

Paolo Sylos Labini

Università di Roma

Sono stato firmatario, giusto un anno fa, del Manifesto dell'occupazione insieme a Modigliani ed altri economisti. Fu un lavoro laborioso e difficile, durò parecchi mesi perché c'era notevole sintonia fra noi, ma la sintonia non significava identità di vedute. Il più difficile fu il rapporto con Fitoussi, il quale aveva riserve perché Modigliani, che ha sempre dichiarato di essere keynesiano sia pure modificando e aggiornando le visioni e mettendoci molto del suo, dava la preminenza, nella lotta alla disoccupazione, agli investimenti pubblici e privati e invece poi si convinse che anche la flessibilità andava messa in conto, in un modo specifico e non generico.

Invece Fitoussi ha recalcitrato fino alla fine e uno dei suoi argomenti era che il ruolo della flessibilità era stata molto sopravvalutato perché negli anni 60 e 70. La flessibilità in Europa infatti, soprattutto agli inizi degli anni 70, era anche minore di quella attuale, pure la disoccupazione era arrivata a livelli fisiologici o, si dice anche, di attrito, frizionali. Il che dimostrava che l'elemento decisivo, schiacciante, erano gli investimenti e non la flessibilità. Siccome l'analisi viene approfondita in modo dialettico cioè contraddittorio tra persone capaci e intelligenti, in quelle condizioni, elaborai man mano questo punto di vista che poi è sembrato il più giusto.

E' vero in quel tempo in Europa la flessibilità era anche minore, è cresciuta negli ultimi tempi per interventi vari, per l'atteggiamento molto più flessibile dei sindacati, ma è anche vero che allora la crescita complessiva dell'economia industrializzata, e addirittura del mondo, era molto più forte e gli investimenti rappresentavano una quota più elevata.

In quelle condizioni il problema della flessibilità diventava secondario e dominava il ruolo degli investimenti, ma quando la crescita si è ridotta, come è noto, di circa il 5%, anche di più in Italia, il problema della flessibilità ha cominciato a diventare importante. E, in conclusione, con investimenti che rappresentano una quota minore del reddito complessivo e con una velocità di crescita del tutto, sia degli investimenti che del reddito, più bassa di prima, il problema della flessibilità effettivamente si pone, però l'impulso principale, dinamico, per ridurre la disoccupazione non può provenire che dagli investimenti.

La flessibilità crea condizioni permissive e queste condizioni permissive cioè non di impulso, ma di facilitazione, possono condizionare gli effetti degli investimenti. Allora, in cifre, sulla base di studi empirici, grosso modo, solo per fissare le idee: ci vogliono cinque punti in più per i paesi con bassa flessibilità di quelli che occorrono negli Stati Uniti per arrivare a un certo effetto sull'occupazione, e inversamente, ma non è perfettamente speculare perché c'è un aumento della forza lavoro dovuta all'immigrazione e all'inserimento delle donne nel mercato del lavoro, sulla disoccupazione. Cioè si può ottenere effettivamente con gli investimenti un

guadagno, ma gli investimenti devono essere maggiori, tanto più alti per ottenere un dato risultato, quanto minore è la flessibilità.

Ma come si misura la flessibilità? L'indice della flessibilità significa alcune cose: 1. la flessibilità dei salari, 2. la flessibilità dei contratti e della possibilità di variarli oppure di definirli in modo flessibile, sin dal principio, come nel caso del part time, 3. la flessibilità intesa come facoltà di licenziare. La flessibilità alla fine è un indice sia pure indiretto, ma significativo, è l'andamento dei salari, perché più alta è la flessibilità, meno forte è la spinta all'aumento dei salari nominali e di quelli reali. Ma la flessibilità dei salari non è in sé il bene o il male, si tratta di un indice dell'andamento complessivo e i salari hanno una conseguenza molto importante sul complesso perché quando crescono rapidamente possono incentivare l'impiego di macchine.

Allora il confronto tra Stati Uniti ed Europa, particolarmente tra Stati Uniti e Italia, è sostanzialmente questo: se c'è un certo aumento di domanda e quindi un aumento in senso reale, del reddito, i managers danno più importanza all'effetto di occupazione, cioè affrontano l'aumento di domanda impiegando nuove persone, quando la flessibilità è elevata. Se la flessibilità è bassa, per quello che possono, preferiscono introdurre nuove macchine e quindi spingere la produttività.

E infatti negli Stati Uniti, negli ultimi ventotto anni, l'aumento del reddito è imputabile per il 54% all'aumento dell'occupazione e per la differenza, il 46%, alla produttività. In Italia l'aumento del reddito, sempre negli ultimi ventotto anni è imputabile soltanto per il 13% all'occupazione e per la differenza, cioè l'87%, alla produttività. E' chiaro che il manager che assume personale sapendo che può licenziare facilmente (e questo sarebbe molto semplice se non vi fossero problemi umani, sociali e anche politici), ha meno remore del manager che invece quando assume qualcuno sa che poi diventa difficilissimo liberarsene. E allora il manager della categoria italiana preferisce, ogni volta che è possibile, accrescere la produzione ricorrendo a macchine che risparmiano per unità di prodotto il lavoro, e quindi sono per così dire *labour-saving*. Questa è la differenza principale che si concreta, alla fine, nell'andamento dei salari.

Con questo io non ricavo la conclusione tipica degli economisti cosiddetti "di destra", e cioè più hai flessibilità meglio è, perché ci sono degli svantaggi, dei costi da pagare che sono di due ordini: uno, che i salari reali, soprattutto quando la domanda è fiacca e soprattutto quando è in declino la domanda reale, diminuiscono. In tutto il periodo i salari (non le retribuzioni che includono anche le assicurazioni sociali, gli oneri sociali) sono diminuiti negli Stati Uniti, nel complesso; invece se si considerano anche gli oneri sociali, i compensi reali negli Stati Uniti sono sia pur limitatamente, aumentati. Invece in Italia sono aumentati entrambi, sia le retribuzioni che i salari.

Qual è l'effetto negativo di ciò, a parte l'aspetto umano, l'aspetto sociale? Quando il gioco tra salario reale e occupazione è tale da non portare un aumento del reddito reale e della domanda

reale, c'è l'effetto keynesiano, cioè che si indebolisce la crescita della domanda e questo è un elemento di remora. Negli ultimi anni negli Stati Uniti questo effetto negativo è stato sommerso dal fatto che la crescita dell'occupazione è stata anche più rapida degli anni in cui i salari reali diminuivano e quindi la domanda reale ne ha sofferto poco, o per lo meno ne ha sofferto per alcuni anni sotto forma di crescita relativamente debole. C'è un altro effetto negativo di una flessibilità molto forte, diciamo illimitata, e cioè che la crescita della produttività è più lenta e infatti negli ultimi ventotto anni negli Stati Uniti, la produttività è cresciuta meno che in Europa e particolarmente meno che in Italia, anzi in certi anni c'è stato un problema di *productivity slow down*, di flessione della produttività. Che danno porta questo?

Nel lungo periodo porta problemi nella bilancia commerciale, non dei pagamenti, e infatti la bilancia commerciale americana ha avuto ed ha dei problemi con il deficit. Credo che uno dei motivi, anche se non è l'unico è stato questo. Com'è che gli Stati Uniti non hanno risentito dei danni? Perché hanno avuto nella bilancia dei pagamenti afflussi di capitale, perché il dollaro è moneta di riserva, e quindi si devono preoccupare, molto meno dei paesi europei, dei deficit.

Ma il problema resta e qual è la mia conclusione? Non è vero che il massimo di flessibilità è il vantaggio, ma c'è un problema di *optimum*, cioè si tratta di trovare lo *strack down*, di individuare l'*optimum* che non è fisso per sempre, in cui c'è abbastanza flessibilità per favorire la spinta che proviene dagli investimenti privati e pubblici, ma non troppa, fino al punto di scoraggiare la crescita della produttività e da creare in certi anni addirittura una flessione dei salari e quindi della domanda reale.

Qual è questo *optimum*? Non c'è, come nella fisica delle costanti universali, ma bisogna porre il problema, il problema dell'*optimum* c'è e va affrontato. Il mio giudizio sull'Italia è che ci siamo in una certa misura avvicinati all'*optimum*, ma non ci siamo ancora, cioè c'è ancora un tratto di strada da percorrere. E le sofferenze sociali e umane? Ci sono dei mezzi per affrontarle. Per esempio la questione della licenziabilità è stata posta in termini un po' troppo rigidi. La licenziabilità può diventare un elemento della contrattazione sindacale, cioè si possono fare delle graduatorie nei contratti sia per le retribuzioni, sia per le liquidazioni, in cui più grande è la flessibilità e la facoltà di licenziare e maggiori sono le liquidazioni oppure i salari e viceversa. Questo diventa un argomento in cui non c'è una sola parte o la legge che impone in maniera cieca, è una questione che riguarda la contrattazione e i sindacati.

Perché questo tema non è stato messo in discussione? Lo Statuto dei lavoratori e la polarizzazione dei sindacati e dei politici pro o contro la flessibilità, in bianco e nero, ha ostacolato questa missione che è realizzabile senza tragedie. Se poi la situazione si avvicina ad una disoccupazione fisiologica, ormai si può considerare intorno al 5%, cioè di persone che siano disoccupate senza tragedie, perché debbono cambiare, devono aspettare il posto adatto, essendo cresciuto il livello d'istruzione, se si avvicina a quel dato, la licenziabilità diventa una questione priva di aspetti tragici. Nel Veneto è già così, gli stessi giovani si licenziano da sé,

senza aspettare, e noi nel Manifesto mettiamo in evidenza questo aspetto e diciamo: prepariamoci a questa situazione, se facciamo una politica soprattutto fondata sugli investimenti privati e pubblici.

Ancora due osservazioni brevissime e la prima riguarda gli investimenti. Soprattutto gli economisti di destra insistono sulla spinta che viene da Keynes su investimenti produttivi o poco produttivi. Bisogna preoccuparsi molto della produttività degli investimenti e in prima istanza degli investimenti di livello europeo, che condizionano lo sviluppo complessivo, ma anche degli investimenti molto localizzati per favorire i distretti industriali, investimenti volti ad accrescere le infrastrutture specifiche fra cui lo sviluppo della ricerca e degli organismi che possono diffondere la ricerca..

E' importante, ed è l'ultimo punto, il fatto che se si adotta un'ottica di periodo medio-lungo, non più dei prossimi due-tre anni, dobbiamo prendere atto di un fenomeno molto impressionante. L'Italia, con sorpresa, è uno dei cinque-sei paesi più industrializzati e godiamo di un benessere materiale non trascurabile. Come mai? Inefficienza, instabilità politica, il Mezzogiorno. La mia risposta è che il *made in Italy* tradizionale, con gli adattamenti dovuti al design, hanno consentito una crescita di produzione e di esportazione e il made in Italy, come si sa, sono tessuti, calzature, abbigliamento. Ma attenzione: nel lungo periodo che succede?

Se si guarda all'andamento delle importazioni e delle esportazioni, l'esportazione continua a crescere ma le importazioni crescono a velocità doppia. In dieci anni la forbice ovviamente si restringe, perché abbiamo il mercato sempre più eroso dalle importazioni che vengono sempre più spesso dal terzo mondo, quello che si sviluppa. Come ci possiamo difendere? Con la ricerca, con le innovazioni, con i prodotti ad alta tecnologia.

La meccanica ad esempio ha un'importanza molto grande ed è, a differenza delle altre industrie tradizionali, un'industria che cresce anche nel commercio estero più di quanto crescano le importazioni, quindi tende ad un'espansione netta nel lungo periodo. Nella meccanica ci sono iniziative di ricerca importanti, in Lombardia e in Emilia, ma bisogna fare molto di più nel Centro, nel lungo periodo, non solo nei prossimi due anni. Questa può essere la migliore difesa di fronte alla concorrenza, se si vuole di tipo *schumpeteriano*, diversa da quella dei prezzi e dei costi che può consentire di riprodurre il benessere materiale ottenuto finora e anzi persino di migliorarlo. Ma dato che gli industriali preferiscono un altro tipo di investimenti, tocca al governo fare un'azione di impulso fortissimo nella direzione della ricerca.

