

Emiliano Brancaccio

# **APPUNTI DI ECONOMIA DEL LAVORO**

QUINTA VERSIONE

Febbraio 2012

## Indice

1. INTRODUZIONE
2. IMPERFEZIONI, ASIMMETRIE E ISTERESI  
SUL MERCATO DEL LAVORO
3. MATERIALI DI DISCUSSIONE

*N.B. Alcune parti di questi appunti rappresentano elaborazioni di studenti tratti da sbobinamenti di lezioni. E' possibile dunque che esse contengano errori e imprecisioni.*

# I

## INTRODUZIONE

### 1.1 L'economia del lavoro

La branca della economia politica definita “economia del lavoro” si sofferma principalmente sui seguenti due interrogativi: nelle attuali economie capitalistiche, cosa determina il livello di occupazione dei lavoratori, e quindi anche il livello del reddito prodotto? e cosa determina il livello dei salari dei lavoratori, e più in generale la distribuzione del reddito prodotto?

Si tratta evidentemente di due questioni di estremo rilievo, che investono anche temi di natura non strettamente economica. La disoccupazione e i bassi salari possono infatti rappresentare non soltanto dei sintomi di inefficienza del sistema economico, ma anche e soprattutto delle cause di profondo disagio sociale. Non suscita meraviglia, del resto, che alla disoccupazione di massa sia in genere correlata la diffusione di varie fenomenologie attinenti ai processi di emarginazione sociale e al deterioramento delle condizioni di salute psico-fisica.

Come vedremo, al pari di tutte le altre branche dell'economia politica anche l'economia del lavoro viene affrontata in modi estremamente diversi dalle varie scuole di pensiero economico.

Vi è in primo luogo la visione neoclassica. Tra gli esponenti contemporanei di questo filone c'è Edward Prescott, vincitore del Nobel 2004 per l'Economia, teorico di punta del cosiddetto equilibrio “continuo” del mercato e antagonista irriducibile del pensiero keynesiano. C'è poi la posizione detta del “mainstream”, ossia del filone di pensiero attualmente dominante. Tra gli esponenti di punta dello stesso vi è Olivier Blanchard. L'attuale mainstream rappresenta uno sviluppo della cosiddetta “sintesi neoclassica”, vale a dire di quella corrente di ricerca che ha tentato di inglobare alcune intuizioni di Keynes nelle tipiche strutture analitiche neoclassiche.

Al di là tuttavia delle differenze, tutti gli esponenti che si ricollegano più o meno direttamente alla tradizione neoclassica sembrano accomunati dalla idea che il mercato del lavoro rappresenti un punto di osservazione privilegiato dal quale è possibile trarre una analisi generale del funzionamento di tutto il sistema economico. Come vedremo, sotto questo aspetto Prescott e Blanchard si somigliano. Esaminando il solo mercato del lavoro, infatti, essi riescono a

rispondere sia alla domanda relativa ai livelli di occupazione, sia alla domanda inerente ai salari. Essi in tal senso ritengono che dal mercato del lavoro si derivi un equilibrio frutto delle scelte effettuate dai lavoratori e dalle imprese; scelte che vengono considerate il frutto di decisioni razionali e quindi “ottime”, dato il vincolo delle risorse disponibili e delle istituzioni esistenti. Per questo motivo, tutti i neoclassici in genere attribuiscono l’appellativo di “equilibrio naturale” all’equilibrio sul mercato del lavoro e su tutti gli altri mercati.

Diversa, come vedremo, è la posizione degli esponenti delle scuole di pensiero critico. Gli economisti critici negano di fatto l’esistenza del cosiddetto “equilibrio naturale”. Essi ritengono che in economia non vi sia nulla di “ottimale” o di “naturale”, poiché ogni fenomeno è il prodotto di una lotta, di uno scontro tra gruppi aventi interessi contrastanti tra loro. Ed ancora, gli economisti critici non ritengono che il mercato del lavoro fornisca un punto di osservazione ideale per analizzare il sistema economico. Anzi, essi ritengono che una eccessiva attenzione rivolta al mercato del lavoro possa condurre a interpretazioni parziali e fuorvianti della realtà. Per esempio, se si pretende di determinare il livello di occupazione partendo dal mercato del lavoro, si rischia di non tener conto del fatto che l’occupazione dipende molto dall’esistenza o meno di una domanda di merci sufficiente ad assorbire la produzione.

## **1.2 Il programma di studio**

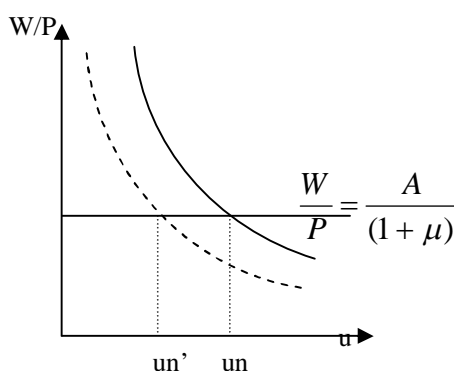
Questi appunti vanno affiancati ai volumi “Anti-Blanchard” e “La crisi del pensiero unico”, e a vario altro materiale contenuto nel sito [www.emilianobrancaccio.it](http://www.emilianobrancaccio.it), che durante il corso verrà ripreso e commentato più volte.

Il secondo capitolo è dedicato ad alcune varianti aggiornate dell’analisi neoclassica del mercato del lavoro, come i modelli di Lidbeck e Snower e i modelli di Shapiro e Stiglitz. Questi modelli cercano di affrontare alcune questioni recenti, come il rapporto tra lavoratori insiders e outsiders sul mercato del lavoro, l’esistenza di asimmetrie di informazione tra imprese e lavoratori e i fenomeni di isteresi della disoccupazione. Il terzo capitolo è dedicato ad alcuni dibattiti recenti in tema di mercato del lavoro.

## II

## IMPERFEZIONI, ASIMMETRIE E ISTERESI SUL MERCATO DEL LAVORO

Uno degli aspetti su cui gli economisti neoclassici si sono soffermati negli ultimi anni è il tasso di disoccupazione naturale. Essi sono giunti alla conclusione che un non significa necessariamente piena occupazione, ovvero non è detto che in corrispondenza di un tutti quelli che vorrebbero lavorare a  $W/P = A/(1+\mu)$  trovino effettivamente un impiego.



I *disoccupati involontari* dovrebbero spingere in direzione di una riduzione delle richieste salariali, il che dovrebbe permettere di ridurre un fino ad un': sindacati e lavoratori dovrebbero appoggiare una *moderazione salariale*.

Gli economisti neoclassici definiscono questo meccanismo *Underbidding* (concorrenza al ribasso dei salari operato dai disoccupati). Tra questi i più *moderati*, cioè non ultra-liberisti<sup>1</sup>, come Blanchard ammettono che l'*Underbidding* non funziona e quindi un rimane a livelli alti, corrispondenti a disoccupazione non solo volontaria ma anche involontaria. Questi economisti ammettono dunque l'esistenza di una certa disoccupazione involontaria in corrispondenza dell'equilibrio naturale, il che a ben vedere rappresenta una novità.

Essi tuttavia offrono una spiegazione decisamente diversa rispetto a keynesiani, sraffiani e marxisti e sostanzialmente coerente con il modello dominante. La spiegazione tipica che gli economisti neoclassici danno dell'inefficacia dell'*Underbidding* è questa: esistono imperfezioni e asimmetrie di mercato che rendono impossibile o inutile la riduzione dei salari in presenza di disoccupazione. Infatti, è possibile dimostrare che anche se i disoccupati si offrono a livelli di salario più bassi, sono le imprese che preferiscono evitare di accettare la proposta

<sup>1</sup> Kydland, Prescott

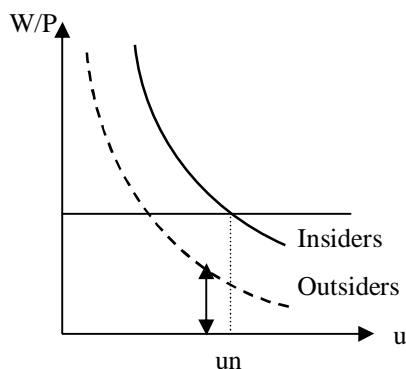
di ridurre i salari; detta così la cosa potrebbe sembrare paradossale, ma viene *giustificata* in vari modi (noi ne osserveremo di seguito due).

### 1. MODELLO INSIDERS-OUTSIDERS DI LINDBECK E SNOWER (1986)

L'idea di fondo è che il mercato del lavoro si divide essenzialmente in due categorie di soggetti: gli *insiders* (sindacalizzati e qualificati) e gli *outsiders* (non sindacalizzati, poco qualificati e spesso disoccupati di lunga durata). Secondo Lindbeck e Snower gli outsiders, sebbene disoccupati, non sono in grado di farsi assumere dalle imprese anche offrendosi a salari inferiori rispetto a quelli degli insiders. La ragione è che nonostante le richieste degli insiders siano maggiori, le imprese non trovano conveniente sostituirli a causa di:

- alti costi di licenziamento (F) → costi previsti per legge (diritti di indennità), costo relativo al fatto che spesso licenziando un insider gli altri insiders cominciano a *boicottare* l'impresa;
- alti costi di inserimento degli outsiders (H) → trattandosi di soggetti non qualificati sono necessari corsi di formazione e via dicendo.

A causa di questi due aspetti, ed assumendo che  $W_o$  sia il salario richiesto dagli outsiders, è chiaro che gli insiders potranno tranquillamente chiedere un salario pari a  $W_i = W_o + F + H$  senza il rischio di essere licenziati. Pertanto se  $W_o = P F(u, z)$ ,  $W_i = P F(u, z, W_o+F+H)$ , da cui:



La differenza tra le due curve è data proprio da  $(H+F)$ , il che genera un tasso di disoccupazione pari ad  $un$  e di fronte al quale gli outsiders non possono far nulla.

L'unico *rimedio* per questo tipo di situazione consiste nel ridurre  $H$  ed  $F$ , ad esempio Lindbeck e Snower sono stati fautori dell'eliminazione dei costi di licenziamento (vedi dibattito sull' Articolo 18).

### 1. MODELLO DEI “SALARI DI EFFICIENZA” DI SHAPIRO E STIGLITZ: “La disoccupazione come meccanismo per disciplinare i lavoratori” (1984)

Anche questo modello stabilisce che sebbene i disoccupati si offrano a salari più bassi rispetto agli occupati, alle imprese non conviene sostituire gli uni con gli altri poiché si ritiene che esiste una relazione tra livello del salario e livello dell'*impegno lavorativo*:

se  $W \uparrow$ , l'impegno lavorativo  $\uparrow$ .

L'idea di fondo è cioè che solo se  $W$  è abbastanza alto da soddisfare e gratificare i lavoratori questi ultimi si impegnano invece che *imboscarsi*. L'impostazione è di tipo essenzialmente matematico:

$V$  = utilità dei lavoratori;

$W$  = salario (assumendo  $P=1$  abbiamo che  $W$  rappresenta i salari reali);

$e$  = sforzo lavorativo;

Supponiamo che  $e$  possa essere pari a 0 o 1. Per  $e = 1$  il lavoratore si impegna e conserva sempre il posto di lavoro; per  $e = 0$  il lavoratore si imbosca e quindi rischia di essere scoperto e licenziato.

$q$  = probabilità del lavoratore di essere scoperto;

$\bar{W}$  = sussidio per i disoccupati;

$a$  = probabilità per i disoccupati di trovare un nuovo impiego (ovviamente a dipende dal tasso di disoccupazione);

$V_u$  = utilità del lavoratore disoccupato;

$V_e$  = utilità del lavoratore occupato;

$V_e^s$  = utilità di chi si imbosca;

$V_e^n$  = utilità di chi si impegna.

In primo luogo abbiamo l'utilità dei lavoratori che si imboscano:

$$1. V_e^s = W - q \cdot (V_e^s - V_u) - e$$

dove  $(V_e^s - V_u)$  è la perdita di utilità che si subisce se si viene scoperti ed  $e = 0$  perché il lavoratore che si imbosca non compie alcuno sforzo. Dunque possiamo scrivere:

$$V_e^s = W - qV_e^s + qV_u$$

$$V_e^s + qV_e^s = W + qV_u .$$

$$V_e^s = \frac{W + qV_u}{1 + q}$$

Passiamo ora al calcolo della utilità di chi non si imbosca, che è data dal salario meno lo sforzo:

$$V_e^n = W - e$$

I lavoratori si impegnano solo se  $V_e^n \geq V_e^s$ , per cui:



$$W - e \geq \frac{W + qV_u}{1 + q} \Rightarrow W \geq \frac{W}{1 + q} + \frac{q}{1 + q} V_u + e$$

$$W - \frac{W}{1 + q} \geq \frac{q}{1 + q} V_u + e$$

$$\left(1 + \frac{1}{1 + q}\right) W \geq \frac{q}{1 + q} V_u + e$$

$$\left(\frac{q}{1 + q}\right) W \geq \frac{q}{1 + q} V_u + e$$

$$W \geq V_u + \frac{1 + q}{q} e = W^*$$

quest'ultimo è il *salario minimo al di sotto del quale l'impresa non può mai scendere se vuole che i lavoratori si impegnino*. Anche in questo caso le imprese sono vincolate, ragion per cui l'underbidding non funziona.

Dopo aver osservato il caso della singola impresa determiniamo l'equilibrio del mercato: si ha equilibrio quando le imprese offrono un livello di  $W$  tale da essere certe che  $V_e = V_e^n$ , cioè che i lavoratori non si imboschino. Resta allora da determinare  $V_u$  per ottenere un valore certo di  $W^*$ .

$$V_u = \bar{W} + a(V_e - V_u)$$

ma poiché in equilibrio  $V_e = V_e^n$  e  $V_e^n = W - e$  abbiamo

$$V_u = \bar{W} + a(W - e - V_u) \Rightarrow V_u = \bar{W} + a(W - e) - aV_u \Rightarrow$$

$$\Rightarrow (1 + a)V_u = \bar{W} + a(W - e) \Rightarrow V_u = \frac{\bar{W} + a(W - e)}{1 + a}$$

da cui:

$$W \geq \frac{\bar{W} + a(W - e)}{1 + a} + \frac{1 + q}{q} e$$

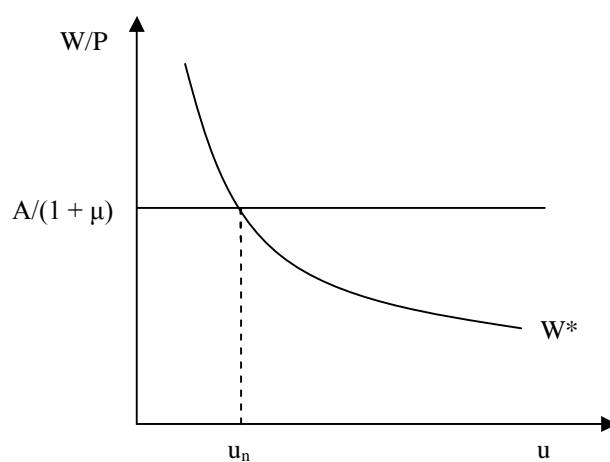
...

$$W = \bar{W} + \left(\frac{1 + q + a}{q}\right) e = W^*$$

Questo è il *salario di equilibrio* del mercato. Le imprese non scendono mai sotto tale livello per evitare che i lavoratori non si impegnino.

Ovviamente quale che sia la pressione dei disoccupati per ridurre i salari ed essere assunti le imprese non potranno accettare le loro proposte.

Si noti inoltre che se la disoccupazione si riduce, la probabilità  $a$  di trovare un nuovo lavoro aumenta, e quindi aumenta il salario  $W^*$  necessario a garantire l'impegno dei lavoratori. La equazione  $W^*$  assume dunque un ruolo analogo al ruolo ricoperto dalla curva del salario richiesto dai lavoratori nel modello di Blanchard. Anche la curva  $W^*$  risulta infatti decrescente rispetto al tasso di disoccupazione.



Come fare allora per fare abbassare la curva  $W^*$  in modo da ridurre la disoccupazione? Come fare cioè per far funzionare l'underbidding? La soluzione è ridurre i sussidi di disoccupazione, oppure aumentare il monitoraggio. Infatti, se il sussidio di disoccupazione si riduce, o se aumenta la probabilità  $q$  di esser scoperti, la curva  $W^*$  trasla in basso, e quindi la disoccupazione di equilibrio aumenta. Ciò rende evidenti ancora una volta le differenze tra le impostazioni appena analizzate e quelle keynesiane, sraffiane e marxiste.

## 2. ISTERESI E MODELLO INSIDERS – OUTSIDERS

Il modello insiders-outsiders è stato talvolta impiegato quale spiegazione teorica del fenomeno della isteresi del tasso di disoccupazione. L'espressione "isteresi" indica quelle circostanze in cui il valore assunto da una variabile dipende dai valori assunti in passato. Ad esempio si parla di isteresi quando, a seguito di una crisi o di una politica restrittiva, il tasso di disoccupazione improvvisamente

aumenta e poi torna molto lentamente verso il suo livello naturale, o addirittura non vi torna più.

Numerosi sono i modelli di stampo neoclassico che cercano di spiegare il fenomeno della isteresi. Il più celebre è forse il modello di Blanchard e Summers (1986), che si basa sulla ipotesi di una divisione del mercato del lavoro tra insiders e outsiders. L'idea di fondo del modello è che dopo uno shock la disoccupazione persiste poiché i lavoratori fuoriusciti dal processo produttivo diventano rapidamente degli outsiders, cioè risultano incapaci di modificare il salario reale chiesto dai lavoratori. Di conseguenza, nonostante la maggior disoccupazione non si attiva un processo di riduzione dei salari e dei prezzi, e quindi non si verifica una ripresa della domanda e della produzione.

Esaminiamo in dettaglio il modello di isteresi. Al solo scopo di semplificare l'analisi, assumiamo che la produttività del lavoro  $A = 1$  e che il markup  $\mu = 0$ . Supponiamo inoltre che la domanda aggregata e la produzione  $Y$  dipendano solo dalla quantità reale di moneta (tralasciamo quindi la spesa pubblica, le tasse, ecc.). Rispetto al modello standard di Blanchard del capitolo 3, ci ritroviamo quindi con delle equazioni più elementari:

$$Y = N$$

$$P = W$$

$$Y = M / P$$

Sempre al fine di semplificare l'analisi, esprimiamo tali equazioni in termini logaritmici. Lo scopo è di tramutare i rapporti in differenze. Si ricordi infatti che il logaritmo naturale di un rapporto è pari alla differenza dei logaritmi. Ad esempio:  $\ln(X/Y) = \ln X - \ln Y$ . Ed esprimendo i logaritmi con le variabili minuscole si ottiene:  $x - y$ . Quindi scriviamo:

$$1) \quad y = n$$

$$2) \quad p = w$$

$$3) \quad y = m - p$$

L'equilibrio sul mercato dei beni corrisponde ovviamente all'equilibrio tra produzione e domanda. Eguagliamo quindi la (1) e la (3):

$$4) \quad n = m - w$$

L'equazione descrive una relazione tipica del modello di Blanchard. Se i salari monetari aumentano, allora i prezzi aumentano, la quantità reale di moneta si riduce, l'offerta di titoli aumenta, il prezzo dei titoli si riduce, il tasso d'interesse aumenta, gli investimenti si riducono, e quindi la domanda, la produzione e l'occupazione si riducono.

A questo punto occorre chiedersi. Come si determinano i salari? Possiamo descrivere, a questo proposito, due situazioni limite: una in cui i lavoratori outsiders possono fare underbidding e quindi riescono a fissare un salario tale da garantire anche il loro impiego; e l'altra in cui gli insiders hanno un potere assoluto sulla determinazione dei salari, e quindi stabiliranno solo il livello salariale che garantisce la loro occupazione. Nel primo caso, il salario sarà tale che l'occupazione attesa sia pari al livello di piena occupazione  $n^*$ :

$$n^e = n^*$$

Nel secondo caso invece il salario sarà tale da garantire solo l'occupazione dei lavoratori insiders già occupati nel precedente periodo, per cui:

$$n^e = n_{-1}$$

Ma perché i lavoratori fissano il salario in base alla occupazione attesa  $n^e$  e non alla occupazione effettiva  $n$ ? Il motivo è semplice. L'occupazione effettiva dipende non solo dal salario ma anche dalla quantità di moneta (equazione 4). Nel momento in cui fissano il salario, i lavoratori non possono conoscere con certezza la quantità di moneta decisa dalle autorità. Essi possono determinare il salario solo in base ad una aspettativa su  $m$  e quindi anche su  $n$ .

Ovviamente i casi appena descritti sono estremi. Blanchard e Summers precisano che gli outsiders non sono mai completamente in grado di fissare il salario, così come gli insiders non hanno mai un potere assoluto su di esso. Più probabile allora è che si verifichi una situazione intermedia, per cui il salario contrattato dai lavoratori sarà tale da determinare una occupazione attesa  $n^e$  che dipenderà sia dal numero degli insiders  $n_{-1}$  che dal numero atteso degli outsiders ( $n^* - n^e$ ):

$$n^e = n_{-1} + \alpha(n^* - n^e)$$

Dove  $\alpha$  è un indice della forza contrattuale degli insiders: più basso è  $\alpha$ , più gli insiders sono forti, meno contano gli outsiders nella determinazione del salario e quindi anche dell'occupazione attesa  $n^e$ . Risolvendo per  $n^e$  otteniamo:

$$(1 + \alpha)n^e = n_{-1} + \alpha n^*$$

$$n^e = \left( \frac{1}{1 + \alpha} \right) n_{-1} + \left( \frac{\alpha}{1 + \alpha} \right) n^*$$

Introduciamo ora il termine  $\gamma$ , corrispondente a  $\gamma = 1/(1 + \alpha)$ , per cui si ha pure che  $(1 - \gamma) = \alpha/(1 + \alpha)$ . Ovviamente  $\gamma$  rappresenta una quota, ed è quindi sempre compreso tra 0 e 1. Se gli insiders non hanno potere allora  $\alpha$  è molto alto e quindi  $\gamma$  tende a

0. Viceversa, se gli insiders hanno molto potere allora  $\alpha$  tende a zero e quindi  $\gamma$  tende a 1. Possiamo dunque riscrivere l'equazione della occupazione attesa nei seguenti termini:

$$5) n^e = \gamma m_{-1} + (1-\gamma)n^*$$

Si noti che se  $\gamma=0$  gli insiders non hanno potere, e quindi gli outsiders riusciranno a far scendere il salario a sufficienza per garantire una occupazione attesa pari alla piena occupazione. Se invece  $\gamma=1$  gli insiders hanno un potere assoluto e quindi imporranno un salario tale da determinare soltanto il loro reimpiego, cioè la stessa occupazione del periodo precedente.

A questo punto, sapendo che l'occupazione attesa dai lavoratori dipende dalla quantità di moneta che i lavoratori si attendono meno il salario contrattato dai lavoratori:

$$n^e = m^e - w$$

sostituendo la (5) nella (6) e risolvendo per  $w$  otteniamo il salario di equilibrio generale:

$$7) w = m^e - \gamma m_{-1} - (1-\gamma)n^*$$

A questo punto, andando a sostituire la (7) nella (4), possiamo determinare l'occupazione effettiva  $n$  di equilibrio:

$$8) n = \gamma m_{-1} + (1-\gamma)n^* + (m - m^e)$$

L'equazione chiarisce che l'esistenza o meno di isteresi dipende dalla forza degli insiders, e dalla loro capacità di impedire l'underbidding degli outsiders. In generale, ovviamente, lo scontro tra insiders e outsiders darà dei risultati intermedi, in cui  $\gamma$  è compreso tra zero e uno. Tuttavia i casi estremi aiutano a chiarire gli aspetti salienti del modello. Se gli insiders non hanno alcun potere allora  $\gamma = 0$ . In tal caso:

$$n = n^* + (m - m^e)$$

L'occupazione effettiva si discosta dalla occupazione di pieno impiego a seguito di mutamenti inattesi nelle decisioni di politica monetaria. Quando tuttavia lo shock di politica monetaria sia stato assorbito, e la quantità di moneta attesa torna a coincidere con la moneta effettiva, allora l'occupazione torna istantaneamente al livello di pieno impiego. In questo caso non c'è nessuna isteresi.

Invece, se gli insiders hanno pieno potere e gli outsiders non riescono minimamente ad influire sul salario allora  $\gamma = 1$  e quindi:

$$n = n_{-1} + (m - m^e)$$

L'isteresi in tal caso è assoluta. Al di là di eventuali shock di politica monetaria, l'occupazione dipende solo dalla sua storia passata. Lo stesso concetto di equilibrio, e in particolare di equilibrio "naturale", in questa circostanza perde completamente di significato. Non c'è più infatti un livello della occupazione verso il quale il sistema economico tende "naturalmente" a tornare. E' bene tuttavia chiarire che in questo modello la scomparsa di un equilibrio "naturale" è dovuta al fatto che il potere sindacale degli insiders impedisce il corretto funzionamento del mercato, cioè impedisce che il salario si riduca quando c'è disoccupazione. Il modello di Blanchard e Summers prescrive dunque che, per evitare l'isteresi, occorre ridimensionare il potere degli insiders in modo da permettere agli outsiders disoccupati di esercitare una pressione al ribasso sui salari. Questo modello è stato largamente adoperato per cercare di fornire una spiegazione della persistente disoccupazione europea degli anni '80 e '90. Il modello suggeriva che la disoccupazione sarebbe rientrata, e che l'economia sarebbe tornata a convergere verso il pieno impiego, solo se la forza dei sindacati europei fosse stata ridimensionata.

### III

## MATERIALI DI DISCUSSIONE

### DIBATTITO TRA BRANCACCIO, GIAVAZZI E ICHINO SULLA PRECARIETA' DEL LAVORO

*Il dibattito si sviluppò sulle colonne del quotidiano Liberazione, nei giorni 1, 4, 6, 8 settembre 2007. I tre interventi di Emiliano Brancaccio sono riportati nel libro *La crisi del pensiero unico* (Franco Angeli, Milano 2010, 2° ed. con ristampa 2012; rispettivamente alle pagine 74, 78 e 81). Qui di seguito sono riportati gli interventi di Pietro Ichino (4 settembre) e di Francesco Giavazzi (6 settembre).*

*Liberazione, 4 settembre 2007*

#### **A CHI GIOVA LA FLESSIBILITA'?** **DUELLO SUI DATI**

Pietro Ichino

Caro Direttore, rispondo all'articolo di Emiliano Brancaccio su precarietà e occupazione, pubblicato sabato da *Liberazione* – “Il prof invoca i dati? Bene, eccoli” –, e approfitto dell'occasione per rispondere anche all'ultimo articolo di Alfonso Gianni sullo stesso tema: articoli importanti entrambi, anzitutto perché spostano il dibattito dalle bandiere e dai simboli (Legge Biagi sì o no, articolo 18 sì o no) ai fatti veri, quindi ai dati di cui disponiamo e alle cose concrete che si possono fare per cambiare incisivamente in meglio le condizioni di lavoro in Italia.

A Emiliano Brancaccio rispondo soltanto questo: non ho mai sostenuto che la rigidità della protezione del lavoro abbia prodotto in Italia un aumento della disoccupazione (sfido chiunque a trovare una sola riga in cui io abbia mai scritto questo). Ho sostenuto, invece, che la rigidità peggiora la qualità della

disoccupazione, aumentando in essa la percentuale dei disoccupati permanenti, e produce la divisione degli occupati in due categorie: gli iper-protetti da una parte e i paria, i sottoprotetti, dall'altra. Questo effetto è evidentissimo nel settore pubblico, dove il contrasto tra la condizione di lavoro (o non lavoro) dell'impiegato di ruolo e quella del precario è evidentissimo e grida vendetta. Ma il contrasto – anche se meno clamoroso – è evidente anche nel settore privato, e già da molto tempo prima delle leggi Treu e Biagi: il fenomeno dei co.co.co. che svolgono lavoro sostanzialmente subordinato, o quello delle aziendine e cooperative “appaltatrici” che forniscono lavoro ultra-flessibile e sottopagato (altro che lo *staff leasing!*) è ben conosciuto e tollerato nel nostro Paese da decenni. Non è da oggi, e neppure soltanto da dieci anni, che lo Statuto dei Lavoratori nella sua interezza si applica a meno di metà dei lavoratori sostanzialmente dipendenti nelle aziende private. Gli altri, più della metà, portano tutto il peso della flessibilità di cui il sistema ha bisogno.

Proprio a questo dualismo del nostro tessuto produttivo ho dedicato un libro quando ancora del precariato non si occupava nessuno, né a destra né a sinistra (*Il lavoro e il mercato*, 1996). Alfonso Gianni sa bene, poiché ne abbiamo discusso insieme tante volte in questi anni, che proprio per combattere questo dualismo, questo vero e proprio regime di *apartheid*, sono stato il primo, in quel libro, a elaborare l'idea che ora costituisce il cardine della riforma contenuta nel disegno di legge redatto da Nanni Alleva e presentato da numerosi parlamentari di sinistra: l'idea, cioè, di riferire il diritto del lavoro con tutte le sue protezioni non al lavoratore “subordinato” in quanto tale, ma al lavoratore “economicamente dipendente”, intendendosi per tale quello che trae continuamente la maggior parte del proprio reddito da un unico committente, essendo irrilevante la natura “autonoma”, “subordinata” o “cooperativa” del lavoro svolto.

Il punto che ci divide è solo questo: io ritenevo allora e ritengo tuttora che non si può superare davvero l'*apartheid* estendendo a tutto il lavoro economicamente dipendente il diritto del lavoro così come esso si applica oggi nelle grandi aziende o – tanto meno – nelle amministrazioni pubbliche. Non è realistico: l'effetto sarebbe un enorme aumento del lavoro nero, cioè della forma di *apartheid* più grave di tutte. Se si vuole eliminare il dualismo occorre estendere a tutti i lavoratori - in ugual misura, a parità di anzianità di servizio – le protezioni e la flessibilità di cui il sistema ha bisogno.

Discutiamo, dunque, di quale sia il livello di protezione (soprattutto in materia di licenziamento per motivi economici od organizzativi) che è realistico estendere a tutti i lavoratori in posizione di sostanziale dipendenza economica; stabilito questo livello, imponiamolo per tutti i rapporti di lavoro che si costituiranno da quel momento in poi, in modo da garantire un graduale ma rapido superamento del dualismo, senza ridurre le protezioni esistenti. Una cosa è certa: quale sia il livello giusto non è una questione ideologica, ma una questione eminentemente pragmatica, da risolvere – anche questa – ragionando sui dati di cui disponiamo.



*Liberazione*, 6 settembre 2007

## **AMICI DI “LIBERAZIONE”, APPOGGIATE ALMENO LE LIBERALIZZAZIONI**

di Francesco Giavazzi

Gentile Direttore, non mi pare risponda al vero l'affermazione di Emiliano Brancaccio (*Liberazione*, 4 settembre) secondo il quale Pietro Ichino, diversamente da me, riterrebbe infondata l'ipotesi che una maggior flessibilità del mercato del lavoro ridurrebbe la disoccupazione. Pietro Ichino ha scritto (sulla stessa pagina del suo giornale) che “esiste qualche studio economico serio secondo il quale la rigidità della protezione del lavoro nel contesto europeo-occidentale attuale è causa di un aumento del tasso di disoccupazione”. Questi studi (per citarne uno recente e che offre, nell'introduzione, una rassegna esauriente di questa letteratura empirica, si può leggere “The employment effects of product market liberalization when product and labor markets interact” di Giuseppe Fiori e Fabio Schiantarelli del Boston College e Giuseppe Nicoletti e Stefano Scarpetta dell'Ocse) sottolineano tuttavia che il livello di occupazione e il tasso di disoccupazione dipendono dalle condizioni di concorrenza sia nel mercato del lavoro sia in quello dei beni e servizi. La scarsa concorrenza nel mercato dei beni e dei servizi nuoce all'occupazione quanto la scarsa flessibilità e concorrenza nel mercato del lavoro. Ma l'aspetto più interessante di questi studi è l'evidenza sugli effetti dell'interazione tra le condizioni di concorrenza nei due mercati: le analisi empiriche mostrano che introdurre più concorrenza nel mercato dei beni e dei servizi migliora l'occupazione tanto più quanto più inflessibile è il mercato del lavoro. E' per questo motivo che io penso che le liberalizzazioni siano tanto importanti oggi in Italia. Certo, la concorrenza nei mercati di beni e servizi non elimina l'esigenza di liberalizzare anche il mercato del lavoro, ma sarebbe un gran passo avanti se il suo giornale facesse propri questi risultati ed appoggiasse gli sforzi del ministro Bersani per eliminare posizioni di rendita e monopolio nei mercati dei servizi. Forse a questo alludeva Alfonso Gianni quando scriveva (sempre su *Liberazione*, il 29 agosto): “Ma sì, in fondo ha ragione Piero Sansonetti, nel dire che l'editoriale di Francesco Giavazzi sul *Corriere della Sera* di domenica scorsa non era male”.

Francesco Giavazzi

## **DIBATTITO TRA BOMBASSEI, BRANCACCIO, REALFONZO E SUPPA SULLE MORTI BIANCHE**

*Il dibattito si sviluppò sulle colonne del quotidiano Liberazione, nei giorni 1° maggio 2007, e poi 6 e 12 gennaio 2008. I tre interventi di Emiliano Brancaccio – di cui due scritti in collaborazione con Riccardo Realfonzo e Domenico Suppa – sono riportati nel libro *La crisi del pensiero unico* (Franco Angeli, Milano, 2° ed., 2010; rispettivamente alle pagine 69, 83 e 86). Qui di seguito è riportato l'intervento di Alberto Bombassei (del 12 gennaio 2008).*

*Liberazione*, 12 gennaio 2008

### **SULLA SICUREZZA SIAMO SEMPRE IN PRIMA LINEA**

di Alberto Bombassei (vicepresidente di Confindustria)

Gentile Direttore, ho letto l'articolo pubblicato dal Suo giornale domenica 6 gennaio con il titolo "*Bombassei rettifichi quelle cifre sulle morti bianche. Le vittime in Italia sono più che in Germania*", a firma di Emiliano Brancaccio e Domenico Suppa dell'Università del Sannio. Non nascondo un certo disagio nel dover registrare l'impegno di scienza e conoscenza profuso dai due professori universitari per contestare una mia affermazione con la quale non intendevo certamente giustificare o minimizzare la tragicità degli infortuni mortali sul lavoro. Ciò che mi colpisce è l'acribia con la quale si elaborano dati ed indici per concludere che non è vero che ci sono meno incidenti mortali in Italia che in Germania. Trovo il tutto inutilmente cinico e fuorviante. Anzi, dirò di più, lo trovo un inutile spreco di risorse, intellettuali e materiali, se deve servire per arrivare addirittura a misurare il rapporto fra valore aggiunto e morti sul lavoro al solo scopo di poter poi affermare che in "Italia la produzione di merci è a mezzo di vittime". Mi sento di invitare i due professori universitari ad indirizzare meglio la loro ansia di ricerca accademica. E non certo per dimostrare miei eventuali errori e soprattutto non su materie come queste dove i dati statistici non servono per dire chi è più bravo ma per capire come e dove c'è necessità di migliorare, perfezionare, adottare le misure più adeguate per evitare, ridurre e contenere i rischi per chi lavora. La mia affermazione, per di più nell'ambito di una intervista ben più ampia ed articolata, non è né "una clamorosa svista" né tanto meno "una vera e propria provocazione politica". Non ho certo bisogno di spiegare a due professori di materie economiche che presupposto per qualsiasi confronto è il riconoscimento della attendibilità dei dati e questa non può che derivare dal condiviso riconoscimento della attendibilità delle fonti statistiche. Oggi l'unica

fonte di dati statistici comparati sugli infortuni professionali in ambito europeo è l'Eurostat ed è, quindi, ai dati di Eurostat che dobbiamo necessariamente fare riferimento. Ogni altra fonte/elaborazione priva dei cennati requisiti di riconosciuta e condivisa attendibilità - tanto più se riferita a fattori non considerati dalle fonti ufficiali - rischia di risultare fuorviante e di prestarsi a facili strumentalizzazioni. Secondo Eurostat, nel confronto tra i tassi di incidenza standardizzati del complesso degli infortuni mortali e non (per 100.000 occupati), l'Italia risulta, nel 2004 (ultimo dato disponibile), al di sotto delle medie europee (sia UE 12 che UE 15) e di Paesi come Spagna, Francia e Germania. L'indice comparato degli infortuni mortali sul lavoro è rilevato da Eurostat, in rapporto a 100.000 occupati, al netto sia degli infortuni cosiddetti in itinere, occorsi al di fuori dell'orario di lavoro lungo il tragitto casa/lavoro, sia degli incidenti occorsi in orario di lavoro sulle strade e a bordo di qualsiasi mezzo di trasporto. Il complesso di questi infortuni, imputabili al "rischio strada", rappresenta in Italia circa il 50% del totale degli infortuni mortali (fonte Inail). In questi termini, nel 2004 l'Italia risulta perfettamente in linea con la media UE 15 (indice 2,5) ed al di sotto di quella registrata nell'Euro-zona (UE 12: indice 2,8). Sulla base di questi dati è plausibile ritenere che, nel complesso, e non certo in termini ragionieristici, la situazione dell'Italia sia sostanzialmente non dissimile da quella della Germania, presentando, in particolare, entrambi i Paesi indici di mortalità sul lavoro pari o inferiori alle medie europee. È utile richiamare, peraltro, un'ulteriore indicazione di Eurostat sulla evoluzione comparata dei tassi di incidenza (sempre su 100.000 occupati) degli infortuni mortali sul lavoro dal 1998 al 2004: in Italia si è registrato il risultato in assoluto migliore (meno 50%) rispetto alle medie europee (meno 25%) e ai dati relativi a Paesi come Germania (pari allo 0%), Spagna (meno 40%), Francia (meno 32%) e Inghilterra (meno 10%). Quest'ultima informazione - avvalorata dai dati Inail sul tendenziale calo in Italia dei casi mortali in valore assoluto (da 1462 nel 1998 a 1302 nel 2006), è oggettivamente indicativa di un impegno delle aziende che non è mai mancato in questi anni. Il che, ovviamente, non esclude, ma anzi conferma che alla sicurezza nei luoghi di lavoro occorre dedicare un'attenzione continua attraverso innovazioni e miglioramenti sempre possibili in aggiunta alle molte cose che le imprese aderenti a Confindustria già fanno. So per certo che non sarò riuscito a convincere i due professori dell'Università del Sannio circa il senso della mia affermazione, ma sono altrettanto certo che l'obiettivo di garantire la massima sicurezza potrà essere raggiunto se al nostro impegno si affiancherà un disegno condiviso fra Istituzioni, imprese e sindacati, senza inutili contrapposizioni e lo ripeto, improprie e ciniche strumentalizzazioni. Il lavoro non sicuro rappresenta una minaccia alla convivenza civile. E' per questo che come Confindustria abbiamo sempre condiviso la lotta al lavoro nero e all'economia sommersa dove si registra gran parte degli incidenti sul lavoro e dove il mancato rispetto delle norme di sicurezza viene usato come elemento di concorrenza sleale. Gli associati a Confindustria sono convinti che la tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori, così come il riconoscimento di tutti i diritti che sono loro attribuiti da leggi e contratti, misurino il grado di civiltà di un Paese. Come ho avuto occasione di precisare nell'intervista, ci riconosciamo da sempre in questi principi che da oltre quindici

anni sono alla base del nostro Codice Etico. E pensiamo che sicurezza, qualità e competitività siano strettamente saldati tra loro. È per questo che il Presidente Luca di Montezemolo ha già comunicato a tutto il sistema associativo che intendiamo proporre a Governo e sindacati un'azione forte e comune basata soprattutto sulla prevenzione e centrata su tre linee di intervento. La prima è quella della formazione. È necessario creare una nuova cultura del lavoro e della sicurezza a partire dalla scuola. E occorre un piano straordinario di formazione continua rivolta a tutti i lavoratori per far crescere la cultura della sicurezza con particolare attenzione per i soggetti meno preparati come i giovani al primo impiego o i lavoratori stranieri. Il piano di formazione deve vedere anche il coinvolgimento dei datori di lavoro, specie se titolari di piccole aziende, ai quali dovrà essere destinata una specifica attività di supporto. La seconda linea di intervento è la consulenza alle imprese ed ai lavoratori, utilizzando una parte delle ingenti risorse che le aziende versano all'Inail. Il terzo elemento è la collaborazione fra pubblico e privato. Serve una vera collaborazione tra associazioni imprenditoriali, sindacati, istituzioni locali per individuare insieme forme e strumenti che aiutino imprese e lavoratori per una più efficace applicazione delle norme sulla sicurezza. E occorre unificare i vari soggetti pubblici che si occupano a vario titolo di sicurezza sul lavoro per evitare duplicazioni e sprechi e ci si possa concentrare sulle cose da fare. Sono queste le prime iniziative che proporremo quando, nelle prossime settimane, partirà quel confronto con Governo e sindacati che abbiamo chiesto e sollecitato nei giorni scorsi. Vogliamo fare del 2008 l'anno della sicurezza: senza manifestazioni retoriche, senza convegni ma concentrandoci su attività, innovazioni e risultati, come è nella cultura degli imprenditori italiani. Nel ringraziare per l'attenzione e l'ospitalità, porgo i migliori saluti

Alberto Bombassei

(Vice Presidente di Confindustria per le Relazioni Industriali e gli Affari Sociali)

## **BRANCACCIO, BOLDRIN E MANASSE SULLA VICENDA FIAT**

*Negli ultimi tre anni la FIAT si è resa protagonista di una serie di iniziative di estrema rilevanza per il futuro del gruppo, dall'accordo con Chrysler alla indizione di un referendum tra i lavoratori degli stabilimenti italiani allo scopo di modificare il quadro delle relazioni industriali e di incrementare i ritmi produttivi. Un primo intervento sul tema, dal titolo "Dietro l'accordo Fiat-Chrysler", è riportato nel libro *La crisi del pensiero unico* (2° ed., Franco Angeli, p. 106). Qui di seguito riportiamo alcuni stralci di una discussione tra Emiliano Brancaccio e Michele Boldrin dedicata anche alla Fiat, una intervista a Emiliano Brancaccio sul caso Fiat e un articolo di Paolo Manasse che esamina la vicenda Fiat alla luce del modello di Shapiro e Stiglitz.*

**MICROMEGA 8/2010**

### **CONTROVERSIA SU MARCHIONNE**

*Chi ha ragione tra la Fiom e Marchionne? Un confronto a tutto campo – e senza esclusione di colpi – fra due economisti uniti dall'antitremontismo' ma divisi su molte questioni di fondo. Una rappresentazione plastica delle 'diverse opposizioni' che si contrappongono alla destra italiana.*

**MICHELE BOLDRIN / EMILIANO BRANCACCIO**

MicroMega: Lo scorso 22 agosto sul Fatto Quotidiano Michele Boldrin scriveva che sul caso Fiat occorre «riflettere in termini concreti e non ideologicamente populistici come invece gli sciacalli della politica, da un lato e dall'altro, sembrano voler fare». «Sia a Melfi che a Pomigliano», si leggeva in quell'articolo intitolato «Ma io dico che Marchionne fa bene», «essa non ricatta nessuno: offre invece ai suoi dipendenti l'occasione per un rapporto di collaborazione basato su criteri altri da quelli che hanno (s)governato le relazioni industriali italiane dal primo dopoguerra ad oggi. Solo da tale nuova collaborazione può venire l'innovazione continua che costituisce la conditio sine qua non per prosperare. Rara eccezione nella storia secolare e peraltro poco encomiabile di questa impresa, il discorso Fiat è oggi un discorso di progresso e di crescita».

Sono tesi certamente molto distanti non solo da quelle della Fiom ma anche da quelle sostenute da larga parte della sinistra italiana. Professore, può precisare meglio in che modo secondo lei la strategia messa in atto dalla Fiat può rappresentare «un discorso di progresso e di crescita»?

**Michele Boldrin:** Mi pare che la Fiat – per la prima volta da molto tempo a questa parte – stia cercando di comportarsi come un'impresa. Per impresa intendo

un'impresa privata multinazionale che ha come punto di riferimento il mercato in cui opera, quello degli autoveicoli, a livello mondiale. La Fiat ha messo in campo un piano imprenditoriale coerente. Io non sono uno specialista del settore e credo che per dare un giudizio serio e dettagliato su un piano del genere ci vogliano competenze tecniche molto specifiche. Quindi mi astengo dallo scendere nel dettaglio: non posso sapere se questo è un piano perfetto, se ce ne era uno migliore, se facendo ciò che dice di voler fare Fiat produrrà valore aggiunto, ricchezza, occupazione eccetera. Quello che posso vedere è che Fiat ha messo sul tavolo un progetto imprenditoriale chiaro, trasparente, per il quale è disposta ad assumersi dei rischi. Questo è ciò che un'impresa dovrebbe fare.

Per attuare il proprio piano Fiat non sta chiedendo sussidi (non in Italia, almeno, dove era pessima abitudine di Fiat e di tante imprese private farlo, con la complicità del mondo politico-sindacale). Sta alle altre parti accettare o non accettare l'offerta contrattuale che Fiat propone. Non è obbligatorio accettarla: la si può trovare inadeguata, inappropriata, perfino scandalosa. È una questione di punti di vista: c'è un aspetto di conflittualità in ogni tipo di relazione contrattuale e ce n'è uno, ovviamente, anche qui. E c'è anche un problema di collaborazione, di complementarità. Si tratta di scegliere quale premiare. Fiat ha assunto un atteggiamento trasparente su entrambi questi aspetti.

Il dibattito ideologico che si è scatenato in Italia sulla Costituzione, lo schiavismo eccetera, lo trovo francamente fuori luogo. Peggio: i «temi concreti» su cui tanto si discute in Italia e che sarebbero alla radice di questo nuovo schiavismo sono dati acquisiti nel resto del mondo e, in particolare, nell'industria automobilistica occidentale, ossia fra i concorrenti Fiat. Da questo io deduco che si stanno dando alla Fiat lezioni che, se dovessero essere accettate, la renderebbero mondialmente non competitiva e quindi destinata al fallimento. Se si vogliono dare consigli alla Fiat su come fare meglio il proprio lavoro, sarebbe appropriato insegnare alla Fiat come essere più innovatrice, più competitiva e quindi più forte sul mercato mondiale, perché solo così potrebbe creare occupazione addizionale ad alto valore aggiunto. Se qualcuno sa migliorare il piano industriale della Fiat, beh, si faccia avanti e lo dimostri! Io questo non lo so fare, quindi taccio. Se altri lo sanno fare, che parlino.

Marchionne in Italia è diventato per alcuni il simbolo del bene, per altri il simbolo del male. Per me non è il simbolo di niente: è uno che fa il manager. E lo fa con una prospettiva chiaramente internazionale, come è giusto che sia. L'impresa automobilistica non può operare entro l'angusta prospettiva di un mercato nazionale, domestico. Se lo fa muore. Di nuovo: se io fossi un tecnico del settore auto forse potrei avere delle competenze per poter dire a Marchionne: «No, ti sbagli, quel tipo di motore lì non è adatto a questa vettura per questa o quella ragione, non deve essere costruito in Polonia per questa o quella ragione». Ma non ho queste competenze. Come non credo che le abbia la stragrande maggioranza di tutti coloro che hanno sollevato questa campagna anti-Marchionne e neanche quelli che hanno sollevato l'altra, forse meno rumorosa ma altrettanto reale, pro-Marchionne.

Ho chiesto a molti esperti del settore automobilistico che ne pensino e la risposta è uniforme: ragionevole, anche se forse non coraggioso abbastanza, dovrebbe concentrare di più la produzione, ma ha vincoli politici. Sono quindi perplesso di fronte alla natura tutta ideologica del dibattito italiano, un dibattito che sembra completamente disinteressarsi di ciò che un'impresa deve fare: produrre le proprie merci, vendere il proprio prodotto, generare occupazione e fare profitti.

**Emiliano Brancaccio:** Sostengo da tempo che la controversia su Marchionne buono/Marchionne cattivo esprime un modo naïf di affrontare la questione che purtroppo è molto diffuso nella sinistra italiana. Tuttavia, fatta questa premessa, credo che una documentata riflessione su Marchionne e sulla Fiat si possa e quindi si debba senz'altro fare.

A questo scopo, ricordo innanzitutto alcuni fatti. Per lo stabilimento di Pomigliano Marchionne aveva stilato una proposta di accordo fondata su 18 turni settimanali incluso il sabato notte, sul controllo biomeccanico di ogni singolo gesto dell'operaio (il cosiddetto «sistema Ergo-Uas»), sulla riduzione drastica delle pause e su una pesante restrizione del diritto di sciopero (definita fra l'altro «incostituzionale» da autorevoli giuslavoristi). Ora, questa proposta di accordo è stata contestata dalla Fiom Cgil, mentre è stata salutata con entusiasmo dalla Cisl, dalla Uil, da diversi esponenti del governo Berlusconi e anche da svariati economisti che per comodità di sintesi potremmo definire di ispirazione «liberista».

Al grido di 10, 100, 1000 Pomigliano, i sostenitori di questo accordo lo hanno addirittura presentato come un modello di riferimento da estendere a tutto il sistema nazionale di relazioni industriali.

Tuttavia nel momento in cui l'accordo è stato sottoposto a referendum aziendale, quasi il 40 per cento degli operai dello stabilimento di Pomigliano lo ha considerato inaccettabile, indegno e ha votato contro. Qualcuno, prima della consultazione, aveva dichiarato che a respingere l'accordo sarebbe stato solo un piccolo «drappello ideologico» presente fra gli operai. Ebbene, oggi sappiamo che il cosiddetto «drappello» ha sfiorato il 40 per cento. Quanto alla presunta «ideologia», va ricordato che parliamo di lavoratori che hanno votato nella piena consapevolezza del fatto che stanno rischiando il posto di lavoro, tra l'altro in una realtà territoriale nella quale reimpiegarsi è molto difficile.

Sappiamo che questo risultato ha rappresentato una sconfitta per Marchionne. Il motivo è che egli avrebbe avuto bisogno di un plebiscito per garantirsi la piena applicazione di un accordo che esige molto dai comportamenti di ogni singolo operaio.

Ma allora, una volta che il plebiscito non c'è stato, era lecito attendersi un passo indietro da parte della Fiat, un tentativo di «ricucitura». Così però non è stato. Anzi, da quel momento Marchionne ha alzato il tiro, è andato in tv, ha iniziato a esternare e ha calcato talmente la mano da risultare a un certo punto anche poco attendibile.

Faccio un esempio tratto dalla famigerata intervista concessa a Fabio Fazio. In quell'occasione l'amministratore delegato di Fiat ha dichiarato che in termini di efficienza del mercato del lavoro l'Italia si collocherebbe al 118° posto su 139 paesi: non soltanto dietro la Francia, che è 60<sup>a</sup>, la Germania, che è 79<sup>a</sup>, o la Spagna, che è 115<sup>a</sup>; ma anche dietro paesi come il Senegal e il Mozambico...

La classifica in questione è stata redatta dal World Economic Forum, una nota associazione di manager e di banchieri che si riunisce ogni anno a Davos, in Svizzera. Ecco, diciamo che i media italiani se la sono «bevuta» acriticamente. Bisognerebbe infatti sapere che questa classifica non riflette dati oggettivi. Essa rappresenta la mera risultante di una serie di interviste, peraltro limitate a un campione di soli imprenditori e dirigenti d'azienda. In sostanza ad ogni imprenditore intervistato si chiede di dare un voto all'efficienza del mercato del lavoro del suo paese.

Ora, andrebbe tenuto presente che in ambito scientifico questo metodo di rilevazione viene considerato a dir poco rozzo. Ma soprattutto si tratta di un metodo che non trova giustificazioni, visto che esistono misure alternative più robuste. Sono anni che le università e le istituzioni internazionali compiono sforzi enormi per determinare indicatori il più possibile oggettivi. Uno di questi indicatori è l'Employment Protection Legislation (Epl). Si tratta di un indice calcolato dall'Ocse che misura il grado di protezione normativa e contrattuale dei lavoratori e implicitamente definisce anche il grado di flessibilità del mercato del lavoro. È un indice complicato, per molti versi impreciso, che richiede continue correzioni, ma almeno si basa su un'analisi oggettiva delle norme e dei contratti, e non dipende dal fatto che gli imprenditori intervistati il giorno dell'intervista si siano magari svegliati con la luna storta o di buon umore.

Se dunque guardiamo alle classifiche basate sull'Epl, noi scopriamo una realtà ben diversa da quella dipinta da Marchionne. In primo luogo l'Italia non si colloca affatto in coda bensì in una posizione intermedia tra le nazioni esaminate: stando ai dati 2008, in Europa essa rientra tra gli otto paesi più «flessibili», con un livello generale di protezione dei lavoratori che è inferiore a quello che per esempio si registra non solo in Grecia ma anche in Germania, in Francia, in Spagna, in Belgio, persino in Polonia. Inoltre va ricordato che nell'arco del decennio in cui sono stati approvati sia il pacchetto Treu che la legge Biagi, l'Italia ha realizzato un vero e proprio record, cioè ha fatto registrare la più pesante caduta dell'indice di protezione dei lavoratori tra tutti i paesi oggetto delle stime Ocse: tutti!

Diciamo allora che se Marchionne avesse preso l'Epl come riferimento, magari avrebbe offerto un quadro meno suggestivo da un punto di vista mediatico – e meno conforme ai suoi interessi – ma certamente più credibile, più aderente alla reale esperienza quotidiana dei lavoratori Fiat così come di milioni di lavoratori italiani.

**Boldrin:** Siamo finiti, come temevo, a dare i voti politici a Marchionne. Checché ne dica in apertura di intervento, il mio interlocutore si cimenta poi con il tema Marchionne cattivo vs Marchionne buono, gli dà un voto basso e gli spiega cosa fare sul piano politico, non industriale. Specificatamente dovrebbe «ricucire» modificando l'intero piano industriale Fiat perché a una certa percentuale di lavoratori attuali di Pomigliano quella proposta non piace. Su quest'ultimo punto ritorno fra un attimo, ma noto immediatamente l'incongruenza: qual è il criterio secondo cui Brancaccio dà a Marchionne un voto negativo? È un criterio politico-ideologico.

Brancaccio ha tirato in ballo la questione degli indici per spiegare a Marchionne che avrebbe dovuto citarne un altro nelle sue dichiarazioni. Io vorrei suggerire un indice nuovo e brutalmente obiettivo: quante aziende automobilistiche investono in Italia? Nessuna, a parte Fiat. Che sia per caso?

Fiat produce all'estero più della metà della sua produzione totale. È quindi un'impresa multinazionale. Questo può piacerci o meno, ma è un fatto. Solamente in Argentina e Brasile produce più macchine e autoveicoli industriali di quanti ne produca in Italia. Ora, in Italia Marchionne valuta le condizioni necessarie per stare sul mercato, per essere profittevole e offre un contratto che è assolutamente standard nel settore automobilistico mondiale. Non è niente di particolare: è quello che ad esempio si utilizza nelle fabbriche di Detroit da parecchi anni, dove non ha provocato la morte di nessuno. Ad avviso di alcuni le condizioni poste da Marchionne sono ispirate a una qualche sua «cattiveria antipopolare». Se così fosse Marchionne starebbe lasciando delle opportunità di profitto sul terreno.



Evidentemente in Italia – date le attuali condizioni contrattuali, sindacali e legislative – investire per costruire impianti automobilistici gestiti secondo i criteri che la Fiom richiede è profittevole, ma Marchionne non lo capisce e non lo fa perché si è intestardito nel suo desiderio di peggiorare le condizioni di vita dei lavoratori.

C'è da aspettarsi, allora, che lo farà Volkswagen, che lo faranno Renault, Ford, General Motors, Toyota, Honda eccetera. Il mondo è pieno di imprese automobilistiche: vedo che si stanno distribuendo nel mondo per produrre veicoli là dove trovano delle condizioni appropriate che permettano loro di stare sul mercato. Se Brancaccio e la Fiom hanno ragione, mi attendo lo sbarco in Italia di una o più di queste imprese nei prossimi mesi. Al momento non vedo una fila di imprese come Honda, Toyota eccetera, che dicano: «Prendiamo noi Pomigliano! Veniamo noi a investire in Italia secondo le direttive degli esperti della Fiom Cgil!».

Io, come indice della situazione, uso questi fatti, osservabili da tutti. Sul resto, sugli indici citati da Brancaccio, si può discutere, ma mi pare una discussione in perfetto «stile italiano» che non porta da nessuna parte, non arriva alla sostanza. E la sostanza è la seguente: esiste una maniera di produrre macchine nel mondo che è la stessa dal Polo Sud al Polo Nord: ciò che Marchionne e la Fiat stanno cercando di fare a Pomigliano, a Termini, a Mirafiori è mantenersi su quei livelli. Il fine è quello di riuscire a stare sul mercato, a non fallire, a non andare a chiedere sussidi pubblici, come hanno fatto fino a poco tempo fa.

Una parte del mondo politico e sindacale italiano – tanto a destra quanto a sinistra – non riesce a capire questi concetti elementari e chiede alla Fiat di utilizzare metodi di produzione diversi, con dietro l'implicita offerta di tornare a foraggiarla attraverso sussidi che gravano su tutti i contribuenti.

Questa è la vera questione sul terreno. La Fiat, in virtù di un suo disegno strategico, dice di no. E se fossi un contribuente italiano anche io direi senza tentennamenti di preferire una Fiat *non* sussidiata.

**Brancaccio:** Rilevo innanzitutto che Boldrin non se la sente di esprimere una valutazione sul confronto tra il rozzo indicatore del World Economic Forum citato da Marchionne e l'indice generale di protezione dei lavoratori calcolato dall'Ocse. Francamente mi pare un modo un po' curioso di interpretare il celebre motto di Wittgenstein: «Su ciò di cui non si può parlare, si deve tacere», che pure Boldrin mette in bella mostra sul suo sito web. Ad ogni modo, io ho riportato dei dati. Lascio ad altri il compito di fare discorsi ideologici o di formulare giudizi «moralistici» su Sergio Marchionne.

Del resto, quando Marchionne dice che gli conviene produrre negli Stati Uniti o in Brasile o in Polonia o in Serbia dice il vero. Per questo va preso sul serio quando minaccia di delocalizzare la produzione. In questo modo, del tutto indipendentemente dalle intenzioni, egli svolge un ruolo nel *dumping* salariale e dei diritti che da tempo imperversa a livello mondiale. Questo *dumping* con la crisi si è ulteriormente inasprito e guarda caso colpisce soprattutto i paesi come il nostro, caratterizzati da un minore grado di organizzazione interna dei capitali.

Ma quando Marchionne calca la mano sul diritto di sciopero, sulle tre pause da dieci minuti piuttosto che sulle due da venti eccetera, a me pare si comporti da manager di un'azienda che da tempo si considera in piena crisi nella competizione europea, e che di conseguenza tende a intervenire solo sul costo del lavoro. Egli cioè si comporta da manager che probabilmente accentua lo scontro con i lavoratori anche per evitare di discutere delle inefficienze storiche della Fiat sul

versante delle economie di scala, dei costi intermedi, della logistica, della capacità di competere nella fascia rilevante del mercato europeo.

Il comportamento di Marchionne è dunque sintomatico di una crisi strutturale del gruppo, che si trascina da molto tempo. Per questo non si tratta banalmente di «dare i voti» a Marchionne.

Piuttosto, il problema reale che si pone è di ordine politico, è un problema che chiama in causa il governo. Si tratta di aver ben presente che di fronte a una minaccia di delocalizzazione, sono molte le opzioni di cui la politica economica può disporre. Il governo può decidere di non fare niente, o può venire incontro alla richiesta delle imprese di abbattere le tutele dei lavoratori, oppure può dare dei sussidi alle aziende, o può ridurre il grado di apertura dei mercati limitando sia le possibilità di delocalizzazione sia le importazioni dall'estero, oppure ancora può attivare un programma di investimenti infrastrutturali intorno alle aziende e al limite può anche nazionalizzare. Può infine intervenire con un mix di alcune tra queste opzioni. Insomma, la storia e l'esperienza corrente di tanti paesi ci insegnano che le possibilità di intervento sono numerose.

Nel caso in questione noi sappiamo che il governo Berlusconi ha espressamente deciso di non fare niente, con la sola eccezione del pieno sostegno all'accordo su Pomigliano e del contributo continuo che sta dando per abbattere le tutele normative e contrattuali dei lavoratori. Per quello che ho letto, e per quello che sto sentendo adesso dal mio interlocutore, gli economisti «liberisti» sono perfettamente d'accordo con la posizione del governo Berlusconi.

A me invece questa linea non convince affatto. Mi piacerebbe quindi sapere come si comporterebbero le forze dell'opposizione se si trovassero ad avere responsabilità di governo, perché ad oggi la loro linea non mi sembra chiara.

Eppure la situazione è grave. Dopo aver perso l'informatica, la chimica, l'elettronica di consumo, l'elettromeccanica, praticamente anche l'aeronautica civile, noi qui stiamo davvero rischiando di perdere il settore automobilistico. Beninteso, possiamo anche metterci l'anima in pace e lasciar fare alle famigerate «forze spontanee» del mercato. Ma questa non mi sembra la soluzione più brillante, ammesso che realmente ci interessi il futuro – produttivo e non – del nostro paese.

Quanto alle politiche che ho elencato, alcune di esse potrebbero costituire un'alternativa realistica alla totale latitanza del nostro governo. Nel dibattito da «basso impero» che imperversa nel nostro paese se ne discute poco, ma bisognerebbe tener presente che negli ultimi due anni sono state adottate ben 332 nuove misure protezionistiche a livello mondiale, delle quali 60 da parte della Russia, 23 da parte degli Stati Uniti, 20 da parte della Cina, 13 da parte della Corea del Sud, 12 da parte del Brasile e dell'India (dati della Commissione Europea). Si tratta di barriere doganali, vincoli agli investimenti all'estero e all'export, stimoli ai consumi e alle produzioni nazionali. Aggiungo che il settore automobilistico è stato fortemente interessato da queste iniziative, con 42 misure complessive. Ebbene, considerato per esempio che in Corea del Sud l'intera Unione Europea riesce a vendere non più di 30 mila vetture all'anno, forse sarebbe il caso di farci un pensiero.

Agli incalliti liberoscambisti che amano frequentare gli ambienti della sinistra vorrei anche ricordare che Paul Samuelson e Paul Krugman – entrambi premi Nobel ed esperti in particolar modo di economia internazionale – hanno sempre tenuto a precisare che i famigerati teoremi a favore del libero scambio perdono rilevanza in situazioni di disoccupazione. Questo significa che persino nell'ambito

della teoria *mainstream* diventa difficile giustificare una politica di apertura indiscriminata dei mercati.

**Boldrin:** Quando qualcuno si prende la briga di andare a guardare il mio sito web e riprendere le citazioni che ci metto dovrebbe anche sforzarsi di capire quel che significano. A quanto pare il mio interlocutore possiede, o ritiene di possedere, delle soluzioni che risolverebbero i problemi della Fiat. È un'ottima notizia. Se davvero Brancaccio conosce il sistema che permetterà alla Fiat di costruire automobili in grado di sbaragliare la concorrenza di Honda, Toyota e compagnia bella sul mercato mondiale, credo che la Fiat sarà estremamente interessata a ingaggiarlo per servirsi dei suoi consigli e delle sue indicazioni. Però non mi pare che, concretamente, queste soluzioni siano venute fuori. Per il resto mi pare che il discorso sia tutto politico e tutto ideologico e a me non interessa.

A me interessa solo cercare di capire, nei limiti del possibile, cosa stia facendo la Fiat. E non perché abbia un particolare amore per la Fiat: non ho mai posseduto un'auto Fiat, non possiedo azioni Fiat, non ho alcuna particolare simpatia per l'azionista di controllo della Fiat, la famiglia Agnelli. Giudico semplicemente la Fiat come giudico qualsiasi altra impresa. La cosa giusta che un'impresa può e deve fare è stare sul mercato, crescere, fare profitti, offrire lavoro e non cercare sussidi. Fiat ritiene che il nuovo piano industriale le permetterà di fare tutto questo: saranno i fatti e la storia a dirci se aveva ragione. Chi avrà voglia di accettare i contratti proposti da Fiat li accetterà, chi non ne avrà voglia non li accetterà: non è obbligatorio, non c'è una pistola puntata sulla tempia di nessuno che impone di lavorare in Fiat.

Le osservazioni e i dati di cui disponiamo ci dicono che evidentemente Marchionne qualcosa di decente per la Fiat l'ha fatto, almeno dal punto di vista del conto economico. Da quando c'è lui la situazione è migliorata molto. Quando verrà il momento saranno poi gli azionisti a decidere e a fare un bilancio più dettagliato e preciso.

Oggi la Fiat sta mandando un segnale preciso: sta dicendo che se non riesce a produrre in modo competitivo in Italia deve andare via. Cioè deve aumentare gli investimenti che sta facendo in Polonia, in Brasile, in Serbia e diminuire quelli in Italia. Mi sembra che si tratti di una scelta assolutamente legittima: se sta sbagliando pagherà i costi derivanti da questo errore di valutazione; se invece ha ragione passerà all'incasso. Punto. Fine.

Brancaccio ha elencato tutta una serie di proposte come il blocco dei movimenti dei capitali – nel senso sia finanziario che fisico – la monopolizzazione dell'industria nazionale tramite misure protezionistiche (che impediscano cioè ad altre imprese di vendere le proprie auto in Italia) o addirittura l'esproprio degli impianti Fiat. Tutto questo non c'entra nulla con la Fiat: è un programma di governo d'un partito che intende espropriare certi capitali, da un lato, e impedire il commercio con l'estero (almeno in certi settori) dall'altro. Ne prendo atto. A me sembra il prodotto d'una profonda confusione su come funziona il mondo.

Per fare un po' di ordine in questa confusione è bene precisare innanzitutto che oggi ciò che conta non sono le macchine e gli impianti. Ciò che costa e conta è il know-how ingegneristico di progettazione, di disegno eccetera. Fiat subirebbe una perdita relativamente piccola se abbandonasse letteralmente gli impianti di Pomigliano, o di qualche altro sito italiano, per ricostruirli dal nulla in un altro paese. Quel che è veramente importante per un'impresa di questo tipo è il know-how, il personale altamente specializzato, le persone che le macchine inventano e disegnano, chi progetta i motori, chi studia i nuovi modelli, chi genera idee.

Queste persone non è che possano essere trattenute sul suolo nazionale da una qualche misura protezionistica. Io, francamente, non conosco nemmeno la struttura dirigenziale e tecnica della Fiat, non so da chi sia composta; è probabile che ci sia dentro gente di tutte le nazionalità: indiani, polacchi, cinesi, inglesi eccetera. Non è che si possono mettere le idee che queste teste partoriscono in un barattolo e impedire che se ne vadano in giro. Dietro il discorso di Brancaccio c'è una visione primitiva di come funziona l'economia mondiale e di come funziona un'impresa automobilistica. È una visione antiquata, ottocentesca, tutta fondata sulla centralità del capitale fisico.

A me questa strada del protezionismo che suggerisce Brancaccio pare un'opzione suicida. Ma del resto l'Italia ha praticato politiche economiche suicide per moltissimi anni, dunque non mi sorprende di sentirle anche in questa sede, di fronte a una situazione di grave crisi. La nostra produttività è al palo, la nostra industria manifatturiera e dei servizi in generale fa sempre più fatica a restare competitiva sul mercato mondiale, e cosa si propone? La nazionalizzazione delle imprese e la chiusura del commercio internazionale. Non so nemmeno come commentare simili affermazioni...

**Brancaccio:** Boldrin dice che quel che conta nelle produzioni ad alto valore aggiunto – e quindi anche nel settore automobilistico – è essenzialmente il know-how. Risulta anche a me che in genere le cose stiano così. Se però guardiamo al piano di Marchionne, scopriamo che esso si concentra in larga misura su questioni un po' diverse, come i dieci minuti di pausa dei lavoratori o le operazioni bio-meccaniche che il singolo operaio deve effettuare per reggere il ritmo della catena sulla quale si muovono le scocche, o il diritto di sciopero eccetera. Questo evidentemente dovrebbe darci qualche indizio su ciò che Marchionne ritiene importante per le determinanti dei costi e dell'efficienza aziendale.

Quanto al discorso sul protezionismo, Boldrin vive negli Stati Uniti e può darsi che non sia al corrente del dibattito, ma quei dati e quell'elenco sono tratti da un rapporto della Commissione Europea di cui si sta ampiamente discutendo. La Commissione Europea ha rilevato che dagli Stati Uniti alla Cina, passando per la Corea del Sud, svariati paesi hanno adottato misure di carattere protezionistico finalizzate a vincolare gli investimenti all'estero, incentivare i consumi interni e tutelare le produzioni nazionali. Si tratta ormai di cose all'ordine del giorno in larga parte del mondo ed etichettarle come «chiacchiere» o residui di un'ideologia arcaica o provinciale mi sembra un esercizio retorico inutile. Che ci piaccia o no, questi sono i nodi e le questioni che dominano la discussione di politica economica internazionale.

**Boldrin:** Punto primo: mi pare francamente riduttivo – anzi, direi poco onesto intellettualmente – dire che per Marchionne tutto il problema risiede nei 10 minuti di pausa degli operai e in cose di questo genere. Che tutta la sua attenzione è concentrata lì. Questa è ovviamente la parte che interessa la Fiom, ed è infatti ciò attorno a cui hanno costruito la loro battaglia (secondo me con poca lungimiranza). Dire che il piano Marchionne si riduce alla soppressione di 10 minuti di pausa a Pomigliano è una cosa ridicola.

Punto secondo: certo che di protezionismo si discute a livello mondiale. Ma se ne discute con molta preoccupazione, come di un pericolo al quale stiamo andando incontro. Non certo per sostenere che queste misure protezionistiche possano rappresentare una reale soluzione alla crisi globale!

**Brancaccio:** Rilevo un vizio logico nell'argomentazione di Boldrin. Se davvero – come lui sostiene – le pause, i 10 minuti, il sistema Uas eccetera sono cose che la

Fiat e Marchionne reputano del tutto secondarie, allora lo stesso Boldrin ci dovrebbe spiegare per quale motivo il confronto con il sindacato è andato in stallo già a partire dall'esame di quei punti.

Quanto al protezionismo, i dati e il dibattito internazionale al quale facevo riferimento dimostrano che della questione si può e si deve discutere. Il nostro provincialismo è rappresentato proprio dal nostro silenzio. Boldrin dice che se ne discute con «preoccupazione»? Io ho il sospetto che tra poco se ne discuterà con rassegnazione: la rassegnazione di chi si limita a subire quello che fanno gli altri senza fare nulla.

[.....]

[www.lavoce.info](http://www.lavoce.info) 12.01.2011

## **SALARI E OCCUPAZIONE, LE CONSEGUENZE DI MIRAFIORI**

di Paolo Manasse

Il dibattito sul piano Fiat si è finora concentrato sugli aspetti di democrazia sindacale e ha ignorato gli effetti macroeconomici. Cosa accadrebbe a occupazione e salario reale se l'accordo venisse esteso all'intero sistema di relazioni industriali dell'economia? Bisogna distinguere tra un prima e un dopo gli investimenti. Nel breve termine, il salario reale tenderà a ridursi e l'occupazione ad aumentare. Nel medio periodo, una volta effettuati gli investimenti, anche i salari dovrebbero aumentare insieme all'occupazione. Nei prossimi giorni i lavoratori di Mirafiori saranno chiamati ad approvare o a rifiutare con un referendum il nuovo contratto di lavoro siglato da **Fiat** e da varie rappresentanze sindacali, ma respinto dalla Fiom. Il dibattito sullo scambio tra nuovo contratto di lavoro e nuovi investimenti si è per lo più concentrato sugli aspetti di democrazia sindacale. Un sistema di **relazioni industriali** di buon senso vorrebbe che a negoziare i contratti fossero rappresentanti eletti dai lavoratori, e non che la firma di un contratto, da parte di sindacati non si sa quanto rappresentativi in azienda, conferisse loro la rappresentanza dei lavoratori a cui si applica il contratto. Sull'argomento ha scritto in maniera convincente Tito Boeri sulla *Repubblica* del 29 dicembre. In breve, le preoccupazioni dell'azienda torinese si possono spiegare con quello che gli economisti chiamano il problema di *hold up* nelle negoziazioni. *Prima* di aver effettuato gli investimenti, il potere negoziale della Fiat è molto alto, perché può credibilmente minacciare di trasferire la produzione all'estero se le sue richieste non sono accolte; ma *dopo* aver realizzato gli investimenti, la

minaccia non è più credibile perché andarsene sarebbe troppo costoso. Dunque, la posizione negoziale della Fiat diventa molto debole, ed è di qui che nasce l'esigenza di cautelarsi rispetto a chi rappresenterà i lavoratori una volta effettuati gli investimenti.

## CONSEGUENZE MACROECONOMICHE

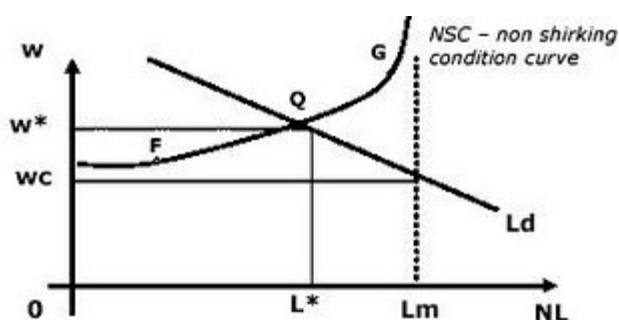
Il dibattito ha però in larga misura ignorato le conseguenze economiche del piano Fiat. Cosa accadrebbe a occupazione e salario reale se il piano venisse esteso all'intero sistema di relazioni industriali dell'economia? La risposta è che, anche in questo caso, si deve distinguere tra un prima e un dopo (gli investimenti). Nel breve termine, il salario reale tenderà a ridursi e l'occupazione ad aumentare. Nel medio periodo, una volta effettuati gli investimenti, anche i salari dovrebbero aumentare insieme all'occupazione.

Vediamo perché. Innanzitutto, occorre definire cosa si debba intendere per "contratto Fiat" e anche quale schema di riferimento teorico vogliamo adottare, in questo caso modello di salari efficienza di Shapiro e Stiglitz. **(1)** Per "**contratto Fiat**" intendo questo: inizialmente, l'impresa introduce un meccanismo di disciplina che riduce le pause di lavoro e prevede controlli più severi per congedi, malattie e assenze. In un secondo tempo, l'impresa effettua investimenti produttivi che aumentano la produttività del lavoro. Il primo effetto del nuovo contratto è di rendere più facile scovare il **lavoratore assenteista**, per il quale il rischio del licenziamento aumenta: dunque è sufficiente un salario più basso per convincere i lavoratori a essere produttivi senza rischiare il licenziamento. Risultato: si indebolisce la posizione contrattuale dei lavoratori e il salario reale si riduce. Ciò rende più conveniente all'impresa assumere nuovi lavoratori. Dunque nel breve periodo, l'occupazione cresce e i salari reali calano. In un secondo tempo, gli investimenti della Fiat accrescono la **produttività del lavoro**, permettendo all'impresa di pagare un salario maggiore a parità di occupati. La domanda di lavoro da parte dell'impresa aumenta: questo effetto produce una ulteriore crescita dell'occupazione e porta ora anche a un aumento del salario reale.

Conclusione: è ragionevole pensare che il nuovo contratto comporterà un aumento dell'**occupazione**, sia nel breve che nel medio termine, mentre la riduzione del **salario reale**, dovuta al peggioramento della posizione contrattuale dei lavoratori, sarà transitoria e tenderà a essere riassorbita quando verranno effettuati i nuovi investimenti.

## APPENDICE

Il modello di Shapiro e Stiglitz (1984) ben si presta a rispondere alla nostra domanda. Il modello, illustrato nel grafico sottostante, consiste in due curve. La curva inclinata negativamente ( $L_d$ ) rappresenta la domanda di lavoro delle imprese, e mette in relazione il numero di lavoratori assunti ( $NL$ , sulle ascisse) e il salario reale ( $w$ , sulle ordinate): tanto più il salario è alto, tanto meno lavoratori le imprese desiderano impiegare. La seconda curva ( $NSC$ , No Shirking Condition), inclinata positivamente, descrive la condizione che induce i lavoratori a impegnarsi sul lavoro, aumentandone la produttività, piuttosto che cercare di “imboscarsi”. Se l’occupazione è bassa (e la disoccupazione alta) sarà difficile trovare lavoro se si viene licenziati, e dunque basterà un salario relativamente basso a convincere il lavoratore a essere produttivo. Al contrario, se l’occupazione è elevata, lo spauracchio del licenziamento funziona meno, perché sarà comunque facile trovare un lavoro alternativo: sarà allora necessario un salario più elevato per convincere il lavoratore a impegnarsi sul lavoro. Per tali ragioni la curva  $NSC$  è inclinata positivamente.



Nel modello, il salario e l’occupazione vengono determinati quando entrambe le due relazioni sono contemporaneamente soddisfatte, nel punto di intersezione  $Q$ . Il primo effetto del nuovo contratto è di rendere più facile scovare il lavoratore assenteista, per il quale il rischio del licenziamento aumenta: dunque è sufficiente un salario più basso per convincere i lavoratori ad essere produttivi senza rischiare il licenziamento: la curva  $NSC$  si sposta verso il basso. Risultato: si indebolisce la posizione contrattuale dei lavoratori e il salario reale si riduce. Ciò rende più conveniente all’impresa assumere nuovi lavoratori. Dunque, l’occupazione cresce e i salari reali si riducono. In un secondo tempo, gli investimenti della Fiat rendono più produttivo il lavoro, permettendo all’impresa di pagare un salario maggiore a parità di occupati: la domanda di lavoro aumenta, la curva  $L_d$  si sposta verso l’alto. Questo effetto produce un nuovo aumento dell’occupazione e porta ora anche a un aumento del salario.

(1) C. Shapiro, J. Stiglitz, “Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device”, *American Economic Review*, 1984.

## **ALESINA E PEROTTI, GIAVAZZI E SPAVENTA, WYPLOSZ, BRANCACCIO SULLA CRISI EUROPEA**

*La crisi economica mondiale ha avuto un pesante impatto sulla Unione monetaria europea. Diversi economisti ritengono che alcuni paesi possano a un certo punto abbandonare la moneta unica e che la zona euro possa anche deflagrare. Sono quindi state pubblicate varie proposte per rafforzare la tenuta della Unione. Nell'articolo "La Grecia, campanello d'allarme per l'Europa" (La crisi del pensiero unico, 2° ed., p. 129) c'è una prima riflessione sul tema. Qui di seguito sono riportati i successivi interventi di Alesina e Perotti, Giavazzi e Spaventa, Wyplosz. Si veda infine il paper di E. Brancaccio "Crisi della unità europea e standard retributivo" (Diritti Lavori Mercati 2/2011).*

### **RICETTE SBAGLIATE: PIÙ SPESA IN GERMANIA**

di Alberto Alesina e Roberto Perotti 18.06.2010

*Sono in molti ad accusare la Germania per la sua politica fiscale prudente, che finirebbe per aggravare la crisi. La cui soluzione sarebbe invece in un'espansione della spesa pubblica tedesca. Ma si tratta di una ricetta sbagliata, frutto di un keynesianismo datato. E' un'illusione credere che un 5 per cento sul Pil di deficit di bilancio in Germania basti per risolvere i problemi di crescita dell'Europa. Che dipendono piuttosto dalle rigidità sul lato dell'offerta, soprattutto nei paesi oggi più in difficoltà.*

In Europa trova molti consensi la seguente spiegazione dei mali europei. Dopo lo shock della riunificazione, la **Germania** ha cercato di rafforzare la sua competitività in vari modi. La ricetta si è rivelata di grande successo, trasformando il "malato d'Europa" in una economia fortemente competitiva. Ma da questa politica sarebbe conseguito uno **squilibrio** con il resto d'Europa perché il surplus di parte corrente della Germania trova il suo rovescio, tra l'altro, nei deficit di parte corrente dei paesi dell'Europa meridionale e in particolare di Spagna, Portogallo e Grecia.

La situazione non ha suscitato particolari preoccupazioni (o almeno non erano in molti a lamentarsene) fino alla crisi finanziaria. Ora però la **recessione** e i



pacchetti di stimolo hanno fatto crescere disavanzi e debiti pubblici in tutta Europa, e in particolare nella parte più vulnerabile dell'Eurozona, l'Europa del Sud. Di conseguenza praticamente tutti concordano sul fatto che i paesi del Sud Europa (e l'Irlanda) non abbiano altra alternativa che l'adozione di una forte austerità fiscale, qualunque ne sia il costo. Ma ciò significa che nella situazione attuale questi stessi paesi sono colpiti da **due shock** negativi sulla domanda - la politica deflazionistica della Germania - e la loro stessa austerità fiscale.

Secondo l'opinione in voga, questo impone alla Germania una doppia responsabilità: dovrebbe ridurre il suo vantaggio competitivo e stimolare i consumi in quanto è l'unica possibile fonte di **domanda** in Europa. Nel brevissimo periodo, entrambi gli obiettivi possono (e debbono) essere raggiunti, secondo l'opinione comune, attraverso l'unico strumento che i politici tedeschi hanno a disposizione: una politica fiscale espansiva, forse accompagnata da una dose di inflazione.

#### UN PUNTO DI VISTA SBAGLIATO

Si tratta di un punto di vista sostenuto da molti economisti e commentatori in Europa. È anche il punto di vista ufficioso dell'amministrazione americana espresso nella lettera privata inviata dal segretario al Tesoro ai colleghi del G20 nell'ultimo vertice.

Noi invece riteniamo che diagnosi e cura proposta siano **sbagliate**. Ovviamente, la bilancia dei pagamenti correnti a livello mondiale è sempre in pareggio, quindi il surplus tedesco deve apparire altrove come deficit. Ma è colpa della Germania se è diventata più competitiva? Ed è ragionevole chiedere alla Germania di sopportare il peso di un paese come la Spagna che ha fondato la sua crescita economica degli ultimi quindici anni sull'edilizia, il settore per definizione non-competitivo? Oppure quello di un paese come la Grecia, che fissa l'età della pensione a 53 anni, falsifica i bilanci e così via? Inoltre, la politica fiscale tedesca non è stata particolarmente restrittiva, i suoi miglioramenti di competitività derivano da altri fattori, come le riforme del mercato del lavoro, certo limitate e timide, ma pur sempre riforme.

#### ANCHE LA CURA È SBAGLIATA E INATTUABILE

A livello normativo, se in questo momento i mercati temono soprattutto il debito pubblico, non si capisce perché quegli stessi **mercati** dovrebbero accogliere con favore un incremento nell'offerta di debito da parte del paese che vedono come l'ultimo baluardo della disciplina fiscale e monetaria, quando in questo momento quello che più temono è proprio il **debito pubblico**. Il pericolo maggiore e più immediato oggi sono i timori dei mercati legati all'eccesso di debito in Europa: come un aumento del debito tedesco possa aiutare a mitigare queste paure, non ci è chiaro.

Tanto più che l'effetto immediato di un aumento dell'offerta di debito sarebbe solo indirettamente e parzialmente compensato dalla crescita di altri paesi: una espansione fiscale di dimensioni realistiche in Germania non potrebbe comunque risollevare l'Europa dalla sua crisi e stimolare significativamente la crescita. Affermare una simile ipotesi significa credere in **moltiplicatori** della spesa pubblica di dimensioni irragionevolmente ampie. La teoria, e in parte l'evidenza empirica, confermano invece l'idea che il moltiplicatore sia piccolo se non addirittura negativo, anche se ammettiamo che su questo punto c'è molta incertezza. Ma moltiplicatori fiscali keynesiani di ampie dimensioni, come quelli così popolari negli anni Sessanta, oggi sono difficili da difendere sia sul piano teorico che su quello empirico. E se questo è vero per i moltiplicatori interni, quelli internazionali sono ancora più piccoli.

#### LA CURA È POLITICAMENTE IMPROPONIBILE

L'idea che la Germania debba farsi carico dell'Europa e internalizzare tutte le esternalità positive che ne possono derivare (assumendo che ne esistano) è una sfida al realismo politico. Chiedere a un governo di far propri gli interessi di un piccolo e lontano paese significa cacciarsi in un vicolo cieco politico, specialmente in tempi di crisi finanziaria.

Chi sostiene questa sorta di altruismo ammanta spesso i suoi argomenti nel velo del "così facendo, la Germania rafforzerebbe il suo interesse di lungo periodo". Forse, ma non è per niente chiaro perché l'**interesse di lungo periodo** della Germania debba comprendere il salvataggio della Grecia o della Spagna. E anche se così fosse, ciò richiederebbe una lungimiranza che nessun governo eletto in genere ha, che sia tedesco o di un altro paese. Sentire i leader dell'Europa meridionale che accusano i leader tedeschi di miopia è un po' paradossale! Il **vincolo alla crescita** dell'Europa non è la politica fiscale della Germania. Sono le rigidità sul lato dell'offerta che imbrigliano le economie nazionali europee, e in particolare quelle dei paesi dell'Europa del Sud. Fossilizzarsi sul lato della domanda è semplicemente sbagliato – una sorta di keynesianismo datato ed eccessivamente semplificato. Forse, le riforme sul lato dell'offerta sono impossibili, ma non prendiamoci in giro illudendoci che un deficit di bilancio tedesco del **5 per cento** invece che del 3 per cento sul Pil sia sufficiente per portare l'Europa fuori da una situazione difficile.

## DOVE LA COMMISSIONE SBAGLIA

di Francesco Giavazzi e Luigi Spaventa 18.10.2010

*Ormai anche la Commissione europea riconosce che la sola disciplina fiscale non è sufficiente a garantire la stabilità dell'euro. Ma la soluzione che propone per combattere le fragilità della zona euro è solo un vuoto e inutile esercizio. A preoccupare dovrebbe essere invece l'espansione non controllata del credito. Tanto più che l'Unione si è data due istituzioni che possono ben svolgere un ruolo di controllo su questa materia: il Consiglio europeo per il rischio sistemico e la nuova autorità di vigilanza bancaria.*

Debiti e deficit occupano da sempre il centro della scena nel dibattito di politica economica in **Europa**, con la implicita assunzione che la **disciplina fiscale** sia la condizione fondamentale per la stabilità dell'Unione.

### I PECCATI NON SANZIONATI

Ma il pasticcio del bilancio greco è stato solo la causa occasionale della crisi recente: le sue radici profonde non sono di natura fiscale. Irlanda e Spagna, con i loro bassi deficit (addirittura con surplus in alcuni anni) e livelli di debito pubblico ben al di sotto del 60 per cento, venivano considerate esemplari per la loro virtù fiscale. I loro peccati passavano inosservati perché erano di natura diversa.

In entrambi i paesi una straordinaria **espansione del credito** alimentava crescenti squilibri esterni e interni. Il rapporto del debito privato interno sul Pil raddoppiava negli otto anni fino al 2008; il debito delle famiglie in rapporto al reddito disponibile saliva di 50 punti in Spagna e di 90 punti in Irlanda in soli sei anni. Il credito, sostenuto da banche nazionali che raccoglievano fondi nella zona euro e in particolare in Germania, finanziava un boom dell'**edilizia residenziale** e un eccesso di offerta sul mercato immobiliare. Poiché l'**euro** è stato determinante in questa insostenibile evoluzione, il crollo dei due paesi ha messo in dubbio la solidità e persino la sopravvivenza della moneta unica.

La Commissione europea, che, in nome della “convergenza”, non aveva ravvisato alcun motivo di preoccupazione nelle modalità di crescita in quei paesi, riconosce ora che la disciplina di bilancio non basta affatto a garantire la stabilità dell'euro. Due proposte di regolamento, pubblicate il 29 settembre (insieme a quelle sui deficit eccessivi), si occupano della “prevenzione e correzione degli squilibri macroeconomici” e stabiliscono una “procedura per squilibrio eccessivo”. Riteniamo che la Commissione si sia impegnata in un esercizio vuoto e inutile. **(1)**

## UN ESERCIZIO VUOTO E INUTILE

I regolamenti proposti prevedono “una tabella” (*scoreboard*) composta da “un insieme di indicatori macroeconomici e macrofinanziari” volti a identificare gli squilibri che gravano sull'economia di uno Stato membro o dell'Unione. Il raggiungimento di livelli di allarme dovrebbe dar luogo a una successione di esami e di raccomandazioni che potrebbero concludersi con l'apertura di una “procedura per **squilibrio eccessivo**”. Uno Stato che rifiutasse di adeguarsi alle indicazioni del Consiglio potrebbe essere sanzionato con una multa dello 0,1 per cento del Pil. Questa complicata procedura si espone a tre obiezioni di base. Primo, non vengono specificati gli **indicatori** da prendere in considerazione: “misure delle posizioni esterne”, “competitività di prezzo o di costo”, “debito del settore pubblico e privato” sono citati nella presentazione solo a titolo di esempio. Identificare le condizioni che giustificano l'apertura di una procedura per squilibrio eccessivo diventa così, e non potrebbe essere altrimenti, un'operazione fortemente discrezionale. In conseguenza si aprirebbe la possibilità di negoziati senza fine, che prolungherebbero ancora il già lento processo di interazione tra Commissione e Consiglio.

Secondo, diversamente da quanto accade con i deficit pubblici, è talvolta difficile concepire **azioni correttive di cui si possa imporre l'esecuzione**. Quale rapido rimedio si può mai suggerire quando la causa dello squilibrio esterno è un calo di competitività dovuto ad andamenti insoddisfacenti della produttività (l'evoluzione della produttività totale dei fattori è stata piatta in Spagna e in declino in Italia)? Terzo, l'approccio della Commissione non è utilizzabile in fase di prevenzione: può entrare in azione solo quando gli squilibri sono già abbastanza grandi e richiede molto tempo per avere effetti.

## LA CHIAVE È NEL CREDITO

A parte deficit e debito, gli squilibri di cui dovrebbero preoccuparsi i governanti sono quelli legati a un'espansione non controllata del credito. Tenere il credito sotto controllo è l'unica azione efficace di prevenzione: negli anni Settanta i limiti all'espansione del credito interno erano utilizzati dall'Fmi come importante criterio di condizionalità. Questo non è tuttavia un compito della Commissione e non è neanche compito della Bce, la cui gestione monetaria non può essere ritagliata sui problemi di un singolo paese.

La buona notizia è che abbiamo ora due candidati credibili a svolgere questo ruolo: il **Consiglio europeo per il rischio sistemico** e la nuova autorità di vigilanza bancaria (operativa dal 1° gennaio) sono potenzialmente in grado di disciplinare, direttamente o indirettamente, quelle regole e prassi nazionali che hanno permesso gli eccessi e di conseguenza portato alla crisi alcuni paesi, mettendo a rischio la stabilità dell'intera unione. Il Consiglio europeo per il rischio sistemico e l'autorità europea di vigilanza segnano un importante passo avanti

istituzionale per l'Unione: offrono un'opportunità che non dovrebbe essere sprecata.

## Happy 2011?

Charles Wyplosz

5 January 2011

*Is the worst of Europe's crisis behind us? Or yet to come? This column looks at 2011 and argues that the Eurozone crisis offers a unique chance to correct the "dreadful mismanagement" of the past year.*

2010 was a dreadful year for Europe. Yet no one expected it to be quite so dreadful. Exactly one year ago, there were good reasons to be worried about Greece and what a Greek sovereign debt crisis would mean for the Eurozone. Indeed, contagion to other Eurozone countries in difficult fiscal situations was a distinct possibility. So, where was the surprise? The real surprise has been the woeful mismanagement of the crisis. The Eurozone architecture is a shambles. The many plans that have been mooted, in fact pre-announced but not carefully worked out, have collapsed one after another, and the end is not in sight. The unthinkable breakup of the euro is no longer contemplated just by those who never believed that it could work, it is becoming a credible scenario – though it must be said not the most likely one. The Commission has been sidelined. Recovery is on hold.

In a way, the European debt crisis is just bringing to the fore well-identified cracks in the Eurozone construction. These cracks were hidden by policymakers. We knew all along that fiscal discipline was left in the careless hands of national governments, that banking regulation and supervision was delegated to national authorities more interested in promoting national champions than in completing the Single Market, and that crisis management would be masterminded not by the Commission but by national governments with poor analytical support. We thought that, at least, the staunchly independent ECB would remain a beacon of careful and precise thinking, only to discover that monetary policy dominance – the ability of a central bank to reject responsibility for enforcing the budget constraint – is extraordinarily fragile<sup>1</sup>.

What about 2011, then? The pessimists consider that the dominos will fall one after the other because the absence of a responsible European government is a fatal flaw. The optimists still look forward to a change of direction that will

correct for past mistakes, those in the design of the Eurozone and those accumulated over 2010. With every day that passes it is harder to remain in the optimist camp. As always the situation is made worse because economists disagree on everything, from diagnosis to policy recommendations, leaving panicked policymakers with the firm view that economics is largely useless and that anything can be done if it makes good political sense. Here is a partial list of clouded but vital economic and political issues.

### **Who should enforce fiscal discipline in the Eurozone?**

The Treaty gives two mutually incompatible answers: member states are sovereign in fiscal matters; and the Stability and Growth Pact imposes limits on national fiscal policies. We know from the experience of federal states that sub-federal units cannot enjoy full sovereignty. This is the deep reason for the existence of the Pact and the intuition behind calls for a toughening of its operation. The creation of the €440 billion European Financial Stability Fund, and the moral hazard implied by its rescue operations, is a federalist step that pushes us in this direction. Yet, no matter how tough the pact can be made, at the end of the day it clashes with national sovereignty. Either we will have the collective will to roll back national sovereignty, or current plans will founder.

Those who defend the tough-Pact option note that, already, Greece and Ireland have experienced such a roll-back. They are right, but... the conditions imposed upon Greece and Ireland are part of a standard IMF programme, even if the programmes have been jointly mooted with the Commission. In addition, it is one thing to impose on national sovereignty exceptionally in the midst of a crisis; it is something else to do so routinely as part of on-going surveillance.

Even though most people think that it is more reasonable to paper over the Treaty's cracks, the crisis has shown that it is very costly, and possibly lethal. There are two clean options; explicitly limit sovereignty whenever fiscal discipline is in jeopardy or recognise that fiscal discipline can only be achieved at the national level. The first option clearly requires a new treaty; it is the approach under consideration but defining precisely how this is to be done will prove to be very tricky and ratification by all member states is far from guaranteed. The second approach requires that each Eurozone member country adopts formal procedures or rules that are known to deliver fiscal discipline, the most obvious being a German-style balanced-budget rule<sup>2</sup>. Whether this can be achieved voluntarily without a new treaty is an open question, but there should be little objection to such a rule that relies purely on domestic agreements.

How should a sovereign debt restructuring be handled?

The crisis has also brought home the fact that sovereign debt defaults cannot be ruled out, even in today's Europe. When the discipline problem is solved, in one of two ways suggested above, the issue will be moot, but this is bound to take some time and we have to go through 2011 better equipped than in 2010.

Again, the question here is the same: Should any debt restructuring be left to the discretion of each country? Or should there be a collective constraint because it is “a matter of common concern”, to paraphrase the Treaty? In fact, here too, we face a contradiction between two logics of the Treaty: collective interest and national sovereignty.

There are two valid arguments for making debt restructuring a collective issue: an externality and conditionality. The externality arises if one country’s restructuring raises alarm in the markets and adversely affects other Eurozone member countries. This argument must be made more precise, however. What exactly would be the channel(s) of contagion? No one believes, it seems, that a debt restructuring of California would trigger contagion within the US dollar area, so this is not a common currency effect. Several assumptions can be entertained, all of which rest on multiple equilibria. It could be that markets expect some collective support from other countries, leading them to seek a clarification. In this case, the first best response is to offer such clarification *ex ante*. It could be that markets fear that some Eurozone banks would suffer large losses, which could be socialised thus weakening the corresponding governments. Here the first best response is to strengthen the exposed banks through adequate recapitalisation and, failing that, to design bank resolution processes that would protect the depositors with limited costs to taxpayers. Alternatively, it could be that markets panic as they realise that Eurozone sovereign debts are riskier than hitherto believed. This is not really convincing when we look at the spreads, which can only correspond to default risk. At any rate, the first best solution is for all countries to come up with credible debt stabilisation plans, precisely the alternative envisioned in the previous section.

The other argument, conditionality, is the basis of current “bail-in” discussions: if and when a country needs to be supported by Eurozone taxpayers, it would make sense that creditors also be asked to chip in. In the future, therefore, any bail-out operation financed by the successor to the European Financial Stability Fund would involve an obligation to restructure the debt. This is a powerful argument, so powerful in fact that it is surprising that it is not being applied to current and forthcoming bail-outs. The rumour is that the IMF would have favoured debt restructuring but that the Eurozone countries vetoed such a move. Since this is but a rumour, we cannot know for sure why a solution that makes sense “later” is not being used “now”. It could be legal considerations – the lack of instrument – or the need to protect some banks that are currently weak, or a fear of contagion in the absence of a worked-out plan.

This is all very fine, but do we really need to expand considerable intellectual efforts and political capital to organise debt restructurings? Surely it would be much better to establish fiscal discipline and dispense with painful situations. In a way, these discussions and policy proposals accept that fiscal discipline will not be established. Yet, instead of building an inherently controversial European Monetary Fund, it would seem natural to directly aim at national rules that are in

the clear interest of each Eurozone member country.

### **Is this a competitiveness issue?**

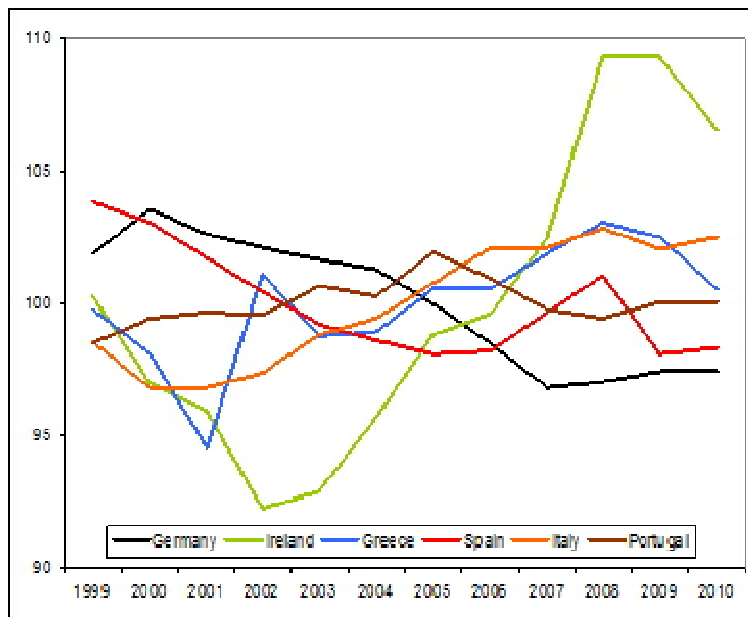
It is often asserted that the crisis is rooted in the emergence of European current-account imbalances. Indeed, a striking aspect of the first ten years under the euro is deepening current deficits in some countries, matched by growing surpluses in others (see Mongelli and Wyplosz 2009). As with the global imbalances issue, many observers have concluded that the problem lies with real exchange rate misalignments. With a common currency, it is claimed that many years of high, respectively low, inflation rates have led to significant competitiveness losses, respectively gains. This is an ominous development for it can only be corrected either through higher inflation in the previously virtuous countries or through years of painfully inflation-reducing restrictive policies and sub-par growth in the deficit countries, most likely the latter.

Such a development has always been thought as the monetary union's nightmare scenario. It lies behind the Commission proposals for enhanced surveillance and for the potential use of sanctions to be imposed on Eurozone countries that do not take remedial action. If accepted, this proposal would impinge upon national sovereignty in the very deep areas of price and wage setting. It would therefore be justified if the market mechanism were failing. Of course, we all know that labour markets do not follow easily the market logic and that governments may provoke misalignments in many ways, including the setting of wages in the public sector and labour market policies that shield large segments of the labour force from market discipline. If there is one place in the world where we would expect grave distortions, it is Europe.

But what is the evidence? Figure 1 shows the real effective exchange rates – the ratio of domestic to foreign unit labour costs – of the presumably-guilty countries since 1999, along with the evolution in Germany. It is easy to spot the gradual depreciation of Germany's real exchange rate and the real appreciation in Greece and Italy. Magnitudes also matter, however. In all but one case, the index remains within the 95-105 range. Given the precision of these numbers and given trade elasticities, the "ominous" evolution is really mundane. The only exception is Ireland, which underwent a large real depreciation followed by an equally large real appreciation and where a correction is already under way. Simply put, this is a non-existent problem.



**Figure 1.** Relative unit labour costs (Index: 100 = period average)



*Source:* AMECO database, European Commission.

### **Should the Commission be in the driving seat?**

Another striking feature of the crisis is the sidelining of the Commission. The debates on possible remedies take place among governments, in fact a couple of governments. The Commission simply puts words on the ideas mooted in Berlin and Paris, merely trying to put itself in charge of the policies that could follow. This is a strange evolution.

Along with the ECB, the Commission is unique in its technical capacities on the monetary union. One would normally expect the Commission to come up with solid proposals, not just at crisis time but also in quiet periods when flaws can be quietly identified and reforms proposals assessed. Unfortunately, the Commission has boxed itself in an impossible position. It has interpreted its role as Guardian of the Treaty as rigorously implementing the Stability and Growth Pact. As a result, it has become associated with all the bad aspects of the pact, including so-far unsuccessful efforts at rolling back sovereignty, and it has endorsed the role of bad cop.

In fact the Commission seems unwilling to disagree with powerful governments on matters of governance. Along with endorsing what governments had previously announced, its September report on the Pact includes interesting but toned-down proposals that governments have ignored (see [Wyplosz 2010](#)). This means that ministers and officials are not provided with critical views and

innovative alternatives. Much of the current morass is due to groupthink.

It is of course perfectly understandable that the Commission needs to tread carefully on central issues. Yet it is an independent body. At this dangerous juncture, it would help a lot if it were using its important intellectual resources to produce original analyses, especially as governments are driven by domestic considerations.

The crisis as a life-time opportunity to deepen integration

One interpretation of recent policy responses is that crises offer unique opportunities to transform existing arrangements. In this view, the unprecedented bailouts offer a unique chance to take a definitive step to some form of fiscal federalism as a way of making what the late Padoa-Schioppa called “a currency without a State” less of an oddity. This is an audacious bet. As any bet, it holds great potential rewards but it also carries risk.

The rosy scenario sees the European Financial Stability Fund being transformed into a sort of European Monetary Fund. This fund would have its own resources and the ability to lend to governments, subject to conditions that inevitably restrict sovereignty at crisis time. In order to limit incentives to require external help, a strengthened Pact would see to it that governments behave in a responsible way at all times, another step that would strengthen the “centre” – whoever that is, possibly the Commission – and limit the room for misbehaviour by national governments. The European Monetary Fund would issue European bonds, guaranteed by member states, a sort of “federal” debt. The euro would finally have the germs of a State.

The less rosy scenario is that discussions over this historic evolution will drag on and prove to be divisive. Markets will conclude that these discussions are leading nowhere and that the Eurozone still does not have a plan to deal with the more pressing situation in several countries. Bailout Greece and Ireland, possibly Portugal too, is one thing. Bailing out Spain and Italy requires amounts of a different order of magnitude. An emergency request to increase the size of the European Financial Stability Fund will trigger strong negative reactions from wary German taxpayers. The only remaining support will have to be provided by the ECB, leading to a large-scale sell-off of euros. Acrimony will rise and the end of the euro will be in sight.

Continuing to raise the ante in 2011 may fulfil the dreams of those who have seen the euro as a step towards deeper integration. It could as well trigger a disintegration of the patiently achieved construction that started in 1958 with the Treaty of Rome.

At least we started the New Year with good news as Estonia finally became the Eurozone’s 17th member. It is reassuring that the euro still appeals to those outside.

**References**

Begg, David, Paul de Grauwe, Francesco Giavazzi, Harald Uhlig and Charles Wyplosz (1998) “The ECB. Safe at Any Speed?”, *Monitoring the European Central Bank* 1, CEPR.

Mongelli, Francesco Paolo and Charles Wyplosz (2009) “The Euro at Ten: Unfulfilled Threats and Unexpected Challenges”, in Bartosz Mackowiak, Francesco Paolo Mongelli, Gilles Noblet and Frank Smets (eds), *The Euro at Ten – Lessons and Challenges*, European Central Bank.

Wyplosz, Charles (2010), “Eurozone reform: Not yet fiscal discipline, but a good start”, VoxEU.org, 4 October.

N.B. L’articolo di E. Brancaccio, “Crisi dell’unità europea e standard retributivo”, può essere scaricato dalla sezione “ricerca” del sito [www.emilianobrancaccio.it](http://www.emilianobrancaccio.it).