[220] Da questo dovrebbe risultare che la riduzione della quota dei più giovani nella popolazione dovrebbe comportare in quanto tale un aumento della disuguaglianze nella distribuzione dei redditi e della ricchezza.

[221] Si noti che questo era il punto di vista di Marx. Cfr. Karl Marx, *Critica del Programma di Gotha*, scritto originariamente nel 1875, pubblicato postumo nel 1891, liberamente disponibile sulla Rete all' indirizzo: http://www.marxists.org/italiano/marx-engels/1875/gotha/ "La ripartizione dei mezzi di consumo è in ogni caso soltanto conseguenza della ripartizione dei mezzi di produzione. Ma quest'ultima ripartizione è un carattere del modo stesso di produzione…Il socialismo volgare ha preso dagli economisti borghesi (e a sua volta da lui una parte della democrazia), l'abitudine di considerare e trattare la distribuzione come indipendente dal modo di produzione, e perciò di rappresentare il socialismo come qualcosa che si aggiri principalmente attorno alla distribuzione."

deriva dall' operare delle forze politiche e sociali, che, sia a livello di contrattazione sindacale, sia soprattutto a livello di azione di governo possono incidere profondamente sulla distribuzione.[222] In particolare, la distribuzione primaria del reddito (cioè la distribuzione dei redditi dei fattori produttivi che è risultato del processo di produzione) viene profondamente alterata dalla redistribuzione che opera attraverso il bilancio pubblico. Anche se, come abbiamo visto, esistono delle forze di mercato (quali quelle che abbiamo considerato nella teoria edonica dei salari) che portano ad una determinata distribuzione primaria dei redditi, la redistribuzione che si determina successivamente, in particolare attraverso la determinazione della struttura delle spese e delle entrate dello stato (con particolar riferimento alla distribuzione del carico fiscale e della spesa sociale), comporta un' alterazione della struttura dei redditi disponibili, che ha quindi un elemento abbastanza elevato di discrezionalità. Inoltre anche la distribuzione primaria non si determina indipendentemente dall' attività legislativa e politica dello stato e del governo. Per un esempio di come questa ultima può influire possiamo far riferimento al modo con cui viene esercitato, ad esempio, l' intervento di mediazione nel caso di controversie sindacali. Per le conseguenze distributive dell' attività legislativa possiamo far riferimento alla determinazione del salario minimo, del sovrapprezzo sullo straordinario, ai modi con cui viene condizionato dal legislatore l' esercizio del diritto di sciopero (o l' attività cosiddetta antisindacale dei datori di lavoro) e tutte le disposizioni che regolano l' attività dei sindacati, ecc. Il rafforzamento dei poteri sindacali, quali quello operato in Italia dalla legislazione che prevede il reato di "comportamenti antisindacali" o la disciplina dei distacchi sindacali, favorisce i lavoratori dei settori dove la domanda di lavoro è relativamente rigida e il posto di lavoro è legalmente protetto, in relazione ai lavoratori dei settori dove la rigidità è inferiore e dove la protezione è più debole (in particolare il cosiddetto lavoro in nero). Nello stesso tempo la protezione dei lavoratori a tempo indeterminato li favorisce in confronto a quelli con contratti temporanei o "in nero". Anche se questi sulla base della teoria edonica dei salari e dei differenziali compensativi dovrebbero guadagnare di più, in realtà in Italia succede il contrario.

La distribuzione del reddito, la lotta di classe e Menenio Agrippa

D' altra parte l' attività dello stato risente dell' influenza dei gruppi di pressione e delle categorie organizzate che ne condizionano variamente l' azione e che attraverso le loro rappresentanze

[222] Quanto non bastino circostanze strettamente di natura economica nello spiegare la struttura delle remunerazioni e dei redditi da lavoro può essere indicato dalla grande varietà dei rapporti fra i tassi salariali corrispondenti a lavori diversi anche in paesi di simile livello di sviluppo, evidenziato nella parte iniziale. Peraltro ci si può attendere che considerazioni di natura strettamente economica alla fine prevalgano e condizionino le stesse circostanze di natura sociale cui più sopra abbiamo fatto riferimento. Ad esempio, con riferimento a questioni di tipo diverso, in cui la la maniera con cui la "struttura" condiziona la sovrastruttura è particolarmente evidente, possiamo fare riferimento al modo con cui la morale sessuale risente delle circostanze materiali, quali ad esempio lo sviluppo delle tecniche anticoncezionali o le conseguenze economiche che una gravidanza non desiderata può avere per una donna priva di partner stabile e per il nucleo familiare cui appartiene. Basta riferirsi all' evoluzione della morale sessuale in Italia in questo dopoguerra per rendersene conto.

politiche sono in grado di influenzare sia le decisioni relative alla redistribuzione che la stessa distribuzione primaria. Tradizionalmente, protagonisti della distribuzione sono state viste le classi sociali, e cioè "i capitalisti" e "i lavoratori". Tale suddivisione è alquanto fuorviante, in quanto non tiene conto della complessità del tessuto sociale. Prendiamola però per buona e supponiamo che nel nostro sistema economico vi siano solo due classi di persone, caratterizzate, gli uni per la propria attività imprenditoriale e per il controllo dei mezzi di produzione, gli altri per essere "proletari", cioè proprietari solo della propria forza lavoro. Supponiamo altresì che attraverso la propria rappresentanza politica ogni classe sia in grado, se ottiene il potere, di determinare la distribuzione. Quello che ci si può chiedere è se esista una struttura ottimale della distribuzione dal punto di vista degli interessi di una classe sociale. Apparentemente la risposta è semplice. Avendo due classi soltanto, quello che non riceve l' una lo riceve l' altra, per cui si potrebbe pensare che l' ottimo per una classe è una situazione in cui essa riceve tutto e la controparte niente. Tale risposta peraltro è ovviamente sbagliata, nella misura in cui entrambe le classi cooperano all' attività produttiva e alla vita sociale. Se la quota distributiva dei lavoratori fosse nulla, non vi sarebbe produzione in quanto essi non avrebbero di che vivere. Se fosse molto bassa, anche se superiore al livello che assicura il mantenimento (o "riproduzione") dei lavoratori, l' ordine pubblico, quello delle fabbriche e la vita sociale potrebbero gravemente deteriorarsi a danno anche dei capitalisti, dato che la situazione potrebbe essere percepita come eccessivamente ingiusta e potrebbe mancare nei lavoratori la consapevolezza di un interesse comune con i datori di lavoro nello svolgimento dell' attività produttiva. Dato che, qualunque sia la distribuzione, il reddito prima di essere distribuito va prodotto il basso livello del tenore di vita dei lavoratori potrebbe andare a scapito della loro produttività e dell' ordine sociale in modo tale che i profitti ne soffrirebbero. Se invece il reddito dei capitalisti fosse ridotto a zero, o magari soltanto a un livello molto basso, mancherebbe l' incentivo all' organizzazione dell' attività produttiva e alla creazione di posti di lavoro. Ovverossia, nell' ottica dei lavoratori ci può essere un tasso di profitto ottimale, al di sotto del quale non è nel loro interesse che si scenda, così come nell' ottica dei datori di lavoro un tasso di remunerazione dei salariati che massimizza i profitti e che non è nullo, né particolarmente basso (anche se ovviamente dipende dallo sviluppo della tecnologia e dalla produttività del sistema).

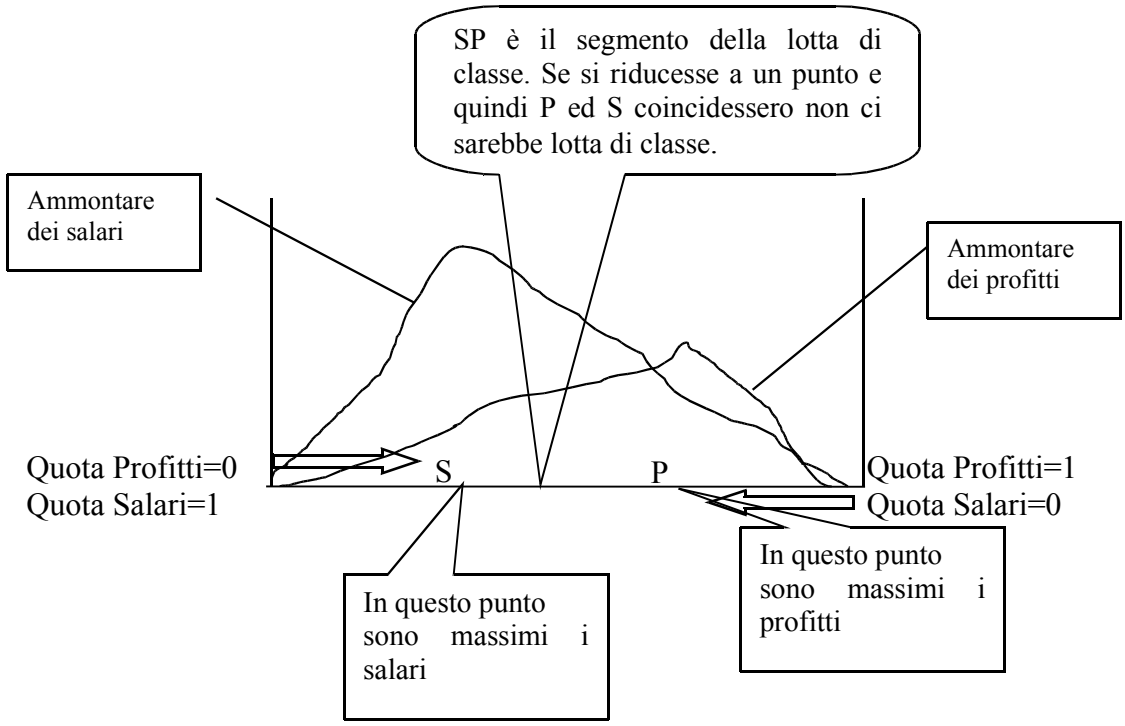


Fig. 5. 28 Un semplice modello della lotta di classe

Quindi è possibile concepire un intervallo fra cui la distribuzione può variare, senza che tale variazione vada a scapito anche della classe che vede accrescersi la propria quota. Al di fuori di tale intervallo abbiamo distribuzioni non efficienti in senso paretiano. Se tale intervallo fosse ridotto a un punto si avrebbe l' assenza di contrasti distributivi, ovvero la fine "della lotta di classe". Se una classe ritenesse che tale intervallo fosse superiore a quanto si verifica in realtà può imparare, a proprie spese, oltre che a spese della classe avversa, di avere sbagliato.

Tali semplici considerazioni possono essere ulteriormente estese. In particolare si potrebbe considerare la possibilità per i lavoratori di diventare capitalisti e di questi ultimi di diventare lavoratori dipendenti, l' esistenza dei redditieri che, percependo rendite, non devono necessariamente svolgere un' attività produttiva (anche se la rendita può essere strumentale alla gestione ed allocazione efficiente del bene scarso che la genera), l' articolazione dei lavoratori e degli imprenditori in ceti sociali complessi, la possibilità per i capitalisti di collocare la propria ricchezza o la propria attività imprenditoriale altrove (dato che i capitali e, in misura minore, le capacità imprenditoriali, sono più mobili internazionalmente che il lavoro questo pone un vincolo

abbastanza stretto alle possibili politiche redistributive),[223] ecc.[224] Considerazioni del tipo sopra accennato possono mantenere una certa generale validità, in particolare laddove si considerino decisioni pubbliche o delle parti sociali suscettibili di influenzare larghe categorie di cittadini.

Diseguaglianza e sviluppo

Un riflesso delle precedenti argomentazioni può essere visto nel fatto che fra diseguaglianza e sviluppo pare esserci un relazione a U rovesciato: quando la diseguaglianza è bassa un aumento della diseguaglianza favorisce la crescita, ma oltre un certo limite se la diseguaglianza aumenta anche la crescita ne viene compromessa.[225] La spiegazione potrebbe stare nel fatto che una distribuzione egualitaria può avere effetti negativi per gli incentivi, sia lavorativi che imprenditoriali, mentre una distribuzione di tipo accentuamente inegualitario può essere negativa per la coesione sociale e l' ordine pubblico e può derivare dall' appropriazione di rendite associate ad una distribuzione accentuatamente diseguale della ricchezza (in particolare nei paesi sottosviluppati della terra e delle risorse naturali) e una suddivisione inegalitaria delle rendite derivanti dal controllo di risorse scarse (per esempio concessioni minerarie).

PARTE SESTA

Disoccupazione ed inflazione

La disoccupazione

La popolazione si suddivide fra L, quelli che fanno parte della forza lavoro e N coloro che non ne

[223]Si potrebbe pensare che ostacolando la mobilità dei capitali si potrebbe aumentare le opzioni redistributive. Ma se si ostacola la mobilità dei capitali in uscita questo può provocare un ostacolo alla mobilità dei capitali in entrata e alla integrazione economica internazionale con effetti negativi sui redditi delle categorie di lavoratori che si vorrebbe favorire. Inoltre in un' economia che ha intensi scambi economici con l' estero gli ostacoli alla mobilità dei capitali sono facilmente aggirabili (per esempio tramite sovra o sottofaturazione).

[224] Per una considerazione più ampia di alcune di tali questioni si rimanda ad Alberto Chilosi, "Entrepreneurship and Transition", *MOCT-MOST: Economic Policy in Transitional Economies*, 2001, vol. 11, n. 4, pp. 327-357. Un problema interessante è la relazione fra origine familiare, patrimonio e propensione a diventare imprenditori. Mentre chi nasce ricco può scegliere o meno di fare l' imprenditore a seconda delle sue preferenze, dell' ambiente sociale e delle convenienze, si può pensare che le risorse patrimoniali possano aiutare in questa scelta. Per un' analisi empirica di questioni di questo tipo si veda Erik Hurst e Annamaria Lusardi, "Do Household Savings Encourage Entrepreneurship? Household Wealth, Parental Wealth, and the Transition In and Out of Entrepreneurship" (giugno 2006) scaricabile gratuitamente da SSRN: http://ssrn.com/abstract=908364. La conclusione è che "Not only household wealth but also parental wealth has not effect on business formation. Moreover, wealth has no effect on business survival. Thus, while liquidity constraints may be important for some households, they are not a major impediment to small business formation and business success in the United States". Può darsi però che in altri paesi (in particolare l' Italia) le cose possano essere diverse. Rende peraltro perplessi una indagine statistica riportata qualche anno fa sui giornali secondo cui in Italia gli imprenditori hanno mediamente un livello di istruzione inferiore alla media nazionale. Da questo si potrebbe desumere che chi proviene da una famiglia in grado di mantenerlo agli studi preferisca comunque in Italia un posto di lavoro subordinato ad un' attività imprenditoriale…

[225] Cfr. Giovanni Andrea, Cornia,"Income Distribution Changes and Their Impact in the Post-Second World War Period", in Giovanni Andrea Cornia (ed.), *Inequality, Growth, and Poverty in an Era of Liberalization and Globalization.* Oxford: Oxford Un. Press, 20042004, pp. 26-54

fanno parte. L a sua volta si divide fra gli occupati, E, e coloro che sono disoccupati ma vorrebbero aver un' occupazione, U. Ma a quale salario? Ambiguità della d-efinizione di disoccupato; c' è probabilmente un livello di salario a cui chiunque sarebbe disponibile ad occuparsi, anche chi è al di fuori della forza-lavoro (studenti, casalinghe). Il salario di riferimento deve essere quindi quello di mercato o comunque un salario che si collochi nell' ambito dei livelli salariali correnti. Le statistiche adottano determinate convenzioni nella rilevazione dei disoccupati: sono disoccupati quelli temporaneamente licenziati, ma che aspettano di essere riassunti e coloro che attivamente hanno cercato un lavoro in un periodo determinato (es. il mese) precedente. Tasso di disoccupazione u=U/L. A seconda delle convenzioni statistiche adottate e dei metodi di rilevazione varia anche il tasso di disoccupazione. Ad esempio, a seconda del contesto i cassaintegrati a zero ore vengono considerati far parte o meno dei disoccupati; non ne fanno parte per l' ISTAT, ne fanno invece parte per la Banca d' Italia.

Il tasso di disoccupazione, come indice di sofferenza sociale: limitazioni. Coloro che si sono ritirati dalla forza lavoro perchè scoraggiati non figurano in U. Inoltre il fatto che qualcuno sia occupato non ci dice niente circa il suo salario, mentre parecchi disoccupati provengono da famiglie con altre fonti di reddito. I disoccupati ricevono in molti sistemi sociali dei paesi più sviluppati un sussidio.

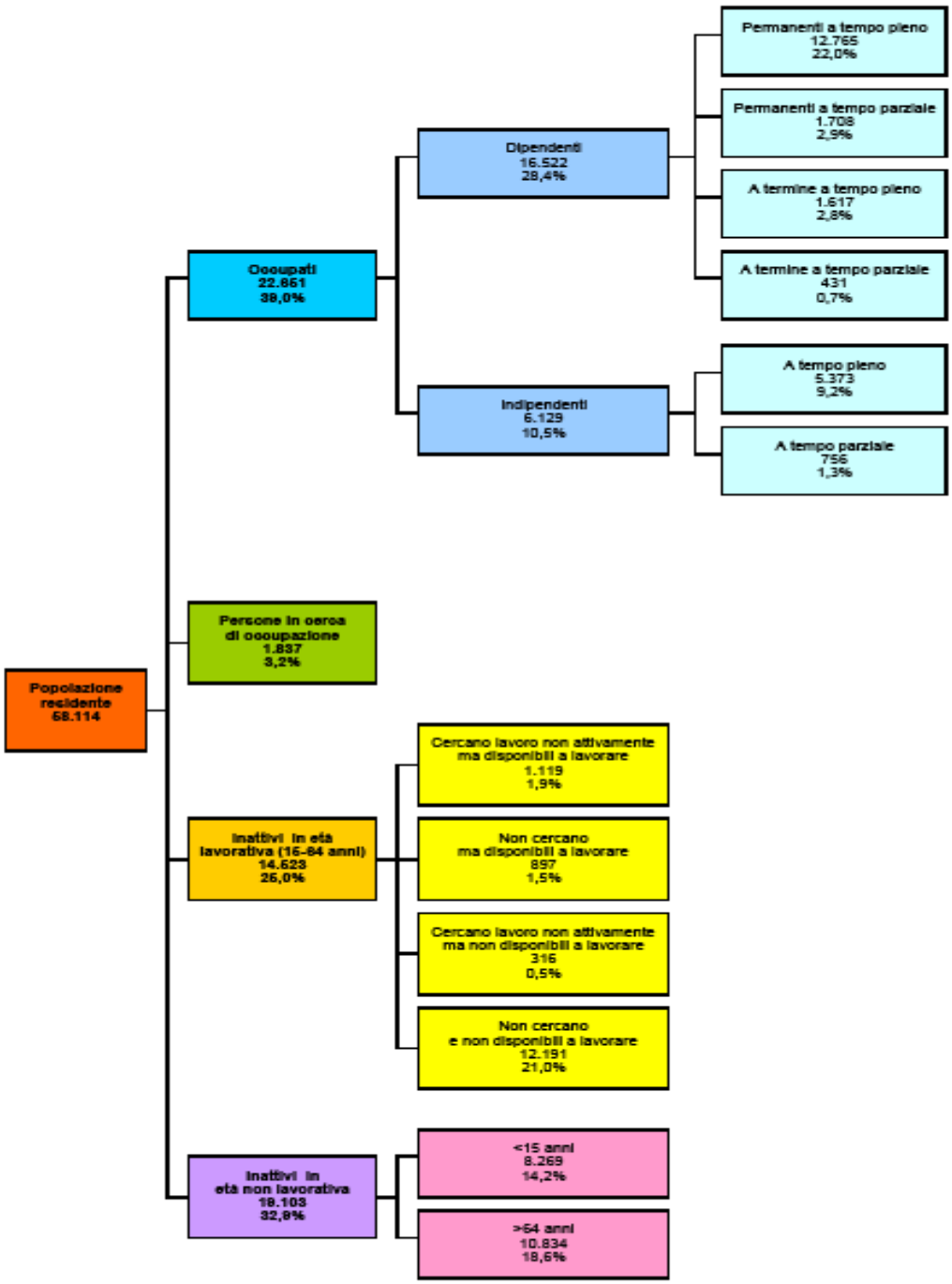
Tasso di disoccupazione, tasso di attività (L/POP), dove con POP indichiamo la popolazione in età lavorativa, tasso di occupazione (E/POP). In corrispondenza ad un aumento del tasso di attività stimolato da un aumento della domanda di lavoro, sia il tasso di disoccupazione che il tasso di occupazione possono aumentare contemporaneamente, in quanto rientrano nella forza lavoro e iniziano a cercare un impiego anche i lavoratori "scoraggiati" che altrimenti non ne farebbero parte.

Un modello del mercato del lavoro di fondi e di flussi

Analisi del mercato del lavoro con riferimento ai numeri assoluti delle varie componenti e ai flussi fra di esse, soprattutto al fine di determinare le cause della disoccupazione e le politiche volte a combatterla. Si vedano i diagrammi seguenti tratti dal sito dell' ISTAT:[226]

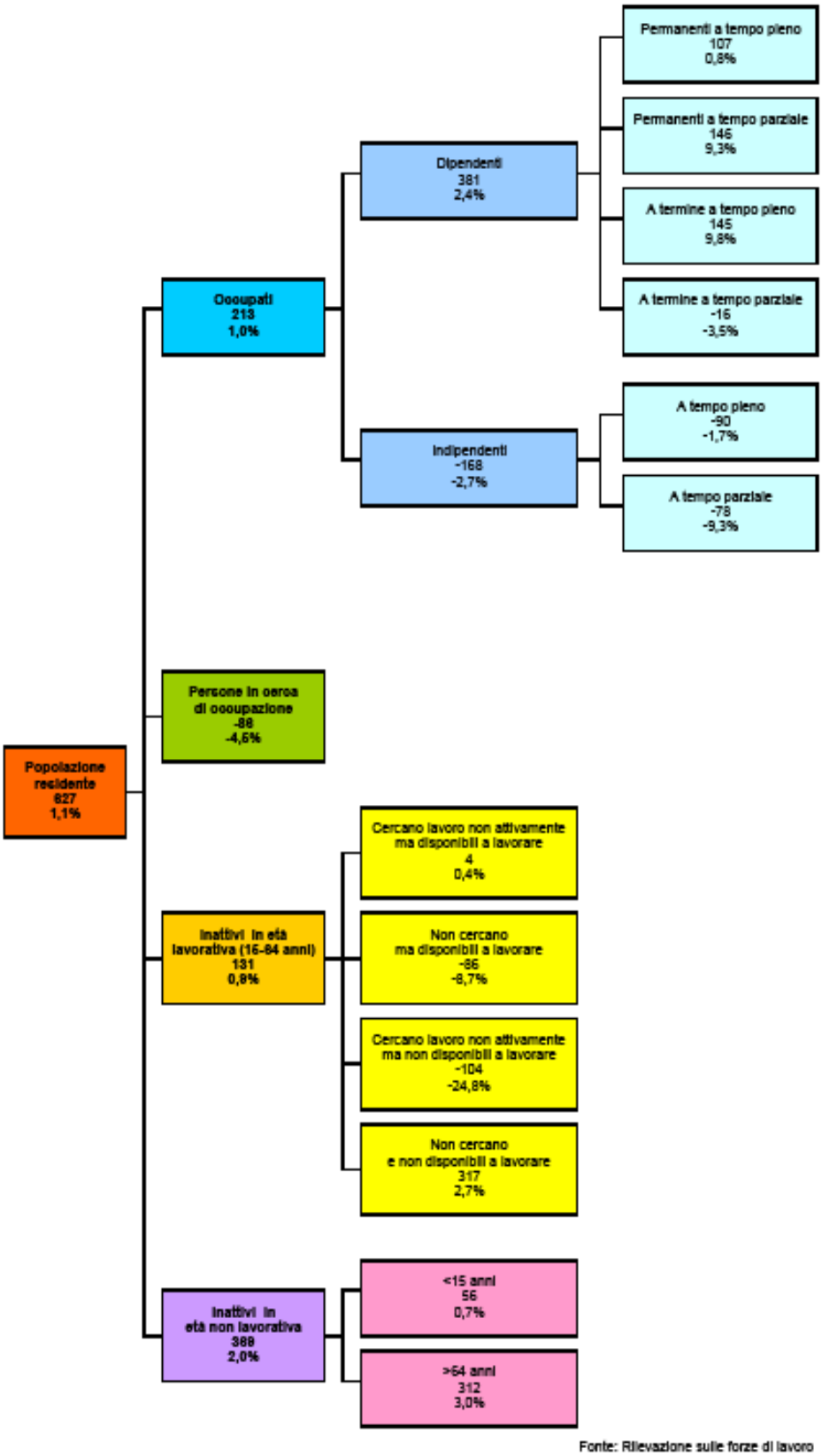
[226] Si noti che la definizione di popolazione attiva è diversa rispetto a quella considerata nei dati statistici internazionali riportati all' inizio del corso, in quanto esclude la popolazione al di sopra dei 64 anni.

CARTOGRAMMA 1 - PARTECIPAZIONE AL MERCATO DEL LAVORO DELLA POPOLAZIONE RESIDENTE - II trimestre 2005
(migliaia di unità e percentuali sulla popolazione residente)



Fonte: Rilevazione sulle forze di lavoro

CARTOGRAMMA 2 - PARTECIPAZIONE AL MERCATO DEL LAVORO DELLA POPOLAZIONE RESIDENTE - variazioni tra IItrimestre 2004 e II trimestre 2005 (migliaia di unità e tassi di variazione percentuali)

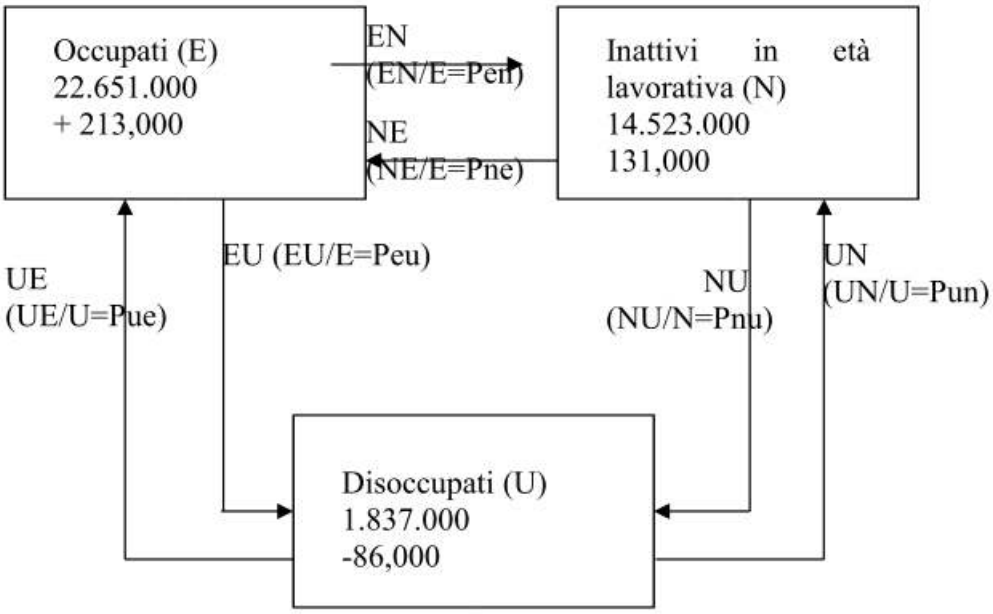


Fonte: Rilevazione sulle forze di lavoro

Per semplificare il discorso possiamo limitarci a considerare la composizione aggregata della popolazione in età lavorativa e i flussi che si determinano fra le varie componenti. I fondi sono abbastanza stabili, fra questi però si producono vasti flussi; (Qui indichiamo con UE, il flusso di lavoratori disoccupati che trovano un impiego, con UN il flusso dei lavoratori disoccupati che escono dalla forza lavoro, con Pue =UE/U, la probabilità che un disoccupato trovi lavoro, con Pun=UN/U, la probabilità che un disoccupato esca dalla forza lavoro, e così via per le altre grandezze corrispondenti.)

Fig. 6. 1 *I fondi e i flussi della forza lavoro in Italia*

(I dati circa i fondi si riferiscono al secondo trimestre 2005. Quelli sui flussi alla variazione del corrispondente fondo fra il secondo trimestre 2005 e il secondo trimestre 2004)



In particolare nel pool dei disoccupati entrano i licenziati, i dimissionari, i rientranti e i nuovi entranti nella forza lavoro. Nello stesso tempo una parte preponderante di quelli che lasciano la loro occupazione non diventano mai disoccupati, in quanto si trasferiscono immediatamente in un nuovo posto di lavoro. Una quota dei licenziati lo sono solo temporaneamente, ritornando dopo un breve periodo presso lo stesso datore di lavoro (questo si applica nel nostro caso a coloro che sono posti in cassa integrazione, secondo almeno la definizione della Banca d' Italia). Solo una parte dei disoccupati lo è per un periodo lungo; ed è qui che si concentra la perdita economica e il disagio sociale, mentre la disoccupazione di breve periodo può essere anzi vista come un investimento volto a conseguire un migliore incontro di posti di lavoro e di capacità lavorative.

In quello che faremo qui di seguito cercheremo di individuare, in base alla considerazione dei flussi sopra indicati, le determinanti del tasso di disoccupazione, ipotizzando, per non rendere eccessivamente complicato il discorso, che il numero degli occupati e quello dei disoccupati, e

quindi il tasso di disoccupazione, restino costanti nel tempo (e in effetti le variazioni dei fondi sono in genere piuttosto lente e percentualmente modeste). Cercheremo di capire così come l' entità dei vari flussi, e quindi i fattori che ne sono alla base, possano determinare l' entità del tasso di disoccupazione. Date le ipotesi, una diversa struttura di flussi si associa a una diversa struttura dei fondi.

Supponendo quindi che i flussi di entrata e uscita dalla disoccupazione siano uguali, il tasso di disoccupazione per un certo gruppo di lavoratori dipende dai vari flussi che rilevano per il mercato del lavoro secondo la seguente equazione:

u=F(Peu,Pen,Pnu,Pue,Pun,Pne), (*)

dove Pen è la frazione degli occupati che lasciano la forza lavoro, Pne la frazione degli inattivi in età lavorativa che entrano a far parte della forza lavoro, Pun la frazione dei disoccupati che lasciano la forza lavoro, Pnu la frazione degli inattivi in età lavorativa che entrano nella forza lavoro in qualità di disoccupati, Peu la frazione degli occupati che diventano disoccupati, Pue la frazione dei disoccupati che trovano un' occupazione. Tanto maggiore Peu, Pen e Pnu, tanto maggiore sarà u, viceversa per le restanti tre variabili. Le teorie della disoccupazione che considereremo faranno riferimento ai vari flussi che entrano nella (*). Nello stesso tempo in tale ambito concettuale (che corrisponde ad una metodologia di statica comparata, con cui si comparano diverse posizioni di equilibrio) si possono considerare le modalità con cui intervenire con gli strumenti della Politica Economica in modo da influenzare i flussi da cui dipende il tasso di disoccupazione.

**In quello che segue dimostreremo l' esistenza di un' equazione del tipo della (*) e ne specificheremo la forma in un mercato del lavoro in quasi-equilibrio, definito come una situazione in cui il numero dei disoccupati e il numero degli occupati rimangono costanti nel tempo.*[227]

Cioè:

PueU+PneN=(Peu+Pen)E. (1a.1)

Cioè il numero di nuovi occupati è uguale alla riduzione dell' occupazione per la fuoriuscita dalla forza lavoro degli occupati e alla riduzione dell' occupazione per il passaggio degli occupati in disoccupazione, e inoltre, analogamente,

PeuE+PnuN=(Pue+Pun)U. (1a.2)

Moltiplichiamo la (1a.1) per Pnu e la (16a.2) per Pne e sottraiamo la seconda dalla prima. Otteniamo:

PnuPueU+PnuPneN-PnePeuE-PnePnuN=Pnu(Peu+Pen)E-Pne(Pue+Pun)U Cioè: PnuPueU-PnePeuE=Pnu(Peu+Pen)E-Pne(Pue+Pun)U

[PnuPue+Pne(Pue+Pun)]U=[PnePeu+Pnu(Peu+Pen)]E Risolvendo per E:

E=U[PnuPue+Pne(Pue+Pun)]/[PnePeu+Pnu(Peu+Pen)].

[227] Cfr. Ehrenberg e Smith, cit.

Ovverossia: E=U[(Pne+Pnu)Pue+PnePun]/[(Pne+Pnu)Peu+PnuPen].

La definizione del tasso di disoccupazione U comporta: u=U/(U+E).

Sostituendo nella equazione precedente il valore precedentemente ottenuto per E e semplificando si ottiene:

u=1/(1+[(Pne+Pnu)Pue+PnePun]/[(Pne+Pnu)Peu+PnuPen]), che costituisce la specificazione analitica dell' equazione (*) sopra considerata.

Viene quindi dimostrato che in una situazione di equilibrio (che abbiamo precedentemente definita) il tasso di disoccupazione dipende solo dai flussi sopra considerati.

E' evidente, considerando la precedente formula che all' aumentare di Peu e di Pen aumenta u, mentre all' aumentare di Pue e di Pun u diminuisce. Meno evidente è quello che succede quando variano Pnu e Pne, dato che stanno sia al numeratore che al denominatore della frazione al denominatore della precedente equazione. Facendo i conti (derivando rispetto alle variabili considerate) si può vedere che all' aumentare di Pnu u aumenta e invece diminuisce con l' aumentare di Pne.

Per capire euristicamente la relazione fra il livello di disoccupazione e i vari flussi occorre pensare all' effetto che tali flussi hanno sul numeratore e denominatore della frazione da cui u è costituita, in relazione al diagramma di fondi e di flussi della figura 1.*

Tipi di disoccupazione e loro cause

Disoccupazione frizionale

Nasce essenzialmente da imperfezioni informative. Ogni intervento che riduce il tempo necessario per i disoccupati a trovare un impiego adeguato determina un aumento di Pue, e quindi una riduzione del tasso di disoccupazione. Se però questo provoca un aumento di Peu perchè induce un numero maggiore di occupati a licenziarsi per trovare un lavoro migliore, si può avere un effetto in senso contrario; la cui conseguenza però è di migliorare l' allocazione della forza lavoro senza un aumento reale del disagio sociale. Inoltre una migliore circolazione delle informazioni potrebbe favorire la ricerca di un diverso posto di lavoro senza dover dare le dimissioni e questo ridurrebbe a sua volta Peu.

Disoccupazione strutturale

Deriva da una divergenza fra la struttura della domanda e da quella dell' offerta di lavoro. In caso di flessibilità dei salari e di costi della mobilità geografica o occupazionale bassi sarebbe rapidamente superata, ma così non è in realtà.

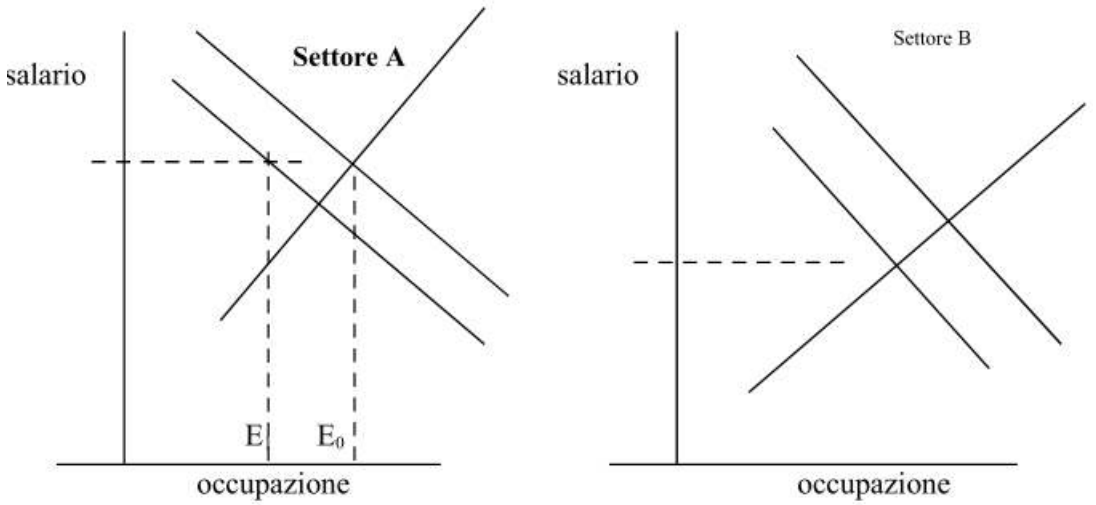


Fig. 6.2

Si ipotizza che i salari siano rigidi in entrambi i settori. Conseguente al cambiare delle condizioni del mercato del lavoro i salari non cambiano, ma si creano squilibri.
E_1E_0 disoccupazione strutturale, derivante dalla riduzione della domanda nel settore A unitamente alla rigidità salariale in tale settore e all' indisponibilità dei lavoratori del settore A a trasferirsi nel settore B dove la domanda è aumentata, ma i salari sono più bassi.

La fig. 6.2 illustra la persistenza di una disoccupazione strutturale nel caso, in presenza di rigidità salariale nel settore (o territorio) in declino, ci siano ostacoli alla mobilità occupazionale o territoriale. Si ha anche disoccupazione di attesa (frizionale), nella misura in cui i lavoratori disoccupati nel mercato dove i salari sono maggiori preferiscano restare in attesa di un impiego su tale mercato piuttosto che spostarsi sul mercato dove i salari sono inferiori. Tutto ciò si traduce in un più basso Pue. Per accrescerlo occorre aiutare i lavoratori a superare gli ostacoli agli spostamenti geografici e occupazionali, ad esempio costruendo alloggi nelle località con eccesso di domanda di lavoro o fornendo informazioni circa le opportunità di impiego in settori in espansione o organizzando e finanziando la riqualificazione professionale e fornendo contributi al trasloco. D' altra parte una maggiore flessibilità salariale che provochi variazioni salariali in relazione alla situazione specifica del mercato del lavoro settoriale o geografico incentiva la mobilità e, a parità di altre circostanze, riduce la disoccupazione strutturale.

Altra fonte di disoccupazione strutturale può derivare dal salario efficiente. I lavoratori possono essere indotti a lasciare un' occupazione mal pagata se la maggiore probabilità di essere assunti nel settore a salario elevato giustifica tale decisione, e cioè se, ipotizzando per semplicità neutralità al rischio, PeWe>PoWe+(1-Po)Wo, dove Pe e Po sono rispettivamente le probabilità di essere assunti nel settore meglio pagato se si resta disoccupati e se si è invece occupati nel settore peggio pagato. In altri termini se (Pe-Po)We>Wo(1-Po).[228]

[228] Per semplicità supponiamo che le altre caratteristiche del lavoro al di fuori del salario siano identiche, altrimenti invece che di salario dovremmo parlare di utilità

Ovviamente il tasso del salario che i datori di lavoro devono pagare per ridurre la rotazione della forza lavoro e disincentivare lo "shirking" (cioè il "ciurlar nel manico") da parte dei lavoratori dipende dal tasso di disoccupazione[229] (perchè?).[230] Questo può essere un argomento ulteriore per attenderci una relazione inversa fra tasso di disoccupazione e tasso di aumento dei salari (e quindi l' esistenza della curva di Phillips che considereremo fra poco).

Da insufficienza di domanda

Nell' ambito del modello della determinazione del tasso di disoccupazione a suo tempo considerato se si riduce la domanda aggregata si riduce la domanda di lavoro e questo può tradursi in un aumento di Peu e in una riduzione di Pne e Pue, che, in quanto tali, producono un aumento del tasso di disoccupazione. Viceversa ovviamente per un aumento della domanda.

Lo studio della disoccupazione da insufficienza di domanda è l' argomento principale della macroeconomia, ma, comportando la considerazione del circuito reddito-domanda, richiede un punto di vista un po' diverso di quello di queste lezioni che sono per lo più condotte in un contesto di analisi di equilibri parziali. Comunque sia, nel caso di disoccupazione da insufficienza di domanda l' offerta di lavoro complessiva ai salari correnti è superiore alla domanda e le imprese non assumono perchè il ricavo del prodotto marginale del lavoro da loro percepito è inferiore al costo del lavoro addizionale. Una politica espansiva del governo che allarghi la domanda di beni e servizi attraverso un aumento del ricavo del prodotto marginale del lavoro, in seguito allo spostamento verso destra della curva di domanda dell' impresa rappresentativa, senza che il costo del lavoro aumenti, porta ad una maggiore occupazione. Infatti, come sappiamo, la domanda aggregata di lavoro è una domanda derivata dalla domanda aggregata di prodotto. Di qui la tendenza a vedere il rimedio alla disoccupazione da domanda in una politica che porti ad un aumento della domanda per beni e servizi.

Tuttavia si noti che se un aumento nominale di quest' ultima si traduce in un aumento di prezzi e

---

[229]Questa ipotesi è compatibile con i dati, sia americani che europei, che identificano una correlazione inversa fra livello dei salari e tasso di disoccupazione.

[230] Sotto questo profilo la teoria del salario efficiente potrebbe consentire un recupero della teoria marxiana dell' armata di lavoro di riserva. Solo in presenza di quest' ultima infatti i lavoratori sono stimolati a comportarsi efficientemente, tenuto conto della penalizzazione associata al licenziamento, e quindi una riserva di disoccupati potrebbe essere necessaria per un funzionamento relativamente efficiente (nel senso dell' efficienza X) del sistema economico. Occorre peraltro dire che considerazioni di questo tipo potrebbero applicarsi anche ad un sistema socialista (a meno che non vengano introdotti altri tipi di penalizzazioni di comportamenti non efficienti o altre forme di incentivazione). Nelle economie di tipo sovietico peraltro la specificazione centralizzata dei parametri che condizionavano la determinazione dei salari a livello decentrato e i particolari sistemi di incentivi delle imprese comportavano comunque una tendenza alla sovraoccupazione cui corrispondevano, in genere, bassi livelli di produttività del lavoro (bassi, diciamo, in relazione alle dotazioni di beni strumentali esistenti; un modo di dire diffuso in Polonia, ma credo anche altrove, all' epoca era: "fanno finta di pagarci e noi facciamo finta di lavorare"). Chi volesse saperne di più può vedersi Alberto Chilosi, "La distribuzione del reddito nelle economie socialiste", *Rivista internazionale di Scienze sociali*, 82, 1974, 5, pp. 424-70.

salari uguale o superiore, la domanda reale di beni e di lavoro rispettivamente non aumenta o diminuisce. L' aumento dei prezzi che può accompagnare un aumento della domanda può derivare o dall' aumento dei costi associato a curve dei costi marginali crescenti o comunque dall' aumento dei prezzi che si determina qualora i produttori, indipendentemente dall' aumento dei costi, aumentano i prezzi in seguito allo spostamento della domanda. L' aumento dei prezzi può anche derivare dalle aspettative, che gli operatori ricavano dall' azione espansiva del governo, di un aumento di prezzi futuri, che in questo modo viene ad autovalidarsi. In genere però si ritiene che un' espansione della domanda monetaria (perlomeno rispetto al trend di aumento dei prezzi incorporato nelle aspettative del pubblico) risulti nel breve periodo in un' espansione della domanda reale e dell' occupazione, oltre che, in genere, del livello dei prezzi. Questo per vari motivi: fissità nel breve dei contratti di lavoro, che vengono cambiati solo ad intervalli di tempo più o meno lunghi, tenuto conto delle aspettative di inflazione esistenti al momento del contratto; fissità dei listini che anch' essi vengono cambiati a intervalli di tempo determinati: cambiare un listino comporta dei costi, i menu costs, che le imprese affrontano solo ad intervalli di tempo. I "menu costs" possono derivare dal fatto che la determinazione del prezzo da parte di un operatore dipende da calcoli e considerazioni che da un lato derivano dalla sua esperienza, non solo quella recente, e dall' altro dal reperimento di informazioni, cosa che richiede tempo e costi. Ad esempio, quando l' operatore si trova di fronte ad una variazione della domanda o a una variazione dei prezzi praticati dai concorrenti o dai fornitori, deve capire prima di variare i propri prezzi se quelle variazioni sono temporanee o permanenti, quanto derivino da processi globali inflattivi o deflattivi destinati a perdurare e quanto invece da circostanze specifiche alla sua attività. Per cui l' aumentata domanda reale è suscettibile di tradursi in aumento della domanda di lavoro, soprattutto se l' espansione della domanda non è vista dalle aziende come un fenomeno di breve periodo, e tanto più quanto i costi semifissi del lavoro sono più bassi e quindi più immediata la reazione occupazionale delle imprese. In caso di costi semifissi elevati le imprese avranno maggiore tendenza a non rispondere con le assunzioni ad un aumento della domanda fin tanto che non si percepisca che tale aumento è destinato a durare. (Quindi si può ipotizzare che i risultati immediati di un' espansione della domanda sull' occupazione siano minori in Italia dove i costi semi-fissi del lavoro sono ingenti, tenuto conto in particolare dei forti limiti al licenziamento, piuttosto che altrove dove sono più ridotti; gli elementi di flessibilità del mercato del lavoro introdotti di recente possono peraltro evitare tale problema attraverso l' assunzione di lavoratori con contratto a termine o con minori garanzie contrattuali.) Successivamente però, secondo il punto di vista della cosiddetta teoria "accelerazionista" dell' inflazione cui qui ci uniformiamo, i fattori che rendono più rigidi i prezzi e i salari nel breve vengono rimossi e i prezzi e i salari tendono ad adeguarsi al più elevato livello della domanda, presente ed atteso, annullando i guadagni occupazionali precedenti, che vengono

comunque pagati in genere in termini di più elevate aspettative inflazionistiche. In definitiva, queste ultime costituiscono il costo, come meglio vedremo in seguito, di una politica di espansione della domanda, mentre gli incrementi occupazionali e di reddito di breve periodo ne costituiscono i vantaggi, che, però sono solo temporanei, a meno di fenomeni di isteresi per cui lo stato presente dipende non solo dai dati del momento presente, ma anche da quanto è avvenuto in passato: per esempio, un periodo di disoccupazione prolungato può ridurre il capitale umano dei lavoratori disoccupati, rendendo più difficile la loro occupazione in futuro.[231] Ovviamente tanto più piatta è la curva dell' offerta globale, che mette in relazione il livello dei prezzi con il livello della produzione, tanto minore il costo, in termini di aumento dei prezzi, di un aumento del reddito e dell' occupazione.[232]

In caso di curva di offerta orizzontale un aumento della domanda monetaria comporta un aumento del livello di attività e di occupazione senza conseguenza sui prezzi. Questa è l' immagine del mondo di tipo keynesiano, validata dall' esperienza europea degli anni cinquanta e sessanta e prevalente fino all' esperienza degli anni '70 che la rese inattuale.[233] Una visione alternativa circa la relazione fra prezzi e produzione e occupazione, maturata nel corso degli anni sessanta, è la cosiddetta curva di Phillips, per la quale un minore tasso di disoccupazione può essere durevolmente ottenuto a spese di un aumento dei prezzi derivante dall' aumento dei salari associato al minor tasso di disoccupazione. Anche tale punto di vista viene in seguito abbandonato o, meglio, integrato con la considerazione della dinamica delle aspettative inflazionistiche.

Disoccupazione da insufficienza di domanda e rigidità dei salari reali

Tenuto conto di quanto visto in precedenza la spiegazione della disoccupazione da insufficienza di domanda passa per la spiegazione della rigidità del salario. Se i salari nominali sono rigidi, un aumento della domanda nominale porta ad un aumento dell' occupazione; se aumenta la domanda nominale aggregata infatti questo si traduce mediamente in un aumento della domanda del prodotto delle imprese e quindi in un aumento del ricavo del prodotto marginale del lavoro e, conseguentemente dell' occupazione se i salari non aumentano. Viceversa, data la domanda aggregata nominale (il cui livello possiamo ipotizzare sia comunque determinato dall' azione delle autorità di politica economica tramite gli strumenti della politica fiscale e monetaria),[234] se i salari

---

[231] Cfr. Blanchard, O. J. e L. H. Summers, "Hysteresis and the European Unemployment Problem", *NBER Macroeconomic Annual*, 1986, pp. 15-77.

[232] *Come abbiamo visto a suo tempo, nel caso si ipotizzi che il grado di monopolio (cioè il margine proporzionale di profitto, ovverossia il profitto lordo come proporzione del valore della produzione) sia costante e i costi variabili pure, o che le variazioni dei due al variare del livello di attività si compensino, la curva di offerta è orizzontale, per lo meno fin tanto che tali condizioni permangano, cioè almeno fin tanto, secondo le ipotesi di tale tipo di teorizzazione, non ci si avvicini al punto di pieno impiego*.

[233] Secondo tale visione la curva di offerta aggregata (dove sulle ascisse sono riportate le quantità di reddito nazionale prodotto e sulle sulle ordinate il livello dei prezzi) è più o meno piatta fino al punto di piena occupazione, dove subiva una brusca svolta verso l' alto, diventando quindi verticale.

[234] Per la considerazione dei quali si rimanda al corso di Macroeconomia o a quello di Economia Politica.

sono flessibili e c' è disoccupazione da difetto di domanda, la riduzione dei salari che ne deriva riduce il costo marginale del lavoro e permette di aumentare l' occupazione sino al livello di pieno impiego. Se invece i salari sono rigidi questo non succede: se uno shock di un qualche tipo aumenta i costi per le imprese o diminuisce la domanda globale, questo comporta che tale shock non possa essere neutralizzato sul mercato del lavoro tramite una riduzione dei salari.

Spiegazioni della rigidità dei salari

Possiamo dividere le spiegazioni della rigidità dei salari in due tipi, quelle che derivano dall' azione dei lavoratori e dei sindacati e quelle che derivano dalle scelte dei datori di lavoro. Inoltre occorrerà distinguere la rigidità salariale a seconda che si riferisca ai salari nominali o a quelli reali.

Una prima spiegazione della rigidità dei salari reali sta nel fatto che i sindacati si oppongono a una loro riduzione tale da permettere il mantenimento dell' occupazione esistente, dato che i lavoratori licenziati per primi sono gli ultimi assunti, fra cui in genere non ci sono i dirigenti sindacali. Inoltre ai sindacati preme difendere gli interessi degli occupati (che sono molti di più) piuttosto che quelli dei disoccupati e questo può comportare una resistenza alla riduzione dei salari, tranne che laddove sia a rischio la sopravvivenza dell' impresa o della fabbrica, o comunque, in un contesto di avversione al rischio, si prospetti la possibilità una riduzione accentuata degli occupati presenti se i salari non vengono ridotti. Infine, considerando il comportamento del sindacato nell' ottica del "right to manage" uno spostamento della curva di domanda di lavoro da parte dell' azienda comporta un' alterazione delle possibilità di scelta, per cui il sindacato potrebbe scegliere una alternativa che comporta una riduzione del salario, ma insufficiente a permettere il mantenimento dell' occupazione (nel grafico a suo tempo considerato si può vedere cosa succede se la curva di domanda dell' impresa si sposta verso sinistra).

Altre ragioni per cui lavoratori e aziende possono preferire i licenziamenti alla riduzione dei salari (nominali o reali, a seconda che si ipotizzi che i lavoratori soffrano o meno di illusione monetaria):

1) Asimmetria informativa. Se l' impresa chiede di ridurre i salari per evitare licenziamenti, i lavoratori non si fidano, in quanto la riduzione dei salari può essere vista comunque nell' interesse dell' azienda. Tale problema informativo non si propone nel caso dei licenziamenti, in quanto l' impresa riduce la quantità di lavoro di cui dispone, che non è quindi più a sua disposizione e non è utilizzabile per produrre e fare profitti. 2) I lavoratori essendo avversi al rischio preferiscono un flusso di reddito costante. Dato che i licenziamenti colpiscono soprattutto i lavoratori più giovani e in genere una minoranza della forza lavoro, gli altri sono disposti ad accettare dall' impresa un salario minore ma costante piuttosto che uno mediamente superiore ma fluttuante, nonostante che tale scelta possa aumentare le probabilità di licenziamento, in quanto i costi salariali possono venir ridotti di meno quando l' impresa va male e la domanda è cedente.

Se consideriamo la questione dal punto di vista dei datori di lavoro, questi possono preferire reagire

a una riduzione della domanda del loro prodotto con una riduzione dell' occupazione piuttosto che riducendo i salari, in quanto la riduzione del salario può portare alle dimissioni dei lavoratori migliori e più preparati, mentre con i licenziamenti si licenzia chi si vuole (perlomeno laddove, come negli USA, il licenziamento non sia soggetto a pesanti vincoli di natura normativa quali quelli esistenti in Italia), specialmente i lavoratori più giovani e inesperti o magari anche quelli anziani che, avendo, poniamo, perso il torneo per la promozione o non essendo più aggiornati o interessati ad aggiornarsi possono essere visti come un peso morto.

L' attitudine di lavoratori e di datori di lavoro verso il licenziamento dipende anche, a parità di altre circostanze, dal regime dell' assicurazione sulla disoccupazione. Se, ad esempio, i contributi degli imprenditori per il suo finanziamento non variano a seconda dei licenziamenti che fanno, come sarebbe nel sistema cosiddetto dell' "experience rating", e i sussidi non sono soggetti all' imposta sul reddito, l' attitudine di datori di lavoro e dei lavoratori dovrebbe essere più favorevole ai licenziamenti che in presenza di altri regimi, che prevedano, in particolare, un premio di assicurazione sulla disoccupazione che varia positivamente con i licenziamenti effettuati e la tassazione del sussidio di disoccupazione. Si noti che l' "experience rating" è comunque imperfetta. Questo significa che le industrie o le imprese che vanno soggette a più ampie fluttuazioni della domanda e dell' occupazione sono sovvenzionate ai danni di quelle dove l' occupazione è più stabile. Nella misura peraltro in cui tali fluttuazioni comportino una riduzione dell' attività in tali industrie e imprese in virtù dell' avversione al rischio degli agenti, la circostanza di cui sopra può servire da correttivo della corrispondente inefficienza a livello di sistema economico, in una prospettiva di massimizzazione del valore presente dei redditi creati.

In genere interventi che mirano a ridurre gli effetti sociali della disoccupazione, indennizzando i disoccupati, nella misura in cui si traducono in un aumento dei costi del lavoro dovuto al pagamento dei contributi per finanziare il pagamento delle indennità di disoccupazione, possono comportare, per ogni dato livello del salario netto, un maggiore tasso di disoccupazione (determinando in particolare una riduzione delle probabilità di assunzione). Abbiamo qui una scelta, se privilegiare la neutralizzazione degli effetti sociali negativi della disoccupazione o la riduzione della sua entità (anche tenuto conto che comunque l' erogazione di un sussidio di disoccupazione riduce l' incentivo per il lavoratore a trovare un' occupazione e aumenta il suo salario di riserva). Alternativamente le parti sociali potrebbero accordarsi per controbilanciare l' effetto dei contributi sul costo del lavoro con una riduzione dei salari netti.

Si noti infine che nella scelta fra livelli salariali e occupazione, in base ai modelli di contrattazione sindacale considerati in precedenza, allargati all' ambito della contrattazione nazionale fra le forze sociali, le organizzazioni sindacali potrebbero scegliere un maggiore livello del salario reale rispetto a quello compatibile con la piena occupazione nella misura in cui questo comporti un maggiore

reddito complessivo da lavoro, allorchè la domanda di lavoro sia rigida, fermo restando che un limite a tali politiche sta nel fatto che più si allunga l' orizzonte temporale, tanto più aumenta l' elasticità della domanda.

La disoccupazione stagionale

Un lavoro di tipo stagionale comporta alte probabilità di disoccupazione fuori della stagione in cui c' è domanda di quel tipo di lavoro. Tale maggiore probabilità dovrebbe venir compensata da salari più elevati. Si tratta quindi di disoccupazione involontaria ex post, nel senso che il lavoratore sarebbe disposto a lavorare di più, ma volontaria ex ante, nel senso che il lavoratore, scegliendo quel tipo di lavoro sapeva che avrebbe avuto elevate probabilità di rimanere disoccupato una parte dell' anno.

La struttura demografica della disoccupazione

Il tasso di disoccupazione varia per i vari gruppi della popolazione (giovani e adulti, maschi e femmine, vari gruppi etnici e razziali). Tale struttura può venire spiegata con le probabilità di transizione (i Pij che possono risultare diversi per i vari gruppi). Per esempio, l' alto livello della disoccupazione giovanile può essere spiegato con un elevato Peu (per esempio perché i giovani si fanno licenziare in quanto sono meno disciplinati o perché i meno anziani sono licenziati prima o perché non è loro facile trovare un lavoro congeniale prima di aver fatto un po' di esperienza in lavori diversi). Può essere spiegato anche con il livello elevato di Pnu. Nel caso della forza di lavoro femminile si può far riferimento al livello elevato di Pen e al basso di Pne e Pue. Analogamente si può ragionare per la disoccupazione degli altri gruppi di lavoratori.

Il modello di ricerca del posto di lavoro

Come abbiamo visto l' imperfezione dell' informazione comporta una certa durata del processo di ricerca del lavoro. Tale durata dipende da vari fattori. Ad esempio, l' esistenza dei sussidi di disoccupazione porta i disoccupati a prolungare la ricerca del posto di lavoro, riducendo Pue. Al contempo permette una maggiore durata nella ricerca del posto di lavoro e la possibilità di trovare un lavoro che meglio corrisponde alle esigenze e qualificazioni. Ciò può ridurre la probabilità di licenziamento in seguito, cioè Peu. D' altra parte l' esistenza di un sussidio di disoccupazione può ridurre l' interesse dei lavoratori ad evitare di farsi licenziare e aumentare le dimissioni volte a ricercare un diverso posto di lavoro, con effetto contrario su Peu.

Consideriamo adesso con un modello formale il problema della ricerca del posto di lavoro.

Nella fig. 5.3 sulle ascisse abbiamo il salario, sulle ordinate la quota dei posti di lavoro offerti per chi ha qualificazioni corrispondenti a quel salario (come salario massimo), che può essere assunto se si presenta con salario di riserva pari a quel salario o a un salario inferiore. Nella misura in cui il lavoratore sceglie a caso il datore di lavoro (per ipotesi) la probabilità di essere assunto è tanto

maggiore quanto minore il salario di riserva. Ad esempio, se un lavoratore ha qualificazioni K* pari a quelle richieste per un lavoro pagato $W^*_{K^*}$ e salario di riserva W_K la probabilità di essere assunto è data dall' area sotto la curva compresa fra W_K e $W^*_{K^*}$.

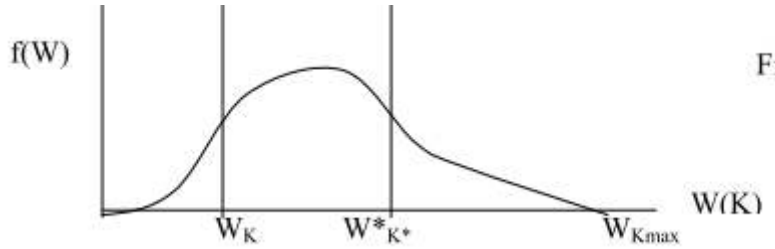


Fig. 5.3

Supponiamo che il salario sia associato ai vari tipi di lavoro e non alle qualificazioni dei candidati in quanto tali e a parità di tipo di lavoro sia lo stesso per i vari datori di lavoro. Se qualcuno ha qualificazione K* al massimo può avere come salario W(K*). Se ci fosse completezza d' informazione ogni lavoratore con qualificazione K* in cerca di lavoro si dirigerebbe presso un' impresa che assume proprio lavoratori di qualificazione almeno K*. Ma supponiamo che il lavoratore non sappia quale sia il livello di qualificazione richiesto dai vari datori di lavoro. Se domanda di essere assunto da un' impresa che richiede un livello di qualificazione superiore a K* non viene assunto. Se il livello di qualificazione richiesto è inferiore al suo e ci sono posti vacanti viene assunto a un salario inferiore a quello che otterrebbe se il posto di lavoro corrispondesse esattamente al suo livello di qualificazione, ma può anche decidere di rifiutare l' assunzione per rendersi conto delle condizioni offerte da altri datori di lavoro. Tale ricerca è costosa, sia in termini di tempo passato senza lavoro, sia in termini di rischio di prolungare tale stato, perché se uno si presenta per accettare un' offerta precedentemente da lui rifiutata è probabile che nel frattempo il posto non sia più disponibile. Possiamo ipotizzare che la strategia del nostro disoccupato sia di stabilire un salario minimo di riserva W_R, al di sopra del quale accetta le offerte di lavoro che gli si presentino. Tanto più basso il salario di riserva, tanto maggiori sono le probabilità di trovare lavoro, in quanto tanto maggiore è il numero dei datori di lavoro da cui poter essere assunto, ma anche di finire con un salario più basso di quanto possibile. Si può ipotizzare che in un periodo di tempo unitario il lavoratore possa visitare un solo datore di lavoro, di cui non conosce la natura della domanda di lavoro. Se il salario di riserva aumenta diminuisce la probabilità di trovare lavoro ma aumenta il salario atteso in seguito ad un' eventuale assunzione. Quindi la logica della fissazione del salario di riserva da parte del lavoratore sarà che il salario di riserva ottimale è quello in corrispondenza del quale un piccolo aumento del salario comporta un vantaggio in termini di un aumento del salario atteso uguale allo svantaggio in termini di riduzione del reddito atteso in seguito all' allungamento del tempo atteso di reperimento di un lavoro. Fintanto che il salario è più basso varrà la pena di aumentarlo in quanto il vantaggio in termini di aumento del salario atteso è

minore dello svantaggio derivante dalla riduzione del reddito atteso in seguito all' allungamento del tempo atteso di reperimento del lavoro, viceversa per un salario più alto.

Conseguenze del tutto realistiche del modello (che rispecchia la logica di fondo dell' attuale ricerca del posto di lavoro):

1. Tenuto conto che il lavoratore sarà assunto solo se la sua qualificazione sia almeno quella corrispondente a quanto richiesto dall' impresa dove si presenta e se il salario di riserva non sia superiore a quello offerto, non è detto che un lavoratore trovi un posto di lavoro al primo tentativo; ci potrà essere un periodo di ricerca e quindi disoccupazione frizionale. Se le pretese del lavoratore sono eccessive, cioè se il salario di riserva è superiore a W(K*) il lavoratore non potrà trovare lavoro, fin tanto almeno che non abbia ridimensionato le sue pretese.

2. Nella misura in cui il salario di riserva sia inferiore a W(K*) i lavoratori saranno occupati al di sotto delle loro capacità; questo è un costo sia per i lavoratori che per la società che deriva dall' imperfetta informazione.

3. Lavoratori identici, pur avendo lo stesso salario atteso e lo stesso salario di riserva potranno finire con tipi di occupazione e remunerazioni diverse.

4. I sussidi di disoccupazione, nella misura in cui riducono il costo della ricerca, aumentano la disoccupazione frizionale, tanto maggiormente quanto maggiore è il tasso di rimpiazzo (cioè la quota del salario precedente che viene pagata come sussidio). Nello stesso tempo comportando la convenienza ad aumentare il salario di riserva, aumentano la probabilità che il lavoratore alla fine trovi un posto di lavoro più corrispondente alle sue effettive qualificazioni. Se il salario di riserva aumenta al di sopra di W* il lavoratore non può trovare lavoro, fin tanto che la ricerca non lo porti a ridimensionare le pretese, in quanto, poniamo, il sussidio di disoccupazione abbia un termine temporale.

5. Ogni circostanza che diminuisce la preferenza temporale per il presente rispetto al futuro (diminuisce il tasso individuale di sconto) comporta un aumento dell' attesa e del salario atteso. Quindi, a parità di altre circostanze, i lavoratori di famiglia ricca finiranno mediamente con un posto di lavoro meglio pagato che quelli di famiglia povera, in quanto l' utilità che deriva loro dal reddito presente dell' attività lavorativa è per loro inferiore (supponendo che l' utilità marginale del reddito sia decrescente) e quindi è inferiore il costo della ricerca. Ci si può attendere inoltre che l' attesa dei più ricchi sia più lunga mediamente di quella dei più poveri (anche se in concreto la loro ricerca può essere abbreviata da migliori contatti sociali che assicurano capacità informative privilegiate).

6. Tanto minore la durata attesa del rapporto di lavoro tanto minore il vantaggio atteso della ricerca e minore il salario di riserva. (Ancora una spiegazione aggiuntiva dei minori salari femminili tenuto conto della più breve durata attesa della carriera delle donne. Occorre peraltro considerare che l' attività della donna in generale è più utile di quella dell' uomo nell' ambito della famiglia, per cui il suo salario di riserva potrebbe essere, a parità di circostanze, maggiore.)
7. Un aumento nei livelli di qualificazione tramite la partecipazione ai programmi di riqualificazione pubblici porta ad un aumento di K* e contestualmente del salario di riserva (nella misura in cui questo sia una funzione positiva del livello di qualificazione) e quindi ha un effetto ambiguo sull' occupazione, sopratutto se ai livelli di qualificazione formali o soggettivamente percepiti non corrisponda una qualificazione corrispondente sostanziale, in termini di capacità effettive. E' il caso della disoccupazione intellettuale dei laureati dei corsi di laurea "facili" che rimangono disoccupati in quanto si aspettano un lavoro e un salario da laureati, ma che in realtà un lavoro da laureati non sono in grado di farlo, in quanto il loro titolo è solo formale o in quanto c' è un' affluenza sproporzionata di studenti nei corsi di laurea "facili" piuttosto che in quelli "difficili", ma di migliore livello qualitativo.

A quanto sopra occorre aggiungere alcune considerazioni. Nella misura in cui i disoccupati di lungo periodo sono poco "appetibili" dalle imprese, anche per il segnale negativo associato alla disoccupazione di lungo periodo e il deprezzamento del capitale umano associato all' inattività, essi competono poco con gli altri disoccupati nella ricerca di un posto di lavoro, per cui la pressione che esercitano verso un abbassamento dei salari è limitata. Conseguentemente politiche di assistenza sociale (quali il sussidio di disoccupazione o il sussidio pagato alle imprese per il loro impiego o misure di "work-fare") volte a facilitare l' occupazione o a sostenere il reddito dei disoccupati di lungo periodo incidono poco sullo stato del mercato del lavoro, nel senso di provocare una spinta all' aumento dei salari di riserva degli altri lavoratori. Conseguentemente tali misure sono più facilmente giustificabili nei confronti dei disoccupati di lungo che dei disoccupati di breve. Inoltre sono soprattutto i disoccupati di lungo a rappresentare un problema sociale, in quanto man mano che si allunga il periodo di disoccupazione, vengono esaurite le riserve che il disoccupato aveva da parte e tanto maggiore è il pericolo dell' indigenza. Nella misura in cui i salari contrattuali minimi impediscono che i lavoratori considerati meno produttivi possano compensare il loro handicap con una riduzione del salario, i lavoratori meno appetibili possono essere relegati nella sacca della disoccupazione di lungo periodo. Infine, la disoccupazione di lungo periodo è suscettibile di ridurre le capacità professionali del lavoratore, tenuto conto della mancata esperienza di lavoro che può comportare una riduzione delle conoscenze precedentemente acquisite e la mancanza dell'

apprendimento associato a "imparare facendo". Sotto questo profilo un sussidio di disoccupazione, se favorisce la durata della ricerca può anche effetti negativi di lungo periodo sulle capacità reddituali del lavoratore.

Diversa gravità e significato sociale dei vari tipi di disoccupazione e interventi di politica economica.

Inevitabilità di un certo grado di disoccupazione frizionale. Costi associati alla disoccupazione; mancato reddito, costi sociali e sofferenza individuale. I costi dipendono però dalle circostanze individuali, che possono essere ricondotte ad una tipologia. La riduzione della disoccupazione tramite politiche che migliorino l' efficienza del mercato del lavoro e riducano la disoccupazione frizionale e quella strutturale non hanno controindicazioni tranne che relativamente ai costi affrontati che devono essere comunque confrontati con i risultati. Altri tipi di costi e di controindicazioni, come vediamo di seguito, sono invece presenti per le politiche che si basano sull' espansione della domanda aggregata.

DISOCCUPAZIONE ED INFLAZIONE

Iniziamo a studiare il problema considerando la relazione fra disoccupazione e variazione dei salari nominali.[235]

La curva di Phillips individua una relazione fra tasso di crescita dei salari e disoccupazione.[236] Quando il tasso di disoccupazione è più elevato la spinta all' aumento dei salari è minore, per i motivi che risultano chiari da quanto abbiamo fatto sino adesso.[237] Se il tasso di disoccupazione è abbastanza elevato il tasso di crescita dei salari può, in ipotesi, diventare anche negativo. Se il tasso di disoccupazione è abbastanza basso il tasso di crescita dei salari può risultare molto elevato. Fra questi due estremi dovrebbe esistere ("per continuità", come dicono i matematici) un tasso di disoccupazione in corrispondenza del quale il tasso di crescita dei salari è nullo (che non necessariamente deve essere quello in corrispondenza del quale a livello macroeconomico l' eccesso di domanda di lavoro è nullo, cioè il numero complessivo dei posti vacanti è uguale al numero dei disoccupati: è concepibile peraltro che una relazione fra posti vacanti e disoccupati esista, in quanto, a parità di altre condizioni, tanto maggiori i posti vacanti tanto più facilmente i disoccupati potranno trovare lavoro e, viceversa, tanto maggiore il numero dei disoccupati, tanto più

---

[235] La misurazione dell' inflazione salariale: un indice dei salari nominali è dato dalla.somma ponderata con le rispettive ore lavorate dei salari nominali dei lavoratori nei diversi impieghi. In quanto tale può indicare una crescita anche se i salari restano costanti, qualora aumenti l' occupazione nei settori dove salari sono più elevati o se si fanno più straordinari. Queste circostanze sono considerate, parzialmente almeno, nella determinazione dell' indice dei salari nominali in USA, dove dall' indice della variazione dei salari monetari dei lavoratori nel settore privato non agricolo sono eliminate le variazioni derivanti da mutamenti nella composizione settoriale dell' occupazione e dalla diversa incidenza dello straordinario, anche se non vengono fatti aggiustamenti per cambiamenti nella struttura per età e occupazione della forza lavoro

[236] Per una chiara esposizione della curva di Phillips che ne identifica la genesi e lo sviluppo storico si rinvia a http://www.econlib.org/library/Enc/PhillipsCurve.html

[237] In sintesi, search (il salario di riserva diminuisce all' allungarsi del periodo di ricerca e al diminuire della probabilità di trovare lavoro), minori salari efficienti e minore potere contrattuale dei sindacati quando la disoccupazione è più elevata: i lavoratori sono maggiormente preoccupati di perdere il posto di lavoro, in quanto la penalizzazione legata al licenziamento o alla chiusura dell' azienda è maggiore.

facilmente i datori di lavoro potranno coprire i posti vacanti, su tali questioni torneremo fra poco con riferimento alla curva di Beveridge). La crescita dei salari si traduce in una crescita corrispondente dei prezzi, tenuto conto del fatto che i salari costituiscono mediamente la voce più importante dei costi di produzione (oltre che la componente principale dei redditi personali distribuiti, la cui entità condiziona il livello della domanda aggregata). Conseguentemente possiamo ipotizzare una relazione inversa fra tasso di disoccupazione ed inflazione. D' altra parte, nella determinazione del tasso di inflazione entrano anche le aspettative circa l' inflazione medesima. Tanto maggiori le aspettative di inflazione tanto più elevato il tasso di inflazione corrispondente ad un dato tasso di disoccupazione, in quanto le parti sociali (organizzazioni sindacali degli imprenditori e dei lavoratori) e i singoli agenti (lavoratori, imprenditori) stabiliscono le proprie azioni che portano alla determinazione dei salari nominali (ad es. la determinazione del salario di riserva o gli aumenti salariali da garantire ai lavoratori) tenuto conto delle loro aspettative circa il tasso di inflazione. Per cui all' aumentare delle aspettative inflazionistiche la curva che lega il tasso di inflazione al tasso di disoccupazione si sposta verso l' alto nella misura del tasso di inflazione atteso. Circa la forma di tale curva, quando il tasso di disoccupazione è particolarmente elevato, come è stato già accennato, è ragionevole attendersi che il tasso di inflazione diminuisca, quando è particolarmente basso aumenti. Il tasso di disoccupazione in corrispondenza del quale il tasso di inflazione è costante prende il nome di NAIRU (acronimo di non-accelerating inflation rate of unemployment, spesso identificato anche come tasso naturale di disoccupazione). Anche se i due concetti non sono del tutto identici, qui li considereremo tali. In realtà il tasso naturale di disoccupazione è visto come un dato strutturale, non di breve periodo, del sistema economico, in corrispondenza del quale l' eccesso di domanda di lavoro è nulla (anche se poi questo concetto appare abbastanza ipotetico, dato che i dati strutturali del sistema economico, quale lo stato delle conoscenze circa il funzionamento dell' economia o il contesto istituzionale sono soggetti a continua evoluzione), mentre la NAIRU è il tasso di disoccupazione associato ad un tasso di inflazione costante nel breve periodo. Pertanto tale valore è visto come maggiormente variabile che il tasso naturale. [238] Ovviamente la relazione fra tasso di disoccupazione, tasso di crescita dei salari e tasso di crescita dei prezzi deve tener conto del fatto che la crescita dei salari può essere compensata in tutto o in parte, per quanto riguarda il suo effetto sui costi, dalla crescita della produttività del lavoro. Ad esempio, se i salari aumentano del 10% annuo ma nella stessa misura aumenta la produttività del lavoro, il costo del lavoro per unità prodotta non cambia e quindi dal lato dei costi

[238] Si veda Carl E. Walsh, "The Natural Rate, NAIRU, and Monetary Policy", FRBSF Economic Letter 98-28; September 18, 1998, **http://www.frbsf.org/econrsrch/wklyltr/wklyltr98/el98-28.html**; Nouriel Roubini "The NAIRU Debate", http://pages.stern.nyu.edu/~nroubini/nairu.htm. Per una lucida esposizione della curva di Phillips e alcune indicazioni per ulteriori approfondimenti bibliografici si rimanda a Wikipedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Phillips_curve.

non c' è alcuna spinta sul tasso di inflazione.

Si noti che la posizione della curva di Phillips dipende dalle aspettative inflazionistiche. Un' altra caratteristica della curva di Phillips è che viene in genere descritta come convessa verso il basso, cioè man mano che il tasso di disoccupazione diminuisce di una certa entità questo viene ad essere pagato con un aumento maggiore del tasso di crescita salariale e di inflazione. La spiegazione può essere trovata da un lato nella possibile produttività decrescente di occupazione addizionale (anche in virtù del fatto che quando aumenta l' occupazione trovano lavoro anche i lavoratori con minori qualificazioni e capacità), con conseguente aumento dell' incremento dei costi unitari all' aumentare dell' occupazione, e dall' altro negli effetti crescenti dell' aumento della domanda aggregata di beni e di lavoro, da cui deriva la diminuzione del tasso di disoccupazione, sulla dinamica dei prezzi e dei salari. Se cambiamo prospettiva e consideriamo invece l' effetto decrescente sulla riduzione della crescita dei prezzi di un dato aumento del tasso di disoccupazione, questo possiamo attribuirlo alla rigidità crescente della dinamica di prezzi e salari rispetto a riduzioni crescenti del livello della domanda di beni e di lavoro corrispondenti alla crescita data del tasso di disoccupazione. Concretamente quando si introducono misure di politica economica volte a combattere l' inflazione o la disoccupazione bisogna considerare che man mano che varia il tasso di inflazione, si adattano anche le aspettative inflazionistiche e cambia l' inflazione attesa, per cui la curva di Phillips si sposta in maniera conseguente. Nello stesso tempo ci sono buoni motivi per attendersi che le politiche volte a ridurre il tasso di inflazione paghino la riduzione dell' inflazione, a parità di altre circostanze, con un aumento del tasso di disoccupazione maggiore della riduzione del tasso di disoccupazione che si accompagna a un uguale aumento dell' inflazione. Facendo un esempio: a parità di aspettative inflazionistiche se il tasso di disoccupazione è dell' 8% e il tasso di inflazione del 2%, se voglio ridurre il tasso di disoccupazione di tre punti portandolo al 5% questo mi costerà, poniamo, un aumento dell' inflazione al 6%. Se poi decido di riportare il tasso di inflazione al 2% per raggiungere tale risultato il tasso di disoccupazione dovrà pervenire, poniamo, al 10% (invece che all' 8% come prima). Il motivo è che si ritiene che i prezzi e i salari siano più flessibili verso l' alto che verso il basso (si veda quanto abbiamo detto

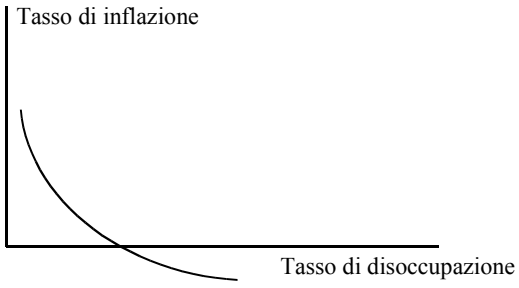


Fig. 6.4 :La curva di Phillips

più indietro sulla rigidità dei salari e relative spiegazioni): se la domanda aggregata aumenta e la disoccupazione diminuisce i prezzi aumentano di più di quanto diminuiscano comprimendo la domanda aggregata così da pervenire a una stessa variazione in senso contrario del tasso di disoccupazione. In definitiva la curva di Phillips che comunemente viene tracciata si riferisce a posizioni alternative possibili che danno il tasso di inflazione come funzione di situazioni caratterizzate da tassi dati di disoccupazione, senza considerare la questione relativa allo spostamento da una posizione all' altra.

La teoria accelerazionista della curva di Phillips e il ciclo politico

Un tempo, quando non si aveva presente l' effetto che la variazione delle aspettative aveva sulla posizione della curva di Phillips, si riteneva che la curva di Phillips fornisse un menu di possibili scelte fra tasso di disoccupazione e inflazione, per cui si potesse "comprare" permanentemente una diminuzione del tasso di disoccupazione con un aumento del tasso di inflazione. In realtà nella misura in cui un tasso di disoccupazione inferiore a quello "naturale" comporta un' accelerazione dell' inflazione, ciò non è possibile: un tasso di disoccupazione permanente inferiore al NAIRU comporta (nella visione cosiddetta "accelerazionista") un' accelerazione del tasso di inflazione, che ad un certo punto diventa insostenibile e rende necessaria la misura contraria di provocare, con una politica deflazionistica di riduzione della domanda effettiva (cioè della domanda aggregata in termini reali), un aumento del tasso di disoccupazione al di sopra del tasso naturale per permettere una riduzione del tasso di inflazione.

<u>Il ciclo politico</u>

Da quanto sopra nasce il problema del ciclo politico: in previsione della scadenza elettorale i governi possono favorire una politica di espansione della domanda effettiva che porti ad una riduzione del tasso di disoccupazione al di sotto della NAIRU. Successivamente sarà compito del governo eletto farsi carico delle impopolari politiche deflazionistiche che la politica reflazionistica precedente rende necessarie per evitare che l' inflazione diventi eccessiva. Questo comporta dei costi in termini di instabilità (quando la politica economica è maggiormente instabile si accresce l' incertezza circa il contesto in cui si determinano le scelte degli operatori, il che rappresenta un costo reale) e, nella misura in cui i prezzi siano relativamente più flessibili verso l' alto, si traduce durante i periodi di deflazione in un costo, in termini di riduzione dell' occupazione e del reddito rispetto al livello "naturale", maggiori del maggiore sviluppo ottenuto durante i periodi di espansione. La durata e persistenza dei periodi di deflazione volti al controllo del processo inflazionistico, con relativa diminuzione del tasso di crescita del reddito, che può diventare anche negativo in caso di depressione, possono più che compensare nel lungo periodo l' accelerazione della crescita ottenuta con l' espansione della domanda. Di qui l' asserita (ma dibattuta) opportunità di svincolare in parte

almeno il governo della moneta dalle preoccupazioni contingenti dei governi, affidandolo ad una banca centrale indipendente, con il compito di garantire uno sviluppo stabile e non inflazionistico.[239] Ritornando al NAIRU, ovviamente il livello di disoccupazione "naturale" non è fisso ma varia a seconda delle circostanze strutturali che lo determinano. Ci si può riferire in particolare alle considerazioni effettuate a suo tempo circa la relazione fra il livello del tasso di disoccupazione e le probabilità di transizione nel mercato del lavoro; se queste si alterano, in virtù di evoluzioni autonome del sistema economico o di interventi di politica economica e mutamenti del contesto istituzionale, varia anche il tasso naturale di disoccupazione.

Dall' inflazione salariale a quella dei prezzi

Per passare dalla relazione fra tasso di disoccupazione e tasso di inflazione salariale, quale evidenziata nella formulazione originaria della curva di Phillips, a quella con l' inflazione dei prezzi occorre avere una teoria circa la determinazione dei prezzi. Tanto per fare le cose quanto più possibile semplici, possiamo ipotizzare che gli unici costi siano quelli del lavoro e che i produttori stabiliscano i prezzi tramite un markup percentuale sopra i costi salariali unitari. Cioè

$P = k\ ULC$, (1)

dove P è il prezzo del prodotto, ULC il costo del lavoro per unità di prodotto e $k>1$ il fattore di markup.[240] Ricordiamo che il costo del lavoro per unità di prodotto è uguale al costo per unità di lavoro (per es. il costo orario o mensile) diviso per il prodotto per unità di lavoro. Supponiamo per semplicità che il costo del lavoro sia dato solamente dal salario orario. Allora

$ULC = W/q$, (2)

dove W è il tasso del salario e q è la quantità prodotta in un' ora di lavoro.

Quindi sostituendo nella (1) abbiamo:

$P = kW/q$, (3).

Tenuto conto che il tasso di crescita di prodotti o di quozienti di variabili è dato rispettivamente dalla somma o dalla differenza dei tassi di crescita di queste, si ha: $vP = vk + vW - vq$. (4), dove con v indichiamo il tasso di crescita della variabile che segue (cioè la variazione proporzionale della variabile nell' unità di tempo, in altri termini la variazione della variabile nell' unità di tempo divisa per il livello iniziale della variabile). Supponiamo che k resti costante (in quanto dipendente dalla struttura concorrenziale del mercato, che possiamo ipotizzare resti immutata), quindi $vk = 0$. Allora

[239] E in effetti vi sono degli studi empirici che attribuiscono all' indipendenza della banca centrale mediamente un effetto positivo sullo sviluppo di lungo periodo, oltre che sulla stabilità monetaria.

[240] *C' è una qualche ambiguità nella definizione di markup. Quest' ultimo è precisamente il margine che viene stabilito sul costo di produzione per arrivare al prezzo. Come abbiamo visto a suo tempo, in un modello imperfettamente concorrenziale, con imprese che massimizzano il profitto nel breve periodo, il markup relativo, dato dalla differenza fra prezzo e costo marginale, diviso per il prezzo, è uguale all' inverso dell' elasticità della domanda ed è quindi una misura del potere di mercato del concorrente imperfetto (viene quindi indicato come "grado di monopolio"). Il rapporto fra prezzo e costo può invece essere indicato come fattore di markup. In pratica il termine markup viene spesso usato per indicare ognuna delle nozioni sopra indicate. Il suo significato preciso dipende quindi dal contesto.*

l' equazione si riduce a:

vP = vW – vq. (5)

Quindi, per ogni tasso di crescita dei salari (determinato dal meccanismo della curva di Phillips) l' inflazione sarà tanto minore quanto maggiore vq, cioè il tasso di crescita della produttività del lavoro e in corrispondenza del tasso di disoccupazione naturale (cioè il tasso di disoccupazione in corrispondenza del quale la crescita salariale non accelera, ovverossia il tasso di crescita dei salari rimane costante) il tasso di inflazione sarà inferiore rispetto al tasso di crescita dei salari nella misura del tasso di crescita della produttività del lavoro.

La relazione fra inflazione e disoccupazione e la curva di Beveridge

La relazione fra tasso di inflazione e tasso di disoccupazione può dipendere sia dalla relazione fra numero di posti vacanti e numero di disoccupati presente ad ogni livello del tasso di disoccupazione (quale evidenziato dalla curva di Beveridge che mette in relazione il tasso di posti vacanti v, dato dal rapporto fra posti vacanti e forza lavoro, e il tasso di disoccupazione u, che è, come sappiamo, dato dal rapporto fra disoccupati e forza lavoro), sia dalla natura dei disoccupati e dei posti vacanti, che a sua volta si ripercuote sull' andamento e la posizione della curva di Beveridge.[241] Quest' ultima può essere vista come una rappresentazione dell' efficienza del mercato del lavoro: tanto più efficiente è il mercato del lavoro nel provocare un adeguamento dell' offerta alla domanda e nella

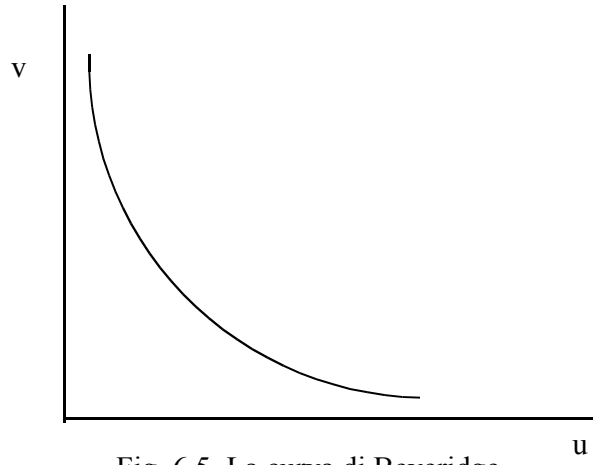


Fig. 6.5. La curva di Beveridge

[241] Per la curva di Beveridge e il suo significato si può vedere Hoyt Bleakley e Jeffrey C. Fuhrer, "Shifts in the Beveridge Curve, Job Matching, and Labor Market Dynamics" *New England Economic Review* Sept./Oct. 1997, pp. 4-19, scaricabile da www.bos.frb.org/economic/neer/neer1997/neer597a.htm. Si veda anche, a un livello un po' più avanzato, Barbara Petrongolo e Christopher Pissarides, "Looking into the Black Box: A Survey of the Matching Function", *Journal of Economic Literature,* Vol. XXXIX (June 2001) pp. 390–431.

trasmissione delle informazioni, tanto più basso è il tasso di posti vacanti che si accompagna ad ogni livello del tasso di disoccupazione, ovverossia, visto dal punto di vista reciproco, tanto più basso è il tasso di disoccupazione che si accompagna ad un certo tasso di posti vacanti. Ad esempio se siamo in presenza di disoccupazione strutturale, per cui la composizione della domanda di lavoro è diversa da quella dell' offerta, in altri termini la natura dei posti vacanti non corrisponde alla natura delle capacità lavorative e qualificazioni presenti sul mercato, la curva di Beveridge è spostata verso l' alto rispetto ad una situazione per altri aspetti identica ma senza questa discrepanza fra la struttura della domanda e quella dell' offerta. Si può inoltre ipotizzare che il rapporto fra il numero dei posti vacanti e il numero di lavoratori disoccupati rappresenti un indice dell' eccesso di domanda di lavoro e che tanto maggiore l' eccesso di domanda di lavoro tanto maggiore la tendenza per i salari ad aumentare. Date tali ipotesi la crescita dei salari sarà quindi una funzione dell' eccesso di domanda di lavoro, come misurato dal rapporto v/u. In corrispondenza ad un valore sufficientemente basso di v/u possiamo ipotizzare che il tasso di crescita dei salari sia negativo e che aumenti all' aumentare di v/u (dell' eccesso di domanda di lavoro) fino a diventare positivo. Ci sarà quindi un livello di v/u in corrispondenza del quale il tasso di crescita dei salari sarà nullo (supponendo per semplicità che il tasso di inflazione atteso sia nullo e che quindi crescita dei salari nominali e reali coincidano). Questo livello potrà essere (ma non necessariamente) v/u = 1, cioè il valore in corrispondenza del quale l' eccesso aggregato di domanda di lavoro è nullo.[242] Il tasso di disoccupazione corrispondente a tale valore sarà quindi il tasso di disoccupazione naturale. Tanto più efficace il funzionamento del mercato del lavoro e tanto migliore l' incontro fra la domanda e l' offerta di lavoro, tanto minore il livello di u per ogni livello di v (e viceversa) e tanto più basso il tasso di disoccupazione naturale. Un discorso analogo può farsi relativamente alle caratteristiche e competenze della forza lavoro richiesta dalle aziende rispetto alla forza di lavoro esistente.

[242] Perché si verifichi questo occorre che l' impatto verso la riduzione dei salari da parte dei disoccupati bilanci esattamente l' impatto verso l' aumento dei salari delle imprese che ricercano lavoratori. Questo non è affatto detto. Basti ad esempio considerare che la disponibilità dei disoccupati ad accontentarsi di un salario più basso dipende dall' esistenza ed entità dei sussidi di disoccupazione e che la disponibilità ad aumentare i salari da parte delle imprese che cercano lavoratori, dalla struttura della loro domanda per lavoratori di specifiche competenze (in altri termini dalla corrispondenza fra la struttura dei posti vacanti quella dei disoccupati) e, per finire, dalle loro aspettative di profittabilità che, in aggregato, sono legate alla crescita attesa della produttività del lavoro e alla loro valutazione complessiva delle prospettive future. Questo tipo di considerazioni può applicarsi al funzionamento di qualsiasi mercato in cui l' informazione non sia completa e i prodotti siano disomogenei: non è detto che le spinte sui prezzi risultino semplicemente dalla dimensione dell' eccesso aggregato di domanda (un eccesso di domanda positivo spinga all' aumento dei prezzi, uno negativo alla diminuzione), al contrario di quello che succede nel modello teorico di un mercato perfettamente concorrenziale con completezza di informazione e omogeneità del prodotto.

Dal modello del mercato del lavoro perfettamente concorrenziale alla curva di Beveridge.

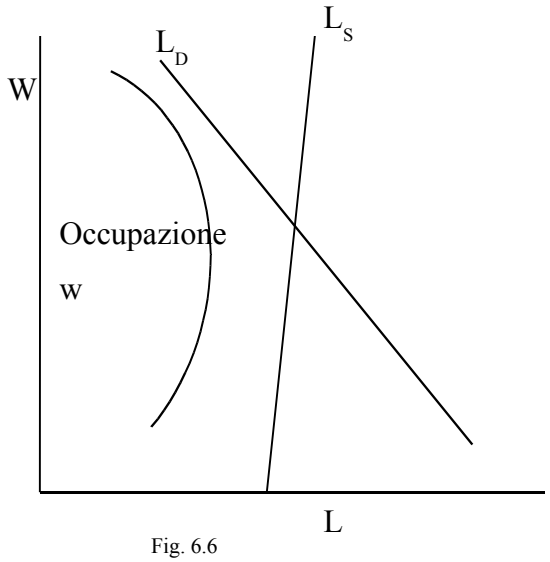


Fig. 6.6

Nel modello standard di mercato del lavoro perfettamente concorrenziale per ogni livello del salario le transazioni che potranno essere effettuate sul mercato del lavoro sono quelle che corrispondono al lato "corto" del mercato: se ad esempio al salario corrente, inferiore a quello di equilibrio, la domanda di lavoro è maggiore dell' offerta, l' occupazione si determina al livello dell' offerta di lavoro (non potranno essere occupati più lavoratori di quelli disponibili a lavorare al salario dato). Il contrario invece succede nel caso il salario sia superiore a quello di equilibrio e la domanda di lavoro rappresenti il lato corto del mercato. Se peraltro il salario si colloca in posizione diversa da quello di equilibrio si determinano delle forze che spingono il salario e l' occupazione verso la posizione di equilibrio in cui domanda ed offerta sono uguali, a meno di ostacoli di natura istituzionale (tipo salario legale minimo). Data la trasparenza del mercato e l' assenza di costi di transazione, la disoccupazione può essere solo un fenomeno temporaneo, durante il processo in cui il salario ritorna al livello di equilibrio. Come abbiamo visto nelle precedenti lezioni vi sono invece delle circostanze del mondo reali suscettibili di alterare il funzionamento del semplice modello concorrenziale di mercato del lavoro. Proviamo a vedere cosa succede se ne teniamo conto. La prima cosa da considerare è che il mercato del lavoro non è trasparente: l' informazione è imperfetta, il posto di lavoro va ricercato, per cui in ogni momento esiste comunque una certa quantità di lavoratori che sono alla ricerca del posto di lavoro (disoccupazione frizionale), ci sono degli squilibri strutturali fra offerta e domanda di lavoro (disoccupazione strutturale), per cui per ogni livello salariale medio di mercato l' occupazione è comunque inferiore al lato corto del mercato. Possiamo peraltro ipotizzare che cresca con l' espandersi del lato corto del mercato. Questo può essere rappresentato graficamente nella figura 6.6 che segue.[243] Nella figura la curva a sinistra rappresenta l' occupazione che effettivamente si genera ai vari livelli del salario, tenuto

[243] Cf. Bent Hansen, "Excess Demand, Unemployment, Vacancies, and Wages". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 1 (feb. 1970), pp. 1-23.

conto dell' imperfezione informativa e delle frizioni esistenti sul mercato del lavoro. Considerando la differenza per ogni livello salariale fra la domanda di lavoro e l' occupazione effettiva si determina il numero dei posti vacanti. Dividendolo per l' offerta di lavoro si ha il tasso di posti vacanti. Analogamente la differenza fra l' offerta di lavoro e l' occupazione effettiva ci dà il numero dei disoccupati, dividendolo per l' offerta di lavoro otteniamo il tasso di disoccupazione. Da dove si vede che fra tasso di disoccupazione e tasso di posti vacanti si determina una relazione inversa, che viene rappresentata nella curva di Beveridge. Tenuto conto della genesi della curva dell' occupazione effettiva possiamo ipotizzare (astraendo dalle circostanze considerate nella nota 237) che laddove il tasso di posti vacanti è superiore al tasso di disoccupazione (e il livello del salario nel grafico precedente si situa al di sotto del punto di incontro fra le curve della domanda e dell' offerta di lavoro) si determini per il salario una tendenza all' aumento. Laddove invece ci si trovi nella situazione in cui il tasso dei posti vacanti sia inferiore al tasso di disoccupazione dovrebbe succedere il contrario. Se invece il tasso dei posti vacanti è uguale al tasso di disoccupazione il salario è quello che corrisponde all' incontro fra le curve della domanda e dell' offerta di lavoro e non ci sono spinte alla sua variazione.

Dalla curva di Beveridge alla curva di Phillips

Nella misura in cui, a parità di altre circostanze, tanto maggiore è il tasso di posti vacanti per ogni dato tasso di disoccupazione tanto maggiore è la spinta all' aumento dei salari, tanto più elevata sarà la curva di Beveridge, tanto maggiore il tasso di crescita dei salari per ogni livello del tasso di disoccupazione, cioè tanto più elevata è la curva di Phillips. Una maniera quindi di avere un minore aumento del tasso di crescita dei salari per ogni livello del tasso di disoccupazione e quindi un NAIRU più basso è quello di riuscire ad abbassare la curva di Beveridge, rendendo più efficace il processo di incontro della domanda e dell' offerta di lavoro.

Le conseguenze d variazione nella struttura della forza lavoro e nel tasso di crescita dell' occupazione e della forza lavoro

A parità di altre circostanze, se la disoccupazione relativa ad una certa fascia della forza lavoro si riduce di una certa entità, la crescita dei salari di tale fascia della forza lavoro aumenta più di quanto si riduca se il suo tasso di disoccupazione aumenta della stessa entità, in quanto la flessibilità salariale appare maggiore verso l' alto che verso il basso. Inoltre man mano che il tasso di disoccupazione diminuisce aumenta la spinta salariale e la crescita dei prezzi per ogni data riduzione del tasso di disoccupazione: in altri termini la curva di Phillips è convessa verso il basso. Se la struttura della forza lavoro cambia e aumenta il peso relativo delle categorie (giovani e donne) che presentano un maggiore tasso di disoccupazione il tasso naturale di disoccupazione cresce, in quanto l' azione di moderazione salariale della disoccupazione dei settori della forza lavoro in cui la disoccupazione è maggiore non compensa la crescita dei salari nei settori in cui la disoccupazione è

minore. Conseguentemente quanto maggiormente eterogeneo è il tasso aggregato di disoccupazione, tanto meno, per ogni livello del tasso, l' azione moderatrice nei confronti della crescita salariale di un aumento della disoccupazione di una certa componente della forza lavoro è in grado di compensare la maggiore tendenza alla crescita salariale nei comparti dove la disoccupazione è minore. In altri termini, per ogni livello dell' eccesso globale di domanda di lavoro (da cui può essere considerato che dipenda il tasso di crescita dei salari) il livello del tasso di disoccupazione è maggiore quando la disoccupazione è differenziata nei vari comparti della forza lavoro rispetto al caso che sia più omogenea. Possiamo ragionare anche in termini di spostamenti della curva di Beveridge (per ogni livello del tasso di posti vacanti il tasso di disoccupazione aumenta). Quanto sopra comporta anche che la composizione della popolazione attiva per età possa avere delle conseguenze sul tasso di disoccupazione. A parità di circostanze in particolare una popolazione attiva con maggiore quota di giovani potrà comportare un maggiore tasso di disoccupazione.

Un aumento dell' offerta di lavoro sul mercato, dovuto ad esempio a motivi demografici, comporta un maggiore numero di disoccupati in cerca di lavoro per ogni numero di posti di lavoro, per cui la curva di Beveridge si sposta verso destra; il tasso di disoccupazione in corrispondenza del quale l' eccesso di domanda è nullo e il tasso di disoccupazione corrispondente a un dato rapporto fra i posti liberi e i disoccupati aumenta, per la difficoltà e le attese nel ricoprire i nuovi posti offerti, e perchè i lavoratori da poco assunti presentano anche il tasso più elevato di licenziamento e di dimissioni volontarie. Ci si potrebbe quindi aspettare che un periodo di decelerazione demografica come quello che stiamo attraversando comporti in virtù di tale circostanza una riduzione del tasso di disoccupazione naturale. Ma un effetto contrastante potrebbe essere dato dall' aumento delle fasce di lavoratori anziani per cui è più difficile trovare un posto di lavoro se rimangono disoccupati e che sono poco concorrenziali con i lavoratori più giovani, per cui l' azione di moderazione della crescita salariale dei più giovani derivante dalla disoccupazione degli anziani è limitata. (Si veda la questione dal punto di vista delle probabilità di transizione sopra considerate.)

L' effetto della dispersione dei tassi di disoccupazione

Se noi consideriamo il mercato del lavoro come suddiviso in mercati parzialmente separati (geografici, settoriali, professionali) il tasso di disoccupazione in aggregato è una media ponderata, in base alla proporzione rispettiva delle forze di lavoro, dei tassi di disoccupazione settoriali. In particolare ci può essere una grande variabilità del tasso di disoccupazione a livello geografico. Nella misura in cui una data riduzione del tasso di disoccupazione porti ad aumenti crescenti nei tassi di crescita dei salari (cioè la curva di Phillips è convessa verso l' origine) il maggiore tasso di crescita salariale nel settore a disoccupazione più bassa più che compensa il minore tasso di crescita salariale nel settore a disoccupazione più alta, per cui a parità di tasso di disoccupazione aggregato

la crescita dei salari è tanto più alta quanto più eterogenee sono le condizioni dell' occupazione a livello disaggregato. Quindi tanto più eterogenea è la situazione del mercato del lavoro, tanto più spostata verso l' alto (e a destra) è la curva di Phillips e tanto maggiore il NAIRU. Questo è immediato se le curve di Phillips settoriali sono identiche per i vari settori, ma è vero anche se sono diverse, purchè l' effetto sui salari del minore tasso di disoccupazione nel settore dove questo è minore più che compensi l' effetto di minore crescita salariale nel settore in cui la disoccupazione è maggiore della media. In definitiva, ogni cambiamento che si che traduce in una riduzione della crescita dei salari nei settori dove l' occupazione cresce e in un aumento dell' effetto di contenimento dei salari nei settori dove l' occupazione si riduce serve a mitigare l' inflazione salariale. Per esempio, una riduzione del numero medio di addetti delle unità produttive può avere tale effetto nella misura in cui le unità più piccole presentino una maggiore flessibilità salariale verso il basso. (In concreto invece che aversi flessibilità verso il basso rispetto al livello di inflazione zero, e quindi una riduzione dei salari nominali, si ha riduzione del tasso di crescita dei salari rispetto al tasso di inflazione atteso: si ricordi in questo contesto l' osservazione già fatta che un certo tasso di inflazione salariale non si traduce in un corrispondente aumento dei costi nella misura in cui venga compensata dalla crescita della produttività del lavoro.)

Perchè ci dobbiamo preoccupare dell' inflazione

In parte per gli effetti distributivi a danno di chi percepisce redditi fissi in termini monetari e a favore di chi riesce a ben speculare sull' andamento futuro della crescita dei prezzi, in parte per i costi di transazione e gli altri sprechi associati all' attività degli individui nel cercare di ridurre le perdite (in particolare quelle derivanti dal detenere moneta e più in genere attività di valore nominale) e possibilmente di avere dei vantaggi come conseguenza del processo inflazionistico, che distolgono energie e iniziative imprenditoriali dal settore della produzione, ma soprattutto per gli effetti negativi che la variabilità del processo inflazionistico, che risulta essere direttamente proporzionale al livello dello stesso, ha sui rischi dell' attività imprenditoriale e su quella di dare e ricevere prestiti. Il profitto atteso è incerto, quindi, nella misura in cui l' investitore è avverso al rischio, sarà disposto ad effettuare l' investimento solo se il valore presente dell' investimento compensa il rischio che affonta. In altri termini il valore presente dell' investimento deve compensare adeguatamente il rischio incorso, tanto più quanto maggiore è il rischio derivante dalla variabilità dei possibili eventi che ne condizionano il risultato. La variabilità del tasso di inflazione e del peso reale degli interessi pattuiti sui prestiti con cui l' investimento è finanziato condiziona pesantemente il rischio incorso e quindi comporta un premio di rischio tanto maggiore quanto maggiore è tale variabilità attesa, questo comporta che tanto minori saranno gli investimenti quando maggiore la variabilità attesa dell' inflazione e quindi del servizio del debito acceso, in particolare dagli imprenditori, per finanziare gli investimenti e lo stesso processo produttivo attraverso il

finanziamento del capitale circolante, cioè il finanziamento degli acquisti di materie prime e prodotti intermedi e dei salari nel corso del processo produttivo. Più incerto è l' andamento nel tempo delle variabili nominali in termini di potere di acquisto, tanto maggiore sarà il premio di rischio percepito, in particolare, dai creditori e, per quanto riguarda gli imprenditori, tanto maggiore sarà il premio di rischio nell' individuazione del tasso di rendimento, al netto del premio di rischio (cioè equivalente certo del profitto atteso) corrispondente ad un certo tasso di profitto lordo atteso. Questo è suscettibile di comportare una riduzione delle transazioni intertemporali, cioè minori risparmi e minori investimenti, minore crescita economica e minori posti di lavoro offerti per ogni livello salariale, quanto maggiore è il tasso di inflazione. In un' altra prospettiva, secondo un paragone alquanto abusato, la moneta è la misura dei valori, ma se la misura dei valori si altera costantemente in maniera in parte almeno imprevedibile, la misurazione dei valori da cui dipende il comportamento razionale in un' economia di mercato risulta falsata. In un' altra prospettva, in un contesto di stabilità monetaria la variazione dei prezzi relativi è misurata dalla variazione dei prezzi nominali. Questo non è più vero in un contesto inflazionistico, dove, soprattutto nell' ambito delle decisioni che hanno un profilo intertemporale, occorre distinguere quanto della variazione di un prezzo corrisponda ad una variazione della struttura dei prezzi e quanto invece sia attribuibile ad una variazione del potere di acquisto della moneta. Un processo inflazionistico comporta quindi difficoltà accresciute di tipo informativo che possono portare a decisioni sbagliate, con particolare riferimento all' illusione monetaria e a percezioni possibilmente erronee o comunque rischiose delle possibili conseguenze della dinamica del processo inflazionistico. Questo è tanto più rilevante quanto più elevato è il tasso di inflazione e tanto maggiore la sua variabilità.

Inflazione e premio di rischio

Nel breve periodo un' accelerazione imprevista della crescita dei prezzi che nasce da un aumento del tasso di crescita della domanda monetaria può aumentare i profitti e ridurre le rendite, diminuire il salario reale e aumentare l' occupazione e la crescita del reddito. Questo però vale solo fin tanto che gli agenti "sorpresi" dall' accelerazione non hanno rettificato le loro aspettative. Tenuto conto del premio di rischio, ci si può attendere che un' accelerazione del tasso di inflazione comporti nel lungo periodo un' alterazione della distribuzione del reddito a favore di rendite e profitti, senza peraltro che il benessere relativo dei percettori di tali redditi aumenti corrispondentemente, tenuto conto che tale premio rappresenta un costo reale in termini di benessere perchè serve semplicemente a compensare un rischio incorso, che viene creato artificialmente col processo inflazionistico. Una indagine econometrica di Michael Bruno, a suo tempo governatore della banca nazionale israeliana e vicedirettore della banca mondiale, (*Inflazione, crescita e controllo monetario*, Lezioni Paolo Baffi, Roma, 1994) mostra come al di sopra di livelli di inflazione moderati (sino a 20% l' anno) vi sia una netta relazione inversa fra crescita del reddito reale pro capite e inflazione e che comunque

l' inflazione sia un processo instabile: il tasso di inflazione futuro è correlato positivamente a quello passato e, specialmente dopo che l' inflazione ha raggiunto la soglia del 40% annuo, tende ad andare fuori controllo.[244] L' inflazione è spesso associata a condizioni di instabilità politica e sociale che comportano l' impossibilità da parte delle categorie sociali di accordarsi su una distribuzione non-inflazionistica del reddito. L' inflazione (o l' accelerazione dell' inflazione) quindi si fa carico, attraverso l' aumento dei prezzi (o l' aumento del tasso di crescita dei prezzi), di rendere di fatto mutualmente compatibili in termini reali i redditi monetari distribuiti in eccesso del valore del reddito nazionale prodotto a prezzi costanti (o in corrispondenza a un tasso di crescita costante dei prezzi). E' anche una maniera con cui lo stato si finanzia, tenuto conto della "tassa da inflazione" dovuta alla riduzione del valore reale della moneta legale in circolazione. L' inflazione molto elevata viene in genere provocata da un finanziamento monetario della spesa pubblica (inflazione finanziaria), in particolare in circostanze eccezionali in cui le fonti di entrate ordinarie dello stato non sono sufficienti a finanziare le spese che si ritiene di dovere necessariamente affrontare (tipicamente in caso di eventi bellici o di forte instabilità politica).

Inflazione e sindacati

L' inflazione può essere anche legata all' azione dei sindacati. Nella misura in cui i sindacati tendano ad esercitare la loro attività per innalzare i livelli salariali, questo può agire in senso inflazionistico per i seguenti motivi: 1. L' azione dei sindacati può risolversi nell' aumento dei salari a spese dell' occupazione, soprattutto in contesti in cui il mercato del lavoro è rigido e quindi è meno facile per i lavoratori che restano senza lavoro in seguito alla spinta sindacale trovare un' occupazione altrove. Qualora le autorità di governo abbiano la piena occupazione come obbiettivo, possono reagire attraverso politiche di espansione della domanda aggregata volte a ridurre la disoccupazione che però hanno effetti di tipo inflazionistico. I sindacati possono reagire alla eventuale riduzione dei salari reali che deriva dall' aumento dei prezzi con ulteriori rivendicazioni salariali o possono prevenire l' azione del governo richiedendo aumenti salariali corrispondenti all' inflazione anticipata e cooperare quindi alla trasmissione del processo inflazionistico. 2. In contesti in cui l' ideologia anticapitalistica è specialmente diffusa a livello di militanza sindacale e i sindacati esercitino collettivamente una rappresentanza coordinata dei lavoratori (come è stato in certe fasi della storia italiana), i sindacati possono, sulla spinta della base, esercitare attività volte a cambiare la distribuzione del reddito incompatibili con l' equilibrio non inflazionistico del sistema. L' espansione dei redditi monetari attraverso l' inflazione può servire a rendere le pretese sindacali compatibili con la sopravvivenza del sistema. In altri contesti invece, in cui l' accettazione del sistema capitalistico è prevalente, come nel caso della Germania, l' azione delle rappresentanze

[244] La relazione fra inflazione e crescita è oggetto di numerosi studi successivi al saggio di Bruno. Si veda ad esempio Federico Guerrero, "Does inflation cause poor long-term growth performance?", *Japan and the World Economy* , vol. 18, n. 1, gennaio 2006, pp. 72-89 e la letteratura ivi citata.

sindacali a livello nazionale può coordinare le rivendicazioni sindacali in modo che non risultino inflazionistiche. Questo può servire a spiegare il diverso regime, sotto il profilo della stabilità monetaria, dello sviluppo economico postbellico dei due paesi. Anche in determinati periodi della storia italiana peraltro l' azione coodinata dei sindacati unitari ha permesso il rientro dalle politiche inflazionistiche quando queste si dimostravano insostenibili e di grave nocumento all' economia del paese nel suo complesso. [245]

La tendenza dei salari ad aumentare per ogni dato eccesso di domanda di lavoro potrebbe essere ridotta attraverso ogni misura che indebolisca il potere dei sindacati nelle controversie di lavoro e viceversa incrementata per ogni misura che ne consente il rafforzamento. Sotto questo profilo la circostanza che la normativa e la prassi in Italia assicurano ai sindacati degli strumenti di pressione nelle controversie di lavoro che non trovano riscontro in altri paesi e che aumentano la pressione sulla controparte contrattuale e i pubblici poteri, soprattutto nel caso di grandi aziende, (sanzionamento penale del cosiddetto comportamento antisindacale, garanzie nei confronti dei licenziamenti arbitrari, privilegi delle rappresentanze sindacali, sotto il profilo della stabilità del posto di lavoro connessi ai vincoli addizionali relativi al loro licenziamento, distacchi sindacali pagati dal datore di lavoro, condiscendenza nei confronti di misure teoricamente illegali, come i blocchi e i picchetti di fronte ai cancelli delle fabbriche o l' interruzione del traffico ferroviario e stradale ecc.). Ciò può essere un fattore che può spiegare il fatto che l' Italia è stata caratterizzata, a partire almeno dalla fine degli anni sessanta, da un' inflazione maggiore e da un tasso di disoccupazione (soprattutto di lungo periodo) maggiore di altri paesi industrializzati (in particolare della Germania). Le circostanze di cui sopra possono essere viste favorevolmente dai lavoratori impegnati in una data controversia sindacale, ma non è detto, che, nel loro complesso, vadano necessariamente a vantaggio dei lavoratori nel loro insieme, tenuto delle conseguenze economiche indicate, cui possiamo aggiungere la ridotta quota dell' occupazione fornita dalle grandi imprese rispetto ad altri paesi e la ridotta quota dell' occupazione fornita complessivamente ai lavoratori dipendenti (dati che abbiamo visto nella parte del corso dedicata agli indici dell' ILO), oltre alle circostanze di fatto relative all' inflazione e alla disoccupazione, cui abbiamo fatto riferimento prima. Si tratta in definitiva di un altro esempio dell' "errore di composizione" (fallacy of composition); certe misure che sono nell' interesse dei lavoratori impegnati in una data controversia sindacale possono essere invece dannose, se generalizzate, per i lavoratori nel loro insieme.[246]

---

[245] Sugli effetti sull' inflazione dell' azione sindacale si veda C. Bowdler and L. Nunziata, "Trade Union Density and Inflation Performance: Evidence from OECD Panel Data". *Economica* (2007) 74, pp 135–159. Per le conseguenze dell' azione economica dei sindacati e della sinistra nel suo complesso in Italia si veda Alberto Chilosi, "The Long March of Italian Communists from Revolution to Neoliberalism: a Retrospective Assessment". *Il Politico*, 2010 n. 1, pp. 99-120.

[246] Altri casi del genere nell' Italia del dopoguerra sono esemplificati nel mio saggio sopra citato.

Come si può fare per spostare la curva di Phillips verso il basso

a) *Ridurre il tasso di crescita dei salari associato ad ogni livello dell' eccesso di domanda di lavoro.* La misura più ovvia è di provocare una riduzione del tasso di inflazione atteso. Nella misura in cui il tasso di inflazione atteso dipende da quelli passati, politiche che riducano l' inflazione oggi (per esempio tramite la compressione della domanda reale) provocano una riduzione dell' inflazione attesa e quindi della parte del tasso di crescita dei salari che dipende dalle aspettative e non dalla situazione specifica del mercato del lavoro. Questo però si ha nel medio-lungo periodo, in quanto le aspettative si modificano in genere con una certa lentezza, mentre nel breve periodo maggiore efficacia potrebbero avere le politiche dei redditi (su cui torneremo in seguito), che a loro volta, se credibili, possono contribuire a ridimensionare le aspettative inflazionistiche.

Sempre con riferimento al punto a), una riduzione della crescita dei salari per ogni livello dell' eccesso di domanda di lavoro può essere provocata da ogni misura che renda più concorrenziale il mercato del lavoro e riduca la rigidità verso il basso dei salari reali (in modo che la diminuzione dei salari reali dove l' eccesso di domanda è inferiore o magari negativo possa contribuire a compensare gli aumenti dei salari dove si abbia un eccesso didomanda positivo). Questo può attuarsi attraverso la deregolazione (per esempio delle linee aeree, dei servizi telefonici, ecc.).

b) Ridurre il tasso di disoccupazione associato con un certo livello dell' eccesso di domanda di lavoro (positivo o negativo), riducendo, nella curva di Beveridge, il tasso di disoccupazione associato ad un certo livello del tasso di posti vacanti e quindi provocando un abbassamento della curva di Beveridge.. Dato che l' inclinazione del raggio vettore della curva di Beveridge (cioè l' inclinazione della retta che unisce un punto della curva con l' origine) ci dà il rapporto fra posti vacanti e disoccupati e quindi l' eccesso relativo di domanda di lavoro, se tale eccesso di domanda si associa ad un più ridotto tasso di disoccupazione questo significa che la curva di Beveridge si sposta verso l' origine e che quindi per ogni eccesso di domanda di lavoro abbiamo sia un più basso tasso di disoccupazione che un più basso livello del tasso di posti vacanti. In altri termini il mercato del lavoro opera con maggiore efficacia nel determinare l' incontro fra domanda ed offerta e, viceversa, una maggiore efficacia dell' operare del mercato del lavoro si associa, a parità di eccesso di domanda e quindi, presumibilmente, di inflazione salariale (nella misura in cui l' aumento dei salari dipenda dal rapporto fra posti offerti e lavoratori in cerca di lavoro) a un più basso tasso di disoccupazione. Quindi ridurre l' eterogeneità dei tassi di disoccupazione, geografici e settoriali, in particolare aumentando la mobilità della forza lavoro.

Come abbiamo visto precedentemente, l' aumento dell' efficienza dei mercati del lavoro, con particolare riguardo alla facilità di reperire le informazioni e di individuare i posti di lavoro vacanti, dovrebbe servire a ridurre il tasso disoccupazione associato con un certo livello dell' eccesso di domanda di lavoro. Politiche volte al conseguimento di tale obbiettivo (migliore funzionamento

degli uffici del lavoro, programmi di riqualificazione professionale ecc.) possono portare però anche all' effetto contrario, incentivando i licenziamenti e le dimissioni volontarie. Occorre peraltro sempre considerare, al di fuori del valore aggregato del tasso di disoccupazione, le circostanze specifiche che qualificano il suo valore di indice di spreco economico e di disagio sociale, che non vanno mai perse di vista. In particolare un migliore funzionamento del mercato del lavoro comporta una riduzione della durata media della disoccupazione e possibilmente una diminuzione dei disoccupati di lungo periodo (che costituiscono essenzialmente il problema sociale della disoccupazione) anche a parità di tasso di disoccupazione.

Per quanto riguarda l' eterogeneità dei mercati del lavoro, possono essere effettuati interventi mirati (relativi alla riduzioni dei costi della mobilità e della riqualificazione professionale) volti alla riduzione del tasso di disoccupazione dei settori della forza lavoro dove maggiore è il tasso di disoccupazione, riducendo l' eterogeneità del mercato del lavoro (cioè facendo sì che lavoratori che per motivi di localizzazione o di competenza professionale si offrivano in un comparto specifico del mercato del lavoro, possano essere disponibili a lavorare anche in ambiti diversi). Chiaramente la valutazione di interventi di tale tipo dipende dalla loro efficacia. In altre parole andrebbero comunque valutati gli effetti delle spese di riqualificazione effettuate in termini di riduzione della disoccupazione (in particolare di lungo periodo). Se gli effetti sono modesti (perchè ad esempio le qualificazioni conferite non sono richieste dal mercato o sono carenti sotto il profilo qualitativo) l' obbiettivo generale delle spese può non essere sufficiente a giustificarle. Vanno peraltro ricordati gli effetti positivi che la politica attiva della manodopera, volta a ridurre gli ostacoli che impediscono ai lavoratori di trovare un' occupazione, sotto il profilo delle loro capacità professionali in particolare, hanno avuto nei paesi scandinavi sui livelli occupazionali e sulla riduzione degli sprechi e i disagi sociali connessi allo stato di disoccupazione di lungo periodo. Vi abbiamo già accennato a suo tempo a proposito del riinserimento lavorativo degli invalidi.

La relazione di lungo periodo

Secondo la prospettiva teorica ("accelerazionista") sopra considerata, nel breve periodo il tasso di disoccupazione può essere ridotto rispetto a quello "naturale", in corrispondenza del quale il tasso di crescita dei prezzi non varia nel tempo, a costo però di aumentare l' inflazione. Tale aumento determina una revisione delle aspettative provocando un aumento del tasso di crescita dei prezzi atteso, e quindi un' accelerazione dell' inflazione. Se il tasso di disoccupazione viene mantenuto ad un livello inferiore a quello "naturale", il processo di inflazione accelera costantemente. Se il tasso di disoccupazione ritorna a quello naturale, l' inflazione si stabilizza; per ridurla occorre accrescere il tasso di disoccupazione. In definitiva la disoccupazione può essere ridotta solo temporaneamente, ma a costo di una accelerazione permanente dell' inflazione.

La usuale rappresentazione grafica della relazione di lungo periodo fra tasso di disoccupazione e

tasso di inflazione costante nel tempo è quindi una linea verticale corrispondente al NAIRU.

Aspettative adattive e aspettative razionali

La relazione fra inflazione e disoccupazione dipende comunque dalle ipotesi che si possono fare circa la maniera con cui si formano le aspettative. L' ipotesi più semplice è quella di stazionarietà, secondo cui il tasso di inflazione che ci si aspetta per il futuro è quello corrente. Chiaramente l' ipotesi che la gente basi le proprie aspettative inflazionistiche esclusivamente sull' esperienza del livello di inflazione corrente, senza considerare l' esperienza passata o speculare sulle conseguenze future della politica governativa, è irrealistica.

Una prima ovvia estensione, che non comporta mutamenti di natura essenziale, è quella delle aspettative adattive, secondo cui le aspettative di inflazione sono determinate sulla base non dell' esperienza dell' ultimo periodo soltanto, ma anche di quella dei periodi precedenti e che nella formazione delle aspettative l' esperienza inflazionistica dei periodi precedenti conti inversamente rispetto al tempo trascorso.

Ma una ipotesi che comporta una modificazione qualitativamente essenziale è che nelle loro previsioni gli agenti utilizzino tutte le informazioni rilevanti, comprese quelle relative alle conseguenze delle politiche economiche, in modo da prevedere in media correttamente l' evoluzione dei prezzi, ovverossia che gli agenti non facciano errori sistematici di previsione (ipotesi delle aspettative razionali). In tal caso gli agenti non possono essere illusi da un' accelerazione improvvisa del processo inflazionistico cui si adattano immediatamente e completamente recependolo nelle proprie previsioni e quindi la curva di Phillips è concepita, abbastanza irrealisticamente, come verticale anche nel breve periodo. Nella realtà del mondo i contratti non sono perfettamente flessibili nel breve periodo e vi sono i cosiddetti menu costs, per cui in ogni caso le condizioni contrattuali dei rapporti di lavoro non possono essere variate istantaneamente col variare delle aspettative inflazionistiche. In altri termini nel breve periodo i tassi del salario hanno una qualche rigidità e quindi la curva di Phillips di breve non sarà comunque verticale. A meno che gli agenti non riescano a prevedere per tempo anche il comportamento dei pubblici poteri, cosa che in effetti in parte fanno, ma nella realtà delle cose solo molto imperfettamente. In definitiva quello che può essere comunque recepito della teoria delle aspettative razionali è che gli agenti comunque cercano di prevedere gli sviluppi futuri, anche quelli che dipendono da decisioni di politica economica, sulla base delle informazioni che posseggono, ma non necessariamente tale previsione sarà peraltro priva di errori sistematici, come nel paradigma delle aspettative razionali. In particolare si è osservato che gli agenti mediamente e quindi i mercati sono soggetti a cicli di eccessivo ottimismo o eccessivo pessimismo circa gli eventi futuri, che si concretizzano a seconda dei casi in bolle speculative o in eccessi pessimistici di cautela.

Il tasso di disoccupazione di lungo periodo può peraltro variare in caso di ipotesi più articolate circa

il dispiegarsi dei processi inflazionistici. In particolare possiamo avere fenomeni di path-dependence e fenomeni di isteresi, che comportano che, in relazione al percorso seguito, anche processi di disinflazione portino ad esiti diversi in termini di tasso di disoccupazione naturale. Per esempio, se la permanenza in una situazione di alti livelli di disoccupazione produce la riduzione del capitale umano della forza lavoro anche in seguito a fenomeni di disoccupazione di lungo periodo (che comportano una riduzione delle capacità e qualificazioni lavorative dovute alla forzata inazione), ciò può provocare un accrescimento del tasso di disoccupazione naturale e viceversa per l' opposto processo. Inoltre, riducendosi il numero degli *insider* si riduce il numero dei lavoratori che stanno a cuore dei sindacati e le cui prospettive occupazionali vanno protette, anche al costo di un contenimento delle richieste sindacali.[247] All' opposto, elevati livelli di attività ottenuti nel breve periodo a costo di un' accelerazione dell' inflazione e che comportino una riduzione del tasso di disoccupazione al di sotto del livello naturale possono comportare un' accelerazione della crescita della produttività (ad esempio tramite il *learning by doing,* l' imparare facendo, e come conseguenza delle economie di scala) che determina una riduzione del tasso di disoccupazione naturale. Se però non si riporta l' economia su un sentiero compatibile con la non accelerazione dell' inflazione tali vantaggi possono venir ben tosto più che compensati dalla riduzione di produttività derivante dai costi dell' inflazione e, da ultimo, dal processo contrario di stabilizzazione (cioè di rientro da un' inflazione che si reputa eccessiva) che si renda ad un certo punto necessario.

Nel contesto di una trattazione più complessa, al di là della favola delle aspettative razionali (secondo cui gli agenti sono in grado in media di indovinare il futuro), che vale come caso limite e per mettere in risalto il fatto che gli agenti comunque cercano di prevedere anche l' esito delle misure del governo, in qualche modo vanificandole, l' importanza pratica di questo tipo di considerazioni è sottolineato da fenomeni curiosi tipo il fatto che quando il tasso di disoccupazione negli USA diminuisce e quindi apparentemente l' economia americana va bene, le quotazioni di Wall Street calano, in quanto gli agenti prevedono un aumento dei tassi di interesse da parte della Riserva Federale. E' ovvio che, nella misura in cui le conseguenze delle misure di politica economica del governo incidono sull' esito delle attività economiche, la gente cerchi di prevederle. E' molto meno plausibile che tali previsioni siano mediamente corrette, sia per la limitatezza delle

[247] Se in seguito ad uno shock dell' offerta (tipo aumento del prezzo del petrolio negli anni settanta) le imprese sono costrette a licenziare, riducendo il numero degli insiders, parte dei quali vanno ad accrescere la lista dei disoccupati, successivamente, quando la congiuntura riprende, i livelli salariali vengono stabiliti compromettendo l' obbiettivo salariale con il mantenimento dell' occupazione degli insiders. Quest' ultimo obbiettivo però, dato il più ridotto livello numerico degli insiders, risulta compatibile con un più elevato livello salariale di prima (supponendo che il ricavo del prodotto marginale degli insiders sia decrescente), di modo che salario reale e disoccupazione risulteranno più elevati di prima. Ciò comporterà un più elevato livello del tasso naturale di disoccupazione. Spiegazioni di questo tipo sono state avanzate per l' aumento del tasso di disoccupazione in Europa negli anni più recenti (Lindbeck, A e D. Snower, *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, Cambridge (Mass), MIT Press, 1988, capp. 9, 10; Blanchard, O. J. e L. H. Summers, "Hysteresis and the European Unemployment Problem", NBER Macroeconomic Annual, 1986).

cognizione degli agenti, che per la mutabilità della struttura di riferimento che costituisce il "modello" entro cui l' attività previsiva degli agenti si determina, per cui il valore dell' esperienza passata, anche se ripetuta, assume un significato limitato. E' ovvio peraltro che se il paradigma delle aspettative razionali avesse contropartita reale tutti gli inconvenienti dell' inflazione associati all' incertezza che crea circa le conseguenze reali dei contratti intertemporali verrebbero meno. In un mondo in cui il futuro viene in qualche modo previsto, sia pure come distribuzione di probabilità degli eventi, non c' è spazio per l' incertezza (gli economisti distinguono il rischio, in cui agli eventi incerti può essere attribuita una probabilità relativa al loro verificarsi, dall' incertezza, in cui l' ignoranza è così fondamentale da non consentire neanche l' attribuzione di probabilità agli eventi possibili).

Le aspettative possono riferirsi non solo al tasso di inflazione, ma anche al tasso di variazione di questo nel tempo. Se in un periodo di inflazione crescente l' accelerazione del processo inflazionistico (nel senso di tasso di crescita del tasso di crescita dei prezzi) viene assorbita nelle aspettative, questo può provocare forti effetti deflazionistici sull' economia reale qualora in seguito all' azione della politica economica tale accelerazione subisca una battuta di arresto. Anche da qui nasce l' importanza, anche attraverso gli accordi con le parti sociali e l' acquisizione di una credibilità da parte delle autorità di politica economica suscettibile di condizionare le aspettative, di riuscire a provocare una rapida inversione di queste ultime. Si noti che le aspettative circa il tasso di crescita dei prezzi costituiscono già un salto qualitativo rispetto alle aspettative circa il livello dei prezzi. Un analogo salto ci può far passare, in caso di inflazione elevata, dal tasso di inflazione al tasso di variazione di questo. In genere gli agenti sembrano essere preoccupati non solo dal tasso di inflazione, ma anche dal suo tasso di variazione nel tempo. D' altra parte mentre si hanno dei riscontri di clausole contrattuali che prendono in considerazione l' inflazione futura, non mi risulta che esistano contratti in cui viene considerato il tasso di variazione dell' inflazione nel tempo. In caso di inflazione molto elevata peraltro, una clausola contrattuale che incorpori l' inflazione media di un periodo non è in grado di eliminare possibili ingenti perdite derivanti dal profilo temporale del processo inflazionistico. Se l' inflazione, in particolare, accelera repentinamente, l' intervallo temporale precedente l' adeguamento in base al contratto può provocare perdite ingenti ai creditori e viceversa nel caso di decelerazione repentina.

Inflazione anticipata e non anticipata

Nel nostro modello di ricerca del posto di lavoro, se c' è un aumento inatteso nel livello dei prezzi il valore reale del salario di riserva diminuisce. Quindi il tasso di disoccupazione diminuisce come conseguenza di una inflazione imprevista. Per cui nel breve periodo esiste una relazione inversa fra inflazione imprevista e tasso di disoccupazione (dove quest' ultimo assume la funzione di variabile dipendente). Una volta però che i lavoratori si rendono conto di quello che è successo, rivedono il

loro salario di riserva e tutto ritorna come prima. Tanto più variabile è l' inflazione tanto maggiore è la probabilità dell' esistenza di una relazione inversa di breve periodo fra inflazione e disoccupazione, in quanto l' inflazione diventa più difficile a predirsi.[248] Nella misura in cui però nel lungo periodo le previsioni di inflazione si aggiustano al suo andamento effettivo e l' inflazione viene quindi prevista, la relazione diventa verticale, mentre nel breve, qualora l' inflazione non sia perfettamente prevista, la relazione è inclinata negativamente.

L' inclinazione della curva di Phillips e i sindacati

Al di là delle circostanze che sono state precedentemente considerate, la relazione fra la curva di Phillips (inclinata negativamente) di breve e quella di lungo può essere ulteriormente spiegata anche in modi ulteriori. Una prima spiegazione si riferisce all' attività dei sindacati. Secondo un certo punto di vista ciò che condiziona le trattative salariali non è l' andamento effettivo e mutevole dell' inflazione, ma una norma generalmente condivisa abbastanza stabile di quanto devono variare i salari nel tempo, norma che cambia solo in seguito ad eventi di notevole rilievo quali espansioni prolungate o forti recessioni. Questo comporta che, perlomeno se le circostanze del sistema economico non cambiano in maniera rilevante, un' espansione della domanda provoca un aumento dell' occupazione.

Inoltre i contratti collettivi sono stipulati solo ad intervalli e per un certo numero di anni e quindi risentono solo inizialmente delle aspettative inflazionistiche delle parti sociali. Ciò può rendere la curva di Philips meno inclinata nel breve-medio periodo rispetto a un contesto in cui il coinvolgimento dei sindacati è più ridotto.

D' altra parte un effetto opposto ha la scala mobile che comporta l' adeguamento automatico dei salari al tasso di inflazione, anche se tale adeguamento generalmente non è completo.

L' inflazione e i salari efficienti

Un' ulteriore spiegazione di una possibile origine di un processo inflazionistico, contenuta in un

[248]Si noti però che tanto più variabile è l' inflazione, tanto maggiore è, come abbiamo in precedenza accennato, il suo costo in termini di disincentivazione degli investimenti in virtù della loro maggiore rischiosità conseguente alla maggiore variabilità dei tassi di interesse reali. Euristicamente, possiamo rendercene conto con il seguente esempio: supponiamo di effettuare un investimento il cui tasso di rendimento atteso in termini reali sia del 5% all' anno, finanziandolo con un prestito il cui tasso di interesse nominale, in presenza di un tasso di inflazione iniziale del 3% è del 5% l' anno. Abbiamo quindi un tasso di rendimento reale al netto degli interessi pagati del 3% l'anno. Supponiamo che l' inflazione si riduca del 33%, quindi passi al 2%. Il tasso di rendimento del mio investimento si abbassa all' 2%, ma permane positivo. Supponiamo adesso che l' inflazione sia del 20% e di aver preso a prestito i fondi necessari per l' investimento al 23%, quindi con un tasso di interesse reale sempre del 3% circa. Osserviamo adesso che basta una riduzione del 15% del tasso di inflazione per annullare il tasso di rendimento reale, al netto dei costi d' interesse, del mio investimento. Una riduzione dell' inflazione del 30% renderebbe il mio investimento disastrosamente in perdita. Questo è tanto più vero quanto sono maggiori i tassi di inflazione di partenza. Si noti che, reciprocamente, la variabilità dell' inflazione comporta costi sempre più crescenti a chi dà in prestito, nel caso di accelerazione del processo inflazionistico. Quindi un premio di rischio, tanto più alto tanto più elevato è il tasso di inflazione di partenza, si propone sia per chi dà a prestito che per chi prende a prestito. Si noti anche che nel corso del processo inflazionistico la velocità di adattamento al tasso di inflazione dei vari prezzi può essere diversa e questo rende più variabile anche la struttura dei prezzi, accrescendo conseguentemente il rischio dell' investimento per l' investitore e il rischio di insolvenza per il creditore.

lavoro de premio Nobel Edmund Phelps del 1967, sta nella teoria dei salari efficienti. Ogni impresa cerca di mantenere il proprio salario entro una certa relazione col salario medio. Supponiamo di partire da una situazione di tasso di disoccupazione naturale, in cui il rapporto tra posti liberi e disoccupati è tale che le imprese sono contente del differenziale salariale proposto. Se aumenta la domanda aggregata, nel breve le imprese cercheranno di assumere più lavoratori. Diminuendo il tasso di disoccupazione e aumentando il tasso di posti vacanti, le imprese troveranno maggiori difficoltà a trovare la mano d' opera richiesta e a incentivare, con i salari efficienti, la permanenza e il comportamento responsabile dei propri lavoratori. Saranno quindi indotte ad aumentare il proprio salario rispetto a quello medio. Nella misura in cui tutte faranno lo stesso si innesca un processo inflazionistico. Se l' aumento della domanda monetaria persiste le imprese finiscono per incorporare tale aumento nelle loro aspettative e il tasso di inflazione diventa permanente. Se il tasso di attività viene mantenuto a livello superiore a quello normale, le imprese cercheranno di anticipare il processo inflazionistico per ottenere il differenziale richiesto e l' inflazione accelera senza limiti. Solo se il tasso di attività viene ricondotto al livello corrispondente al tasso di disoccupazione naturale, abbiamo un quasi equilibrio inflazionistico in cui il tasso di crescita dei prezzi permane costante nel tempo. La curva di Phillips di lungo periodo è, anche in questo caso, verticale.

La curva di Phillips e il lungo periodo

Anche se, in teoria, la curva di Phillips di lungo periodo è una retta verticale, occorre considerare che la struttura del sistema economico, e quindi anche la curva di Phillips di lungo periodo, è soggetta a continui cambiamenti, per cui la posizione nozionale della NAIRU di lungo periodo cambia in seguito a mutamenti continui della struttura del mercato del lavoro, delle istituzioni che lo reggono e della produttività del lavoro. Questo rende meno deterministica la realtà rispetto al modello e riduce la possibile rilevanza di aspettative di tipo razionale (se la struttura del mondo dell' economia, a differenza di quello naturale, cambia continuamente è difficile imparare con l' esperienza come l' economia funziona davvero). D' altra parte obbiettivo ovvio della politica economica è comunque quello di far traslare la posizione della curva di Phillips verso sinistra, incidendo in particolare sulle probabilità di transizione che abbiamo a suo tempo considerato.

D' altra parte l' operare delle autorità di politica economica in un contesto di curva di Phillips di breve periodo dipende anche dal loro orizzonte temporale. Se quest' ultimo è limitato alle prossime elezioni si giustifica da parte del partito al governo un' espansione del sistema tale da provocare una crescita momentanea dell' attività economica a spese dell' inflazione così da trarre partito dalla migliore fiducia dell' elettorato al fine di essere confermati alle prossime elezioni. Dopo le elezioni si porranno in atto misure restrittive tali da riportare l' inflazione sotto controllo causando una

maggiore disoccupazione. Si tratta del paradigma del ciclo politico che abbiamo considerato in precedenza. Ma se gli attori non stanno al gioco e, essendo "razionali", anticipano le mosse del governo, potremo avere maggiore inflazione alla fine della legislatura senza che questa sia accompagnata da minore disoccupazione.

Le politiche dei redditi

Consistono in limiti comunque imposti in un modo o nell' altro all' autonomia delle parti sociali nella determinazione degli aumenti salariali, e quindi alla trasmissione degli impulsi inflazionistici che nascono, o si propagano, attraverso il funzionamento del mercato del lavoro. Possono essere volontarie, nel senso che le parte sociali si pongono esse stesse dei limiti attraverso degli accordi, cui anche il governo può essere parte, oppure coattive, nella misura in cui impegnano il potere di coercizione dello stato. Nella misura in cui servono a mantenere bassa l' inflazione salariale, permettono politiche relativamente più espansive a parità di tasso di inflazione, e determinano quindi uno spostamento della curva di Phillips verso l' origine, permettendo, attraverso l' eventuale accordo delle parti sociali, miglioramenti di tipo paretiano rispetto ad assetti alternativi (in particolare rispetto ad una politica restrittiva della domanda tout court, in cui il ridimensionamento delle aspettative si raggiunge attraverso una riduzione del tasso di inflazione che comporta un aumento del tasso di disoccupazione). Come critica di queste politiche sta il fatto che ostacolano la funzione allocativa del mercato del lavoro, anche in quanto possano comportare una cristallizzazione i salari relativi percepiti al momento dell' entrata in vigore. Inoltre i settori in rapida espansione fanno a fatica ad attirare i lavoratori di cui abbisognano senza poter aumentare i salari offerti. Inoltre ci possono essere costi amministrativi non indifferenti nel caso che le politiche comportino verifiche dei contratti di lavoro e dei prezzi. Per cui la politica dei redditi si giustifica come strumento temporaneo di "raffreddamento" delle aspettative inflazionistiche, piuttosto che come strumento permanente di controllo della dinamica dei prezzi. In tal caso il successo della politica dei redditi dipende dalla validazione delle nuove (più ridotte) aspettative inflazionistiche che si vogliono creare, in termini di riduzione dei ritmi di crescita della domanda monetaria. In molti casi la politica dei redditi è fallita, in quanto si è visto in essa un sostituto della politica di contenimento della domanda, e non uno strumento volta ad aumentarne l' efficacia rendendo più rapido il mutamento delle aspettative, e quindi permettendo un più veloce spostamento verso sinistra della curva di Phillips aumentata (aumentata cioè delle aspettative di inflazione). Nel caso italiano, in cui avevamo contrattazione salariale a livello nazionale con dei sindacati che si facevano nel loro insieme controparte del governo, la politica dei redditi poteva anche risultare nella determinazione di un quadro di riferimento complessivo entro cui aggiustare la variazione dei salari a fini di compatibilità con gli obbiettivi della politica nazionale in termini di inflazione e di disoccupazione, e quindi poteva determinare un utile quadro di riferimento della politica

economica, di cui le parti sociali (e in particolare le forze sindacali) si facevano garanti. Possiamo fare riferimento ad episodi specifici della politica italiana, come gli anni della solidarietà nazionale in cui i sindacati si sono posti come forza moderatrice delle spinte salariali, volta ad assicurare il rientro dall' inflazione e dalle difficoltà valutarie della metà degli anni settanta o gli accordi in materia di abolizione della contingenza che hanno permesso all' economia italiana il superamento della grave crisi dei primi anni novanta.

Per quanto riguarda le politiche dei redditi, si consideri che esse risalgono almeno a un editto dell' imperatore Diocleziano nel 301, dove si fissavano i salari massimi per 130 diversi tipi di lavoro. Per evitare che si determinassero passaggi fra un' occupazione e l' altra che avrebbero creato squilibri settoriali, ogni lavoratore venne vincolato alla prosecuzione della loro attività e così i loro figli. Gli effetti furono alla lunga disastrosi, con riduzione della produzione e del tenore di vita, in seguito alle conseguenze di tale provvedimento sugli incentivi e sulla allocazione della forza lavoro.

I MEZZI E I FINI DELLA POLITICA ECONOMICA

Nella politica economica in generale e in quella della gestione della domanda in particolare occorre avere ben presente la differenza fra mezzi e fini. I primi sono le grandezze, o strumenti, che sono sotto lo stretto controllo delle autorità di politica economica (tassi legali di imposizione, il tasso di sconto, le autorizzazioni di spesa contenute nel bilancio, ecc.). I secondi possono essere distinti in obbiettivi finali (es. occupazione, reddito nazionale, investimenti, tasso di disoccupazione, inflazione ecc.) e intermedi (domanda monetaria, entrate fiscali) il cui perseguimento viene ricercato con la specificazione degli strumenti al fine del raggiungimento degli obbiettivi finali. Gli obbiettivi intermedi, come quelli finali, sono il risultato, non solo della determinazione degli strumenti, ma anche dell' operare complessivo del sistema economico, che può venir presunto, ma non può essere previsto con precisione. Si noti in particolare che la domanda reale, che in equilibrio coincide col reddito nazionale, risulta non solo dalla dinamica della domanda monetaria, su cui in primo luogo agiscono gli strumenti, ma anche dalla dinamica dei prezzi. In particolare una crescita, anche accentuata, della dinamica monetaria può accompagnarsi a una contrazione della domanda reale, qualora la crescita dei prezzi risulti superiore alla crescita della domanda (anche come conseguenza della natura delle aspettative), con effetti, presumibili, di contrazione dell' occupazione.