

*Facoltà Economia*

*Cattedra Macroeconomia*

***Deregolamentazioni e liberalizzazioni  
del mercato del lavoro  
e del mercato di beni e servizi***

RELATORE

**Prof. Alberto Petrucci**

CANDIDATO

**Federico Feleppa**

Matr. **131381**

**ANNO ACCADEMICO 2007/2008**

*a mia madre, che mi ha reso un "bimbo felice"*  
*a mio padre, che, in fondo, è come me*  
*a Chiara, che non si stancherà mai di prendermi per mano*

***Deregolamentazione e liberalizzazioni  
del mercato del lavoro  
e del mercato di beni e servizi***

**Indice**

<b>Introduzione.....</b>	<b>6</b>
<b>1   Regolamentazione</b>	
1.1   Premessa.....	10
1.2   Regolamentazione del mercato dei beni.....	12
1.3   Regolamentazione del mercato del lavoro.....	16
1.4   Regolamentazione nel mondo.....	21
<b>2   Costruzione del modello di analisi teorica</b>	
2.1   Le due assunzioni di base del modello.....	28
2.1.2   Il mercato del lavoro e le tipologie di contrattazione .....	29
2.2   Regolamentazione .....	31
2.3   I lavoratori.....	31
2.4   Le imprese.....	33
2.5   Caratteristiche della contrattazione tra lavoratori e imprese.....	34
2.6   Livelli di analisi.....	35

2.6.1	Equilibrio parziale di breve periodo .....	35
2.6.2	Equilibrio generale di breve periodo.....	38
2.6.3	Equilibrio generale di medio periodo .....	40

### **3 Effetti macroeconomici della deregolamentazione**

3.1	Deregolamentazione .....	43
3.1.1	Deregolamentazioni nel mercato dei beni.....	46
3.1.2	Deregolamentazioni nel mercato del lavoro.....	48
3.2	Interazione tra mercato dei beni e mercato del lavoro.....	49
3.3	Deregolamentazioni: perché tanta resistenza?.....	51
3.4	Conclusioni del modello.....	53
3.5	Modello di offerta aggregata.....	54
3.5.1	Deregolamentazione.....	59
3.6	Modello di crescita.....	62
3.7	Modello di Solow.....	63
3.7.1	Modello di Solow e regolamentazione.....	67
3.7.2	Deregolamentazione.....	70

#### Appendice 1

L'effetto della riduzione di $\beta$ nel modello di Blanchard e Giavazzi .....	77
--	----

#### Appendice 2

Progresso tecnologico e ICT.....	79
----------------------------------	----

### **4 A che punto sono le liberalizzazioni in Italia?**

4.1	Il disegno europeo.....	86
4.2	Liberalizzazioni in Italia.....	88
4.3	I settori analizzati.....	89

4.3.1	Elettricità: 74 per cento .....	91
4.3.2	Gas: 56 per cento .....	95
4.3.3	Telecomunicazioni: 35 per cento .....	98
4.3.4	Trasporto ferroviario: 49 per cento.....	101
4.3.5	Trasporto aereo: 70 per cento.....	103
4.3.6	Poste: 39 per cento.....	106
4.3.7	Professioni Intellettuali: 46 per cento.....	106
4.3.8	Lavoro: 35 per cento .....	108
4.4	Italia: liberalizzata per il 47 per cento.....	110

#### Appendice

I servizi pubblici locali.....	113
--------------------------------	-----

<b>Conclusioni.....</b>	<b>117</b>
-------------------------	------------

<b>Bibliografia .....</b>	<b>124</b>
---------------------------	------------

*“L'uomo spesso diventa quel che crede di essere.  
Se io continuo a ripetere a me stesso  
che non riuscirò mai a fare una data cosa,  
può darsi che finisca per esserne davvero incapace.  
Al contrario, se ho la convinzione di riuscirci,  
acquisterò senz'altro la capacità di farla,  
anche se non la possedevo inizialmente”*

Mahatma Gandhi

# ***Deregolamentazioni e liberalizzazioni del mercato del lavoro e del mercato di beni e servizi***

## **Introduzione**

La produttività di un Paese dipende dal grado di efficienza con cui le risorse vengono impiegate nel sistema e quindi dal buon funzionamento dei mercati. Un sistema che incentiva la concorrenza permette di raggiungere una migliore allocazione delle risorse, di stimolare in modo più determinante gli investimenti e l'innovazione tecnologica e soprattutto di rendere la dinamica dei prezzi più contenuta, a tutela e beneficio dei consumatori. La politica della concorrenza, quindi, conducendo ad un'apertura dei mercati, contribuisce ad accrescere la produttività e a rafforzare le possibilità di crescita economica. Il raggiungimento del risultato richiede, però, un profondo cambiamento del rapporto tra potere politico ed economia, vista la facilità con la quale, molto spesso, la politica interviene nelle operazioni di mercato. Le motivazioni che spingono lo Stato verso una politica di ingerenza si possono ricondurre alla volontà di evitare, o risolvere, i fallimenti dei mercati (condizioni di monopolio naturale, esternalità, asimmetrie informative) o alla necessità di redistribuire ricchezza in modo equo, qualora questa operazione, generata in maniera concorrenziale, non abbia dato risultati accettabili. Loayza sostiene che, in realtà, gli interventi siano giustificati, oltre che da legittimi scopi sociali, dagli obiettivi di particolari gruppi di interessi, riguardanti il livello e la distribuzione dei profitti. L'apparato di regole che scaturisce dai diversi interventi prende il nome di "regolamentazione economica". Questo termine indica, quindi, l'insieme di vincoli posti all'operare dei mercati, che, determinando una limitazione del grado di concorrenza degli stessi, favoriscono la formazione di rendite di varia natura.

In molti Paesi industrializzati è stato raggiunto un numero troppo elevato di norme, che nel tempo si sono sovrapposte e spesso sono risultate contraddittorie al punto da

rendere la regolamentazione inefficace e inutilmente vincolante per lo svolgimento dell'attività economica. Ciò ha indotto i policy makers a riconsiderare il ruolo dello Stato nell'economia. La "cultura della concorrenza", la cui diffusione rappresenta il primo passo per far comprendere le riforme, ha alla base la convinzione che non è sempre necessario l'intervento dello Stato e che la riduzione delle barriere nei mercati e dei vincoli per le imprese riesca a dare un forte slancio alla crescita produttiva.

La *deregolamentazione* è una politica economica affermata alla fine degli anni '70 in Gran Bretagna per opera di M.Thatcher e a partire dagli anni '80 negli Stati Uniti, con l'amministrazione Reagan. Essa consiste nella rimozione, o diminuzione, delle norme imposte dallo Stato nei campi della fornitura di servizi pubblici (come elettricità o telecomunicazioni), nei regimi di concessione delle licenze commerciali, nei regimi di protezione dell'impiego e in tutti quei campi in cui l'intervento pubblico avrebbe l'effetto di alterare il funzionamento del mercato e di provocare un aumento del prezzo al di sopra del costo marginale.

La regolamentazione nel mercato dei beni comporta una limitazione nella nascita di nuove imprese, aumentando i costi d'entrata o riducendo la concessione di permessi e licenze. Nel mercato del lavoro le norme determinano un grado elevato di onerosità delle assunzioni e dei licenziamenti attribuendo ai lavoratori occupati un potere di mercato molto forte.

Numerosi studi empirici hanno rivelato l'esistenza di una relazione inversa tra regolamentazione economica e performance del sistema. Nicoletti e Scarpetta (2003) hanno dimostrato che la regolamentazione nel mercato dei prodotti rallenta la crescita della produttività, mentre Bassanini e Ernst (2002) hanno riscontrato empiricamente l'effetto negativo dell'eccesso di vincoli normativi sull'innovazione. Infine Nicoletti (2002) ha studiato l'effetto negativo che una regolazione "anti-competitiva" ha sul livello di occupazione. In conclusione, nei sistemi in cui i vincoli all'attività economica sono contenuti, le risorse si allocano in modo efficiente traducendosi in guadagni di produttività.

Il presente elaborato intende studiare gli effetti macroeconomici delle politiche di deregolamentazione dei mercati del lavoro e dei prodotti allo scopo di interpretare al

meglio alcuni aspetti della recente evoluzione macroeconomica europea, concentrandosi soprattutto sulla redistribuzione del reddito e sulla disoccupazione. Si cercherà non solo di dimostrare che le deregolamentazioni sono necessarie, ma di illustrare il miglior modo di combinarle e attuarle al fine di consentire a tutti gli operatori economici interessati di raggiungere, nel lungo periodo condizioni di maggiore efficienza.

Il primo capitolo vedrà una breve spiegazione di cosa si intende con il termine “regolamentazione”; inoltre, utilizzando degli studi condotti dall’OECD, verranno messi in evidenza le principali forme attraverso cui le politiche di regolamentazione del mercato del lavoro e del mercato dei beni si manifestano nei diversi Stati membri. Nell’ultima parte del capitolo, prendendo come riferimento un lavoro di Nicoletti e Scarpetta, si cercherà di mostrare, attraverso l’utilizzo di dati, che i Paesi che hanno compreso l’importanza dei processi di deregolamentazioni e hanno messo in atto politiche pro concorrenziali, tipo Stati Uniti e Gran Bretagna, sono stati in grado di crescere sempre di più nel corso degli anni, distaccando gli altri Paesi che si sono accorti più tardi di quale fosse la strada da perseguire.

Lo schema di base del secondo e terzo capitolo segue il lavoro di Blanchard e Giavazzi del 2003, in cui i due autori analizzano l’effetto macroeconomico delle deregolamentazioni del mercato del lavoro e del mercato dei beni. In particolare nel secondo verrà costruito un modello, diviso in breve e medio periodo, su due assunzioni fondamentali: la concorrenza monopolistica nel mercato dei beni, che determina la misura delle rendite delle imprese, e la contrattazione nel mercato del lavoro, che determina la distribuzione di tali rendite tra imprese e lavoratori. La regolamentazione nel mercato dei beni è caratterizzata dal costo che gli imprenditori devono sostenere per entrare in un nuovo mercato; la regolamentazione nel mercato del lavoro è sintetizzata da un indice che identifica la forza contrattuale dei lavoratori (in genere riuniti in un sindacato). Tale modello verrà utilizzato, nel terzo capitolo, per analizzare gli effetti delle politiche di deregolamentazione. Tali riforme avranno diversa entità nel caso in cui saranno attuate nel breve periodo o nel medio periodo. Nella parte finale del terzo capitolo saranno costruiti un modello di offerta aggregata e un modello di

crescita, utilizzando le conclusioni raggiunte dall'analisi di Blanchard e Giavazzi; in particolare con il modello di crescita si cercherà di osservare l'effetto di politiche di deregolamentazione sul livello di disoccupazione naturale di lungo periodo. In questo modo si potrà analizzare l'effetto di lungo periodo di tale politica

Il quarto capitolo concluderà il lavoro, studiando la situazione italiana e cosa si è fatto finora in tema di liberalizzazioni. L'analisi verrà effettuata prendendo in esame otto settori chiave dell'economia italiana e confrontando il loro grado di liberalizzazione con quello dei rispettivi settori di Paesi considerati i "migliori" in Europa. I risultati saranno lo spunto per giungere alle conclusioni finali del lavoro.

# Capitolo I

## Regolamentazione

### 1.1 Premessa

La regolamentazione del mercato dei beni e del mercato del lavoro è spesso considerata come una delle cause che hanno condotto l'Europa ad avere livelli di crescita e sviluppo bassi negli ultimi 30 anni nei confronti degli Stati Uniti. Quando si parla di regolamentazione si fa, in genere, riferimento ad una serie di vincoli posti all'operare dei mercati, derivati dall'imposizione di regole di condotta per i diversi operatori, che, determinando una limitazione del grado di concorrenza degli stessi, favoriscono la formazione di rendite di varia natura. Per imposizione si intende che le regole sono emanate dal Governo. Il fine dell'ingerenza del potere politico nasce dalla convinzione che il libero mercato non possa essere lasciato libero di agire; se così fosse lo Stato non avrebbe più il controllo sull'economia e perderebbe uno dei principali strumenti con il quale persegue le proprie politiche sociali.

Quindi la regolamentazione è, in teoria, uno strumento del welfare State; il problema è che molto spesso il regolatore lascia da parte quelli che sono i fini sociali per i quali è necessaria una corretta regolamentazione e interviene nell'economia con delle regole che risultano esse stesse dei fallimenti. In questi casi la regolamentazione segue un processo di politica economica in cui ai fini sociali si unisce il perseguimento degli obiettivi di particolari gruppi di interessi, in grado di esercitare una forte pressione sul potere politico, che mirano ad ottenere ingenti guadagni dalla distribuzione dei profitti. Inoltre il regolatore (che in genere viene identificato con il Governo del Paese) non è onnisciente ed è costretto a far fronte a delle forti lacune informative riguardanti i mercati che regola e supervisiona. Le imprese, che subiscono tali politiche, sarebbero molto meglio informate visto il loro continuo

contatto con il mercato e con i consumatori. L'asimmetria informativa generalmente dà vita ad un inevitabile trade-off tra rendita ed efficienza.

Tutto ciò farebbe pensare che la giusta via da perseguire sarebbe quella di una totale deregolamentazione; in realtà il mercato non può essere lasciato libero di operare senza alcun vincolo. Questo ha portato la gran parte degli Stati dell'OCSE<sup>1</sup> ad avviare una serie di politiche mirate a deregolamentare l'impianto produttivo, badando non alla quantità delle regole, ma alla qualità, cercando di promuovere, non una rimozione di tutte le regole esistenti o una totale esclusione dello Stato dal contesto economico e produttivo, ma l'eliminazione di quei vincoli che appesantiscono un Paese e risultano inutili dal punto di vista della tutela dei consumatori e delle imprese stesse.

I Paesi hanno compreso che una rigida regolamentazione del mercato dei beni ha un effetto negativo sul grado di concorrenza dei mercati, sull'adozione di nuove tecnologie e sulla produttività: aumenta i costi per le imprese operanti, scoraggia l'ingresso di nuove, disincentiva quelle esistenti ad allocare efficientemente risorse e ad innovare. Il rallentamento e il disincentivo per i nuovi entranti rischia di ostacolare lo sviluppo tecnologico: le nuove imprese, infatti, adottano più facilmente nuove tecnologie rispetto a quelle "vecchie", perché sostengono costi opportunità più bassi e contribuiscono alla crescita della produttività settoriale. In modo analogo un sistema troppo rigido del mercato del lavoro, specialmente se si tratta di rigidità normativa per la protezione dell'impiego, aumenta i costi per le imprese di riallocazione della forza lavoro, sempre più necessaria in un contesto caratterizzato dal continuo progresso tecnologico.

Nei paragrafi seguenti verranno sintetizzate le principali forme di regolamentazione del mercato dei beni e del mercato del lavoro

---

<sup>1</sup> Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (più conosciuto con la dicitura OECD dall'inglese Organisation for Economic Co-operation and Development). Si occupa di promuovere la cooperazione in campo economico tra gli Stati appartenenti. Nasce dopo la Seconda Guerra Mondiale, esattamente il 28 luglio del 1948 e viene ratificata da 16 Stati europei, tra cui l'Italia. Adesso gli Stati membri sono trenta: ad alcuni Paesi europei che non erano entrati dall'inizio si sono aggiunti gli Stati Uniti, l'Australia, la Corea e il Giappone.

## 1.2 Regolamentazione del mercato dei beni

La regolamentazione pubblica del mercato dei beni ha generalmente l'effetto di limitare l'accesso o la nascita di nuove imprese, aumentando le barriere all'entrata, attraverso costi diretti o vincoli burocratici, limitazioni legali al numero delle imprese e all'accesso al mercato di aziende estere.

Si possono effettuare tre tipi di classificazioni:

- *Portata*: la regolamentazione può riguardare un'intera economia oppure solo un settore specifico. Nel primo caso sono interessati tutti i settori produttivi nella stessa misura (come per gli oneri amministrativi), mentre nel secondo solo particolari attività o mercati (controllo dei prezzi, limitazioni del numero dei concorrenti)
- *Tipo di restrizione*: la regolamentazione può scaturire dal controllo delle imprese da parte dello Stato, oppure dall'imposizione di barriere all'attività imprenditoriale, oppure barriere al commercio e agli investimenti internazionali. Le tre suddivisioni rappresentano i tre canali attraverso cui si manifestano le restrizioni dei mercati.
- *Funzione*: la regolamentazione può essere economica o amministrativa. La prima include il controllo dello Stato, le barriere legali alla competizione o agli investimenti; la seconda riguarda le informazioni, le procedure, gli oneri per avviare un'impresa o per la richiesta di autorizzazioni, concessioni, licenze.

A livello di impresa non è importante che la regolamentazione sia rivolta solamente al proprio settore o a tutta l'economia; verrà messo in evidenza, invece, che per i consumatori la situazione cambia radicalmente se ad essere regolamentata è tutta l'economia o solamente determinati settori. Se ci si sofferma solo al livello delle imprese, si può suddividere la vita delle stesse in tre parti: l'entrata nel mercato, la crescita (eventuale), l'uscita dal mercato. Tutte e tre le fasi sono caratterizzate da regole e procedimenti di natura amministrativa e di natura economica, che gli imprenditori devono seguire e rispettare. Ad esempio quando un imprenditore decide di entrare in un mercato e, quindi, creare una nuova realtà imprenditoriale, le

procedure amministrative prevedono che l'impresa sia registrata e obbligata a ricevere il permesso di operare, rispettare i parametri per quanto riguarda le assunzioni e i licenziamenti, gli standards di sicurezza, le tasse, la tutela dell'ambiente, eventuali barriere per il commercio ed altre procedure legali. Quando l'impresa esce dal mercato deve seguire un iter di lunghezza analoga a quello appena descritto. Sebbene queste procedure siano leggermente diverse tra gli Stati nella qualità o nella quantità, comunque risultano essere pesanti e spesso disincentivanti. A volte le barriere non sono solamente ostacoli burocratici, ma veri e propri divieti di entrare in un mercato. La regolamentazione del mercato dei beni può, quindi, essere vista come l'insieme delle regole che pongono delle barriere all'interno di un contesto economico-produttivo. Tali barriere possono avere come scopo quello di incidere sulla struttura del mercato oppure sull'entrata di nuove imprese. Includono leggi o regole che limitano il numero di *competitors* in un determinato settore o procurano un vantaggio ingiusto ad alcuni di essi; disposizioni strutturali che rendono più difficile, per alcune imprese, l'accesso alle reti dei fornitori (integrazione verticale); oneri amministrativi che impongono costi fissi per operare; politiche che creano impedimenti agli scambi e agli investimenti internazionali (restrizioni sugli investimenti all'estero e dazi doganali).

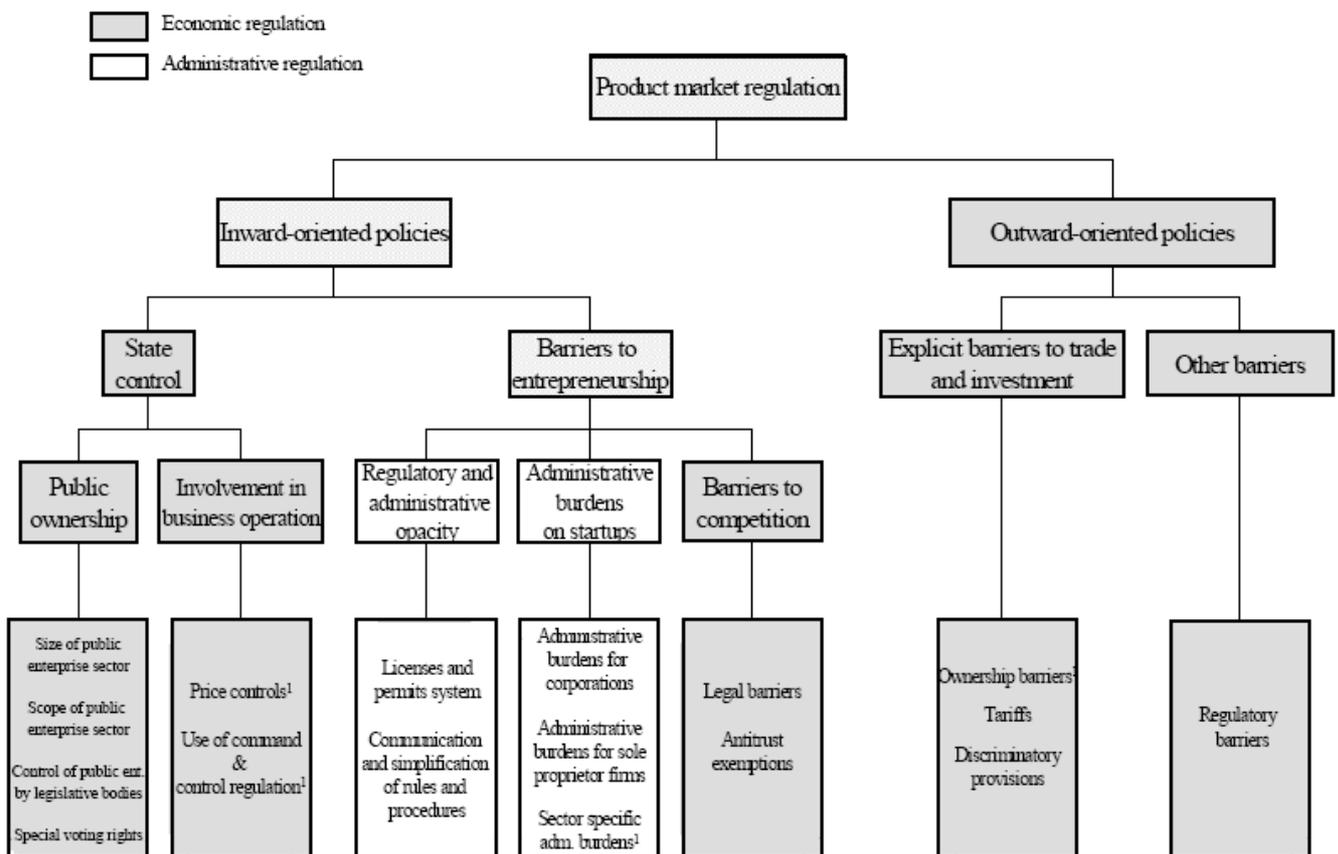
L'OECD ha elaborato degli indicatori di regolamentazione nel mercato dei beni, basandosi su informazioni riguardanti la normativa e la situazione esistente in ogni Paese. Le informazioni sono state raccolte tramite dei questionari che sono stati posti ai funzionari dei Paesi membri. Si tratta quindi di indicatori oggettivi sebbene resta la difficoltà di misurare l'applicazione e il rispetto della normativa stessa. Una prima indagine si è svolta nel 1998, la seconda nel 2003. E' plausibile ritenere che possa essere imminente una terza indagine volta ad accertare ulteriori passi avanti (o indietro) fatti dalle riforme nei diversi Stati. I dati raccolti, consultabili sull'*International Regulation Database* dell'OECD<sup>2</sup>, sono stati utilizzati per costruire gli indici che misurano il grado di regolamentazione del mercato dei beni di un Paese.

---

<sup>2</sup> [www.oecd.org](http://www.oecd.org) nella sezione Documenti

In figura 1.1 è possibile vedere come sia stata costruita una sorta di piramide, in cui si possono rintracciare tre livelli di suddivisione. Il primo riguarda le politiche orientate all'interno o all'esterno dei confini dello Stato; il secondo è mostra la classificazione in base alla funzione delle forme di regolamentazione. Infine il terzo livello scende maggiormente nel dettaglio, indicando le maggiori politiche di regolamentazione utilizzate negli Stati membri dell'OECD.

**Figura 1.1 Sistema degli indicatori della regolamentazione del mercato dei beni**



Fonte: "Product Market Regulation in OECD countries: 1998 to 2003" di Paul Conway, Véronique Janod, Giuseppe Nicoletti

Tralasciando la spiegazione dettagliata dei primi due livelli, ci si può concentrare sul significato delle diverse politiche del terzo livello dello schema.

*Size of public enterprise sector*: indica la diffusione delle imprese controllate dallo Stato nei settori di business. Considera la proporzione dei settori nei quali c'è almeno un'impresa in cui lo Stato possiede delle partecipazioni

*Scope of public enterprise sector*: riflette il totale delle imprese controllate dallo Stato relativamente alla dimensione dell'intera economia.

*Special voting rights*: indica l'esistenza di diritti di voto in assemblee di imprese private

*Price controls*: riflette il controllo dei prezzi in specifici settori

*Use of command and control regulation*: indica la portata con cui il governo utilizza la regolamentazione coercitiva in specifici settori o in generale

*Licenses and permits system*: indica l'utilizzo delle regole dei "one-stop shops" e del "silenzio-assenso" per dare informazioni e distribuire permessi e licenze

*Communication and simplification of rules and procedures*: riflette gli aspetti della strategia di comunicazione del governo e gli sforzi per ridurre le difficoltà dell'interazione con il governo stesso

*Administrative burdens for cooperations*: indica gli oneri amministrativi che bisogna accollarsi per creare una corporation

*Administrative burdens for sole proprietor firms*: indica gli oneri amministrativi che il proprietario deve accollarsi

*Sector specific administrative burdens*: indica gli oneri amministrativi che bisogna accollarsi per iniziare un'attività in un determinato settore

*Legal barriers*: misura la portata delle esplicite limitazioni legali sul numero di concorrenti ammessi in una larga porzione del business

*Antitrust exemptions*: indica la misura dell'esenzione dalle leggi Antitrust concessa alle imprese pubbliche

*Foreign ownership barriers*: riflette le restrizioni legali su acquisizioni di partecipazioni in società estere pubbliche e private

*Discriminatory provisions*: riflette il grado di discriminazione verso le imprese estere a livello procedurale

Tariffs: indica la media delle tariffe

Regulatory barriers: indica le altre barriere ai commerci internazionali

### 1.3 Regolamentazione del mercato del lavoro

Il mercato del lavoro è un luogo teorico dove vige il criterio della concorrenza e dell'equilibrio ottenibile grazie al sistema dei prezzi. E' il punto di incontro di domanda ed offerta di lavoro e quindi delle imprese e dei lavoratori. Inoltre indica tutti i meccanismi che regolano questo incontro e, di conseguenza, la formazione dei salari. Quindi è il luogo in cui si contratta il salario reale ( $w/p$ ). Come si può vedere dalla figura 1.2, la curva della domanda di lavoro è inclinata negativamente, mentre quella dell'offerta è crescente (ciò a ragione dell'ingresso nel mercato di individui con salario di riserva<sup>3</sup> sempre più alto al crescere del salario corrente).

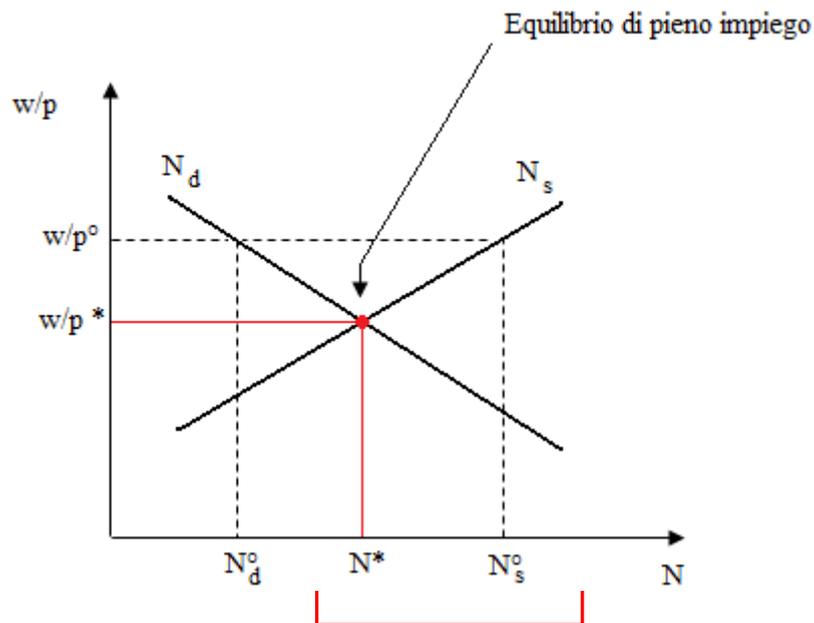


Figure 1.2 Mercato del lavoro

---

<sup>3</sup> Rappresenta il salario al quale un lavoratore è indifferente tra lavorare ed essere disoccupato.

Se in ipotesi di equilibrio si raggiungesse il punto di pieno impiego, ci sarebbe solamente disoccupazione volontaria, ossia non lavorerebbero soltanto coloro che hanno un salario di riserva più alto del salario di equilibrio. Se, come avviene nel caso dei beni, il mercato non viene lasciato libero di agire e ci sono interventi esterni, si genera la disoccupazione involontaria: graficamente corrisponde al segmento  $N_s^o - N_d^o$ . Il fatto che il mercato non agisce in modo totalmente concorrenziale si può intuire, quindi, dal fatto che, in un contesto competitivo, in presenza di disoccupazione, la concorrenza tra i lavoratori dovrebbe eliminare la differenza tra salario percepito e salario di riserva. La presenza di tale differenza vuol dire che i lavoratori hanno potere di mercato, che può essere interpretato come forza contrattuale. Il potere contrattuale dei lavoratori dipende da due fattori: il primo è relativo al costo che l'impresa dovrebbe sostenere per sostituire un lavoratore, nel caso di licenziamento; il secondo consiste nella difficoltà per il lavoratore di trovare un altro impiego. Quindi la forza dei lavoratori è maggiore quando il tasso di disoccupazione è basso, perché le imprese vengono a trovarsi nella posizione più sfavorita. E' quindi possibile immaginare una relazione negativa tra disoccupazione e salari<sup>4</sup>. La differenza, ovviamente, aumenta quanto più pervasivo è l'intervento pubblico nel mercato e/o quanto maggiore è la forza contrattuale dei lavoratori.

La teoria neoclassica ha tradizionalmente attribuito la responsabilità della presenza di disoccupazione nel mercato del lavoro al sindacato. La convinzione si fonda sul fatto che se il mercato del lavoro non è concorrenziale, alla curva di offerta del lavoro si sostituiscono le curve di indifferenza del sindacato, causando un aumento del salario di equilibrio, una diminuzione di occupazione e una flessione del prodotto. Il fenomeno si può osservare in figura 1.3.

---

<sup>4</sup> La relazione è studiata dalla Curva di Phillips

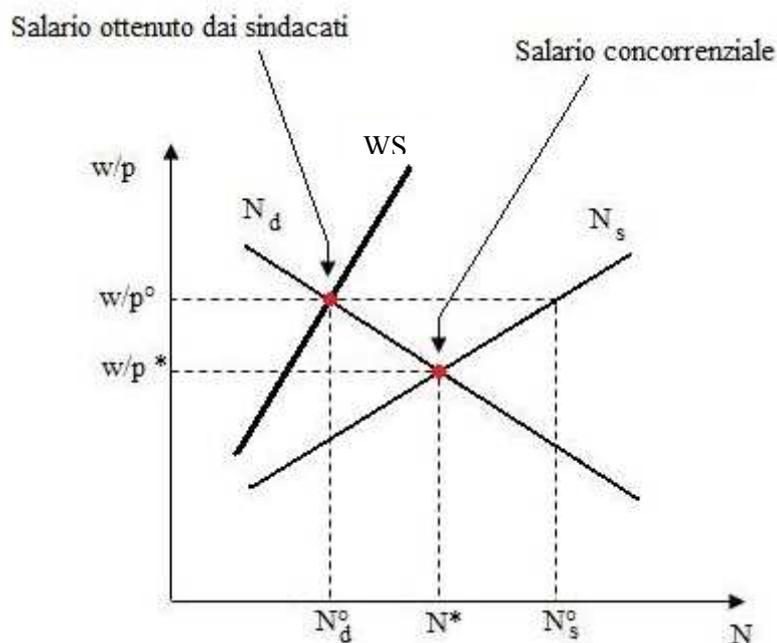


Figure 1.3 Mercato del lavoro in presenza della pressione del sindacato

I sindacati con la loro pressione impediscono ai salari di avere quella flessibilità necessaria a garantire il pieno impiego della forza lavoro. Il salario, frutto della contrattazione sindacale<sup>5</sup>, viene fissato ad un livello troppo alto: ecco che la presenza dei sindacati diventa una delle principali cause della disoccupazione. Una perfetta flessibilità dei salari basterebbe ad assicurare il pieno impiego<sup>6</sup>. Se il mercato fosse lasciato libero di agire le sue forze riequilibratrici permetterebbero di raggiungere il punto di equilibrio. Per ottenere ciò, la condizione necessaria è che il salario non sia rigido; in questo modo permetterebbe, nel medio periodo, di raggiungere il livello del salario concorrenziale e la piena occupazione, eliminando la disoccupazione

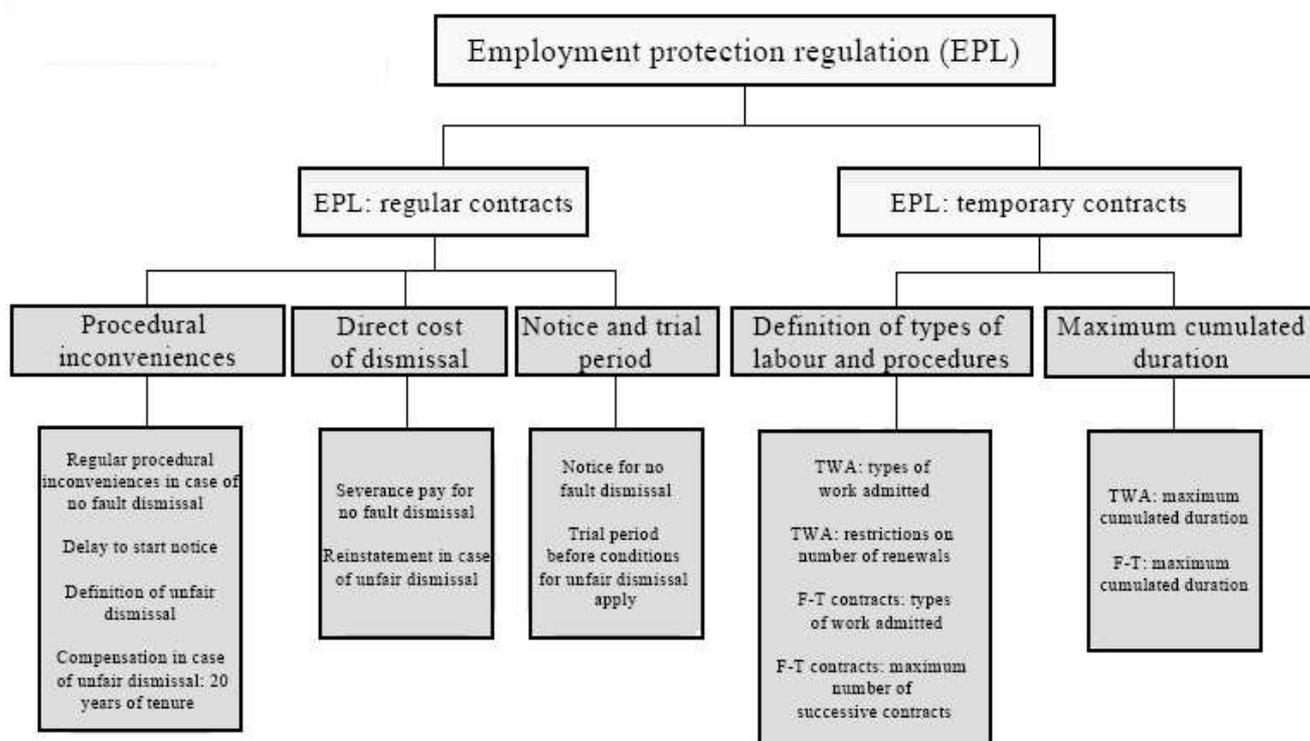
<sup>5</sup> La contrattazione tra lavoratori e imprese sarà oggetto di analisi nel capitolo successivo

<sup>6</sup> Questa certezza della teoria neoclassica viene contraddetta da **Keynes** che, nella Teoria Generale, ne spiega i limiti e offre una diversa risoluzione al problema dell'occupazione. Secondo la teoria keynesiana la flessibilità del salario non è la condizione necessaria e sufficiente alla base dell'aumento dell'occupazione; il salario nominale ha solo la funzione di determinare il livello dei prezzi. La spiegazione deve andare oltre e cercare di non limitarsi solo al medio periodo, ma consentire il riequilibrarsi del mercato anche nel breve. La vera causa, secondo Keynes, è il livello di domanda effettiva troppo basso. Il rimedio alla disoccupazione, quindi, non è soltanto una riduzione del salario, ma l'attuazione di provvedimenti che possano dare maggiore stimolo alla domanda effettiva.

involontaria. Le politiche di regolamentazione del mercato del lavoro sono, come si è potuto osservare anche in precedenza, spesso associate all'idea di flessibilità salariale e del contratto del lavoro. Per flessibilità si intende la capacità degli individui di abbandonare schemi prestabiliti e di adattarsi a circostanze nuove, nel sistema economico e, in particolare, nel mercato del lavoro. Non sono, ovviamente, solo i sindacati a provocare rigidità del mercato del lavoro. L'intervento dello Stato con le legislazioni sui licenziamenti, sui salari minimi, sulle ore di lavoro, non permette al mercato di autoregolamentarsi.

Anche per il mercato del lavoro l'OECD ha raccolto dei dati riguardanti i Paesi membri ed ha pubblicato degli indicatori molto utili per caratterizzare la regolamentazione presente. Sono costruiti in base alle regole e alle leggi che riguardano l'assunzione e il licenziamento dei lavoratori, attraverso le due dimensioni temporali dei contratti a tempo determinato e di quelli a tempo indeterminato.

**Figura 1.4 Sistema degli indicatori della regolamentazione del mercato del lavoro**



Fonte: "Employment protection legislation" di Giuseppe Nicoletti, Stefano Scarpetta and Olivier Boylaud

I requisiti procedurali si riferiscono al processo che deve essere seguito dal momento in cui viene presa la decisione di licenziare un lavoratore all'effettiva risoluzione del contratto. Alcuni esempi potrebbero essere: il ritardo prima che l'avviso di licenziamento possa essere inoltrato (per esempio, perché ci deve essere una serie di avvertimenti precedenti); l'obbligo di fornire una dichiarazione scritta dei motivi del licenziamento; l'impossibilità di licenziare senza l'autorizzazione di un terzo, preventivamente consultato.

Le sanzioni e gli standards per "ingiusto" licenziamento comprendono le condizioni che identificano un licenziamento illegittimo, per esempio quando i datori di lavoro non possono dimostrare di aver sostenuto precedentemente opportuni sforzi al fine di evitare il licenziamento, o quando non sono stati considerati fattori sociali, età o permanenza in carica del lavoratore in questione. Si tenga, anche, conto del fatto che, in alcuni casi, i tribunali del lavoro possono richiedere ai datori di lavoro di reintegrare il lavoratore colpito da un ingiusto licenziamento, o di assegnare una più alta compensazione dei pagamenti come trattamento di fine rapporto. Per quel che concerne i contratti di lavoro a tempo determinato la regolamentazione considera elementi come il motivo "oggettivo" per il quale un contratto a tempo determinato (TWA) può essere offerto, o il numero massimo di rinnovi, o ancora la massima durata cumulata del contratto. E' ovvio che, maggiori risultano essere le regole che appesantiscono le procedure e aumentano gli oneri gravanti sulle imprese, e minore sarà la capacità del mercato di divenire flessibile.

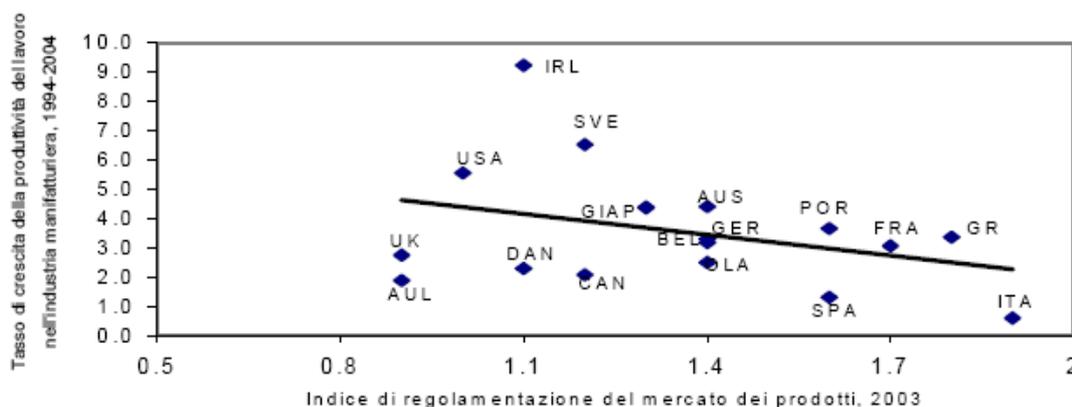
Quindi per il mercato del lavoro la regolamentazione determina il grado di onerosità delle assunzioni e dei licenziamenti, attribuendo ai lavoratori occupati (organizzati o no in sindacati) un potere di mercato che consente loro l'appropriazione di una parte delle rendite del capitale o delle rendite monopolistiche ottenute dalle imprese in mercati dei beni non perfettamente concorrenziali. Infine le norme sulle condizioni di lavoro (orari, standard dell'attività lavorativa, condizioni ambientali ecc.) limitano il campo di scelta tecnico-economica delle imprese, introducendo costi di aggiustamento dell'occupazione ed elementi di rigidità che possono concorrere a rafforzare il potere di mercato dei lavoratori.

#### 1.4 Regolamentazione nel mondo

In molti Paesi industriali la regolamentazione delle attività economiche è diventata, nel corso degli anni, troppo forte. Alle leggi meno recenti se ne sono aggiunte delle altre, creando, in alcuni casi, un contesto normativo in grado di frenare notevolmente l'impianto produttivo. Spesso la regolamentazione si è rivelata inefficace e inutilmente vincolante per il buon funzionamento del mercato. La "cura" per i fallimenti di mercato è diventata essa stessa un fallimento. Per queste ragioni molti Paesi hanno iniziato a riconsiderare il ruolo dello Stato nell'economia. Negli Stati Uniti e nel Regno Unito il processo di deregolamentazione è stato intrapreso già negli anni Settanta – Ottanta, anche sotto la spinta del progressivo rallentamento della crescita economica e per la necessità di adeguare il quadro della regolamentazione alle nuove tecnologie di comunicazione e informazione (ICT). Nell'ultimo decennio anche la maggior parte dei Paesi europei ha avviato riforme della regolazione dei mercati dei beni e del lavoro. Il motivo alla base delle riforme è il divario di crescita tra l'Europa e gli Stati Uniti, che, a partire dagli anni Novanta, si è accentuato e nel 2005 era ancora molto forte. Dal 1995 al 2005 l'economia statunitense è cresciuta notevolmente, il guadagno di efficienza produttiva ha favorito un'ottima performance e un forte aumento del prodotto. Il PIL è salito in media del 3,3% annuo e la produttività dei fattori è cresciuta in media dell'1,4% annualmente. Nell'Europa a 15 la storia non è stata sicuramente la stessa; tra il 1995 e il 2005 il PIL è aumentato del 26% (contro il 46% degli USA) e il tasso di crescita annuo dell'economia europea è stato circa del 2%. L'Italia è tra i Paesi con più problemi, considerato che la crescita media annua del PIL non è riuscita a sfondare il tetto dell'1%. Il divario tra le due aree si duplica se si prendono in esame le medie del triennio 2002-2005. Numerosi studi hanno messo in luce come le cause di questa lunga fase di bassa crescita che l'Europa attraversa siano riconducibili a gravi problemi di natura strutturale (insufficiente espansione dell'offerta dei fattori), di produttività totale e di efficienza nel collocamento e sfruttamento delle risorse. I disagi dell'Europa quindi sono di natura interna; gran parte di essi dipende dal contesto normativo che regola i mercati e che ha favorito l'inefficienza nella gestione delle risorse, influenzando

sul tasso di crescita e sulle caratteristiche produttive nelle diverse aree economiche. Infatti molti di questi studi hanno rivelato l'esistenza di una relazione inversa tra grado di regolamentazione e performance del sistema economico o, al contrario, hanno messo in luce una relazione positiva tra aumenti del livello di concorrenza e aumenti di produttività. Uno di questi in particolare, condotto da Nicoletti e Scarpetta (nel 2003 e poi ripreso e aggiornato nel 2005) ha dimostrato che un basso valore del livello della regolamentazione (composta da barriere all'entrata, ostacoli amministrativi, barriere al commercio e agli investimenti) è correlato positivamente con un sostenuto tasso di crescita della produttività del lavoro. Tale conclusione trova d'accordo anche Blanchard e Giavazzi che, attraverso lo studio di un modello<sup>7</sup>, arrivano ad affermare che un ambiente competitivo è in grado di aprire il mercato del lavoro alla concorrenza, aumentare l'efficienza e la produttività dei lavoratori e ridurre l'incentivo dei lavoratori di appropriarsi di rendite attraverso l'attività dei sindacati.

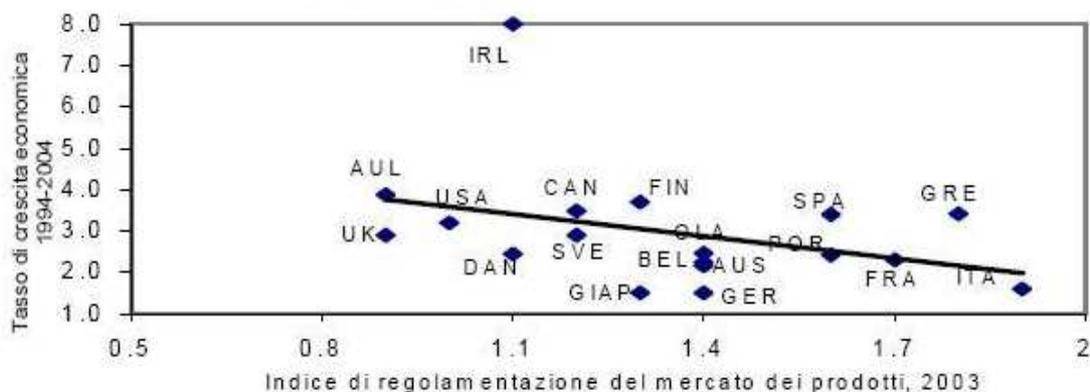
**Fig.1.5 - Regolamentazione e produttività del lavoro**



\* Per Grecia e Irlanda: tasso di crescita 1995-2004.  
 Fonte: Elaborazioni su dati della Commissione Europea e Ocse.

<sup>7</sup> Il modello di Blanchard e Giavazzi verrà analizzato e spiegato nel prossimo capitolo

**Fig.1.6 - Regolamentazione e crescita**



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat e Ocse.

Gli studi di Nicoletti e Scarpetta mostrano che, riformando in Europa il contesto regolatore, sia nel suo complesso, sia mediante interventi ad hoc per i singoli settori, dei principali Paesi europei, uniformandosi ai Paesi più liberali dal punto di vista economico (USA e Gran Bretagna), la produttività totale media vedrebbe un aumento del tasso di crescita compreso tra lo 0,1% e l'1,1% nell'arco di un decennio.

**Tab 1.1: Variazione della crescita annua della produttività totale dei fattori in seguito all'allineamento delle politiche della regolazione di ciascun paese alle *best practices* dei paesi OCSE nell'arco di un decennio**

Paesi	Contributo derivante dalle riforme regolatorie:		Effetto totale
	di tipo generale	specifiche per il settore industriale	
Regno Unito	0.00	0.11	0.11
Danimarca	0.10	0.27	0.37
Spagna	0.12	0.28	0.41
Austria	0.10	0.32	0.42
Olanda	0.11	0.34	0.45
Finlandia	0.04	0.55	0.59
Belgio	0.15	0.45	0.60
Francia	0.19	0.43	0.62
Portogallo	0.23	0.42	0.65
Germania	0.08	0.62	0.70
<b>Italia</b>	<b>0.22</b>	<b>0.48</b>	<b>0.70</b>
Grecia	0.29	0.83	1.12

Fonte: Nicoletti e Scarpetta (2003).

La Tab 1.1 mostra la situazione europea; non è un quadro uniforme, perché gli Stati hanno tutti una regolamentazione differente ed un diverso grado di rigidità. L'effetto totale della politica di deregolamentazione risulta tanto più forte, quanto è alto il livello di rigidità. L'Italia, penultima, avrebbe un effetto molto importante da una tale politica. Infatti la situazione italiana non è positiva: il Pil e la produttività crescono a tassi notevolmente inferiori della media. La spiegazione può essere fornita dalla forte presenza dello Stato nell'economia, dai rigidi vincoli amministrativi e dalle barriere normative poste ai nuovi operatori: il caso italiano sembra confermare in pieno la relazione negativa tra assenza di competitività e performance. Come è stato scritto in precedenza i Paesi Ocse, visto il confronto negativo con gli Stati Uniti, hanno iniziato a prendere delle misure in favore di un mercato più concorrenziale, in cui lo Stato sia meno presente, ma si limiti solamente a "fare delle regole" eque del gioco. A partire dalla fine degli anni Novanta, quindi, si sono avuti dei progressi in tal senso, ma nonostante ciò l'Italia resta comunque uno degli ordinamenti relativamente più restrittivi, ben lontano dai Paesi con la minore regolamentazione.

**Tab 1.2 : La rigidità del mercato dei prodotti**  
(grado di rigidità: 0=assente; 6 = molto alto)

Paesi	Indicatore sintetico di rigidità del mercato dei prodotti		Controllo dello Stato		Barriere all'attività d'impresa		Barriere al commercio e all'investimento internazionale	
	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003
Australia	1,3	0,9	1,4	0,6	1,4	1,1	1,0	0,9
Austria	1,8	1,4	2,5	1,9	1,7	1,6	1,3	0,7
Belgio	2,1	1,4	3,3	2,4	1,9	1,6	1,1	0,3
Canada	1,4	1,2	1,8	1,7	1,0	0,8	1,3	1,1
Danimarca	1,5	1,1	2,2	1,3	1,4	1,2	0,9	0,8
Finlandia	2,1	1,3	3,3	2,3	2,1	1,1	1,1	0,6
Francia	2,5	1,7	3,3	2,7	2,8	1,6	1,5	1,0
Germania	1,9	1,4	2,9	2,2	2,0	1,6	0,9	0,6
Grecia	2,8	1,8	4,5	2,8	2,1	1,6	1,9	1,2
Ungheria	2,5	2,0	3,9	3,3	1,6	1,4	1,9	1,4
Irlanda	1,5	1,1	2,6	2,0	1,2	0,9	0,8	0,5
<b>Italia</b>	<b>2,8</b>	<b>1,9</b>	<b>4,4</b>	<b>3,2</b>	<b>2,7</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,1</b>
Giappone	1,9	1,3	1,9	1,5	2,4	1,4	1,3	0,9
Messico	2,4	2,2	2,5	1,9	2,7	2,2	2,1	2,4
Olanda	1,8	1,4	2,7	1,9	1,9	1,6	0,9	0,7
Norvegia	1,8	1,5	3,2	2,8	1,5	1,0	1,0	0,8
Polonia	3,9	2,8	4,6	3,6	2,8	2,3	4,3	2,4
Portogallo	2,1	1,6	3,7	2,7	1,8	1,3	1,1	0,8
Spagna	2,3	1,6	3,2	2,7	2,3	1,6	1,6	0,7
Svezia	1,8	1,2	2,2	1,9	1,9	1,1	1,4	0,8
Turchia	3,1	2,3	3,9	2,8	3,2	2,5	2,3	1,7
Regno Unito	1,1	0,9	1,8	1,7	1,1	0,8	0,6	0,4
Stati Uniti	1,3	1,0	1,4	1,2	1,5	1,2	1,1	0,7

Fonte: "Product Market Regulation in OECD countries: 1998 to 2003" di Paul Conway, Véronique Janod, Giuseppe Nicoletti

L'effetto delle politiche di deregolamentazione si può notare nella tabella 1.2; i Paesi con un indicatore sintetico di rigidità intorno al 2 sono quelli più regolamentati (l'Italia resta tra questi, insieme a Grecia, Turchia e Est Europa). Gli ordinamenti il cui indice è prossimo all'1 sono quelli più virtuosi (Paesi di common law, Danimarca e Svezia).

Altri dati provenienti dal sito Doing Business<sup>8</sup> sono molto utili per studiare la regolamentazione da un altro punto di vista, forse più concreto. Gli indicatori che sono stati riportati nelle tabelle precedenti vengono fuori dalla sintesi delle risposte ai questionari che l'Ocse ha effettuato negli Stati membri. I dati riportati nella tabella 1.3, invece, rappresentano concretamente il contesto normativo che caratterizza il mercato dei diversi Stati presi in considerazione<sup>9</sup>. Il numero di procedimenti, i giorni lavorativi e i costi per avviare un'impresa sono gli indicatori più attendibili dai quali ricavare il grado di barriere all'ingresso di nuove realtà imprenditoriali.

**Tabella 1.3: Tempi e costi per l'avvio di una attività di impresa, 2008**

	Numero procedimenti	Giorni lavorativi	Costi (valori in dollari)
Canada	2	3	252.5
Danimarca	3	5	0,0
Regno Unito	6	18	246.9
Stati Uniti	5	5	210.0
Finlandia	3	14	378.8
Svezia	3	16	250.2
Francia	7	8	353.4
<b>Italia</b>	<b>9</b>	<b>13</b>	<b>4102.1</b>

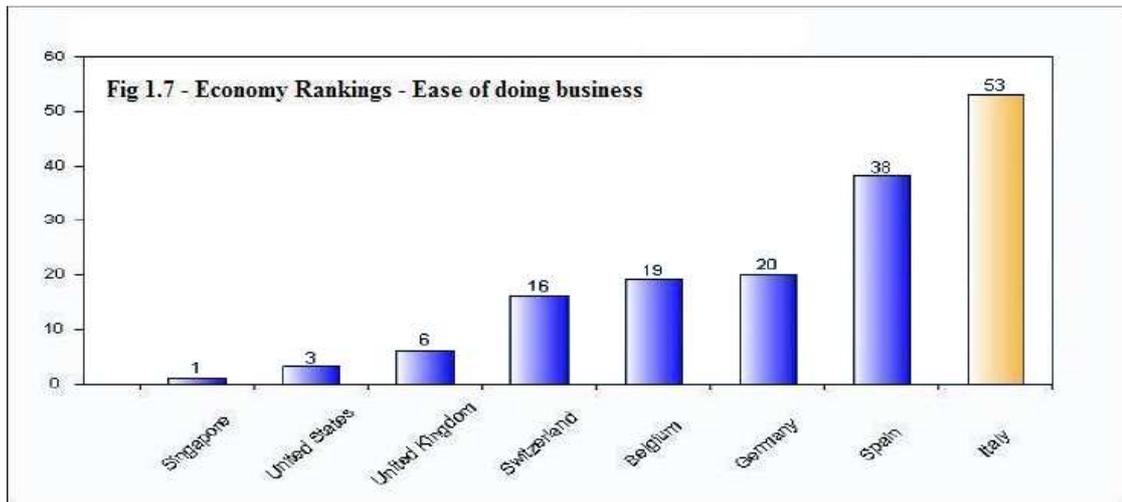
Fonte: Banca Mondiale, Doing business.

L'Italia risulta essere in media con gli altri Paesi per quanto riguarda il numero dei procedimenti e i giorni lavorativi, ma è assolutamente lontana per quel che concerne il costo per avviare un'impresa. In Danimarca il costo è nullo, negli altri Stati la media è

<sup>8</sup> [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)

<sup>9</sup> Nella tabella 1.3 sono riportati solo alcuni dei Paesi e un numero ristretto di dati (quelli più significativi). Nel rapporto di Doing Business si possono trovare dati che riguardano 178 Paesi del mondo. Qui sono considerati solo quelli con cui l'Italia ha (o dovrebbe avere) interesse a confrontarsi.

intorno ai 250 dollari, in Italia si è intorno ai 4200 dollari. In base ai dati del rapporto 2008 di Doing Business è possibile approfondire la situazione italiana. La classifica stilata dalla Banca Mondiale in base alla quantità e alla qualità delle riforme dell'ordinamento regolatorio, promosse da ogni Stato.



Dal grafico si nota che l'Italia nel 2008 è stata posizionata al 53° posto per la voce, generica e riassuntiva, che riguarda la facilità di avviare nuove realtà; è abbastanza lontana dagli altri Paesi europei. Anche se in assoluto il 53° posto non è da considerare troppo negativo, è giusto pensare che l'Italia dovrebbe trovarsi più in alto nella classifica dei 178 Stati considerati, specialmente se desidera tenere testa alle altre realtà europee, come dichiara di voler fare.

La tabella 1.4, invece, mostra in modo più analitico il posizionamento italiano per quanto riguarda alcuni degli specifici settori analizzati dalla Banca Mondiale. Considerando la tabella è facile vedere quali sono i punti più deboli dell'impianto regolatore italiano, che sono in grado di frenare in modo notevole la crescita del Paese. Sicuramente gli sforzi maggiori da parte del governo dovrebbero essere diretti alla diminuzione del peso fiscale sulle imprese, allo snellimento delle procedure che riguardano l'assunzione o il licenziamento dei lavoratori e l'esecuzione dei contratti.

**Tabella 1.4 Italy's ranking in Doing Business 2008**

<b>Rank</b>	<b>Doing Business 2008</b>
<b>Ease of Doing Business</b>	53
<b>Starting a Business</b>	65
<b>Dealing with Licenses</b>	78
<b>Employing Workers</b>	56
<b>Registering Property</b>	49
<b>Getting Credit</b>	68
<b>Protecting Investors</b>	51
<b>Paying Taxes</b>	122
<b>Trading Across Borders</b>	62
<b>Enforcing Contracts</b>	155
<b>Closing a Business</b>	25

*Fonte: Banca Mondiale, Doing business.*

La breve analisi di alcuni dati riguardanti la regolamentazione, si è concentrata in primo luogo su un contesto globale, per poi scendere a livello nazionale prendendo in considerazione il caso italiano. E' quasi scontato a questo punto della trattazione sostenere che la politica di regolamentazione deve esistere, ma deve essere mirata ad aumentare la concorrenza e ad aprire il mercato. Lo Stato deve essere presente nell'economia, ma nel modo giusto ed equilibrato. Si è visto come le realtà che hanno compreso l'importanza dei processi di deregolamentazioni sono state in grado di crescere sempre di più nel corso degli anni.

Fino a qui l'intento è stato quello di descrivere cosa vuol dire regolamentazione e quali sono le principali vie attraverso cui si manifesta; il resto della trattazione sarà incentrato, invece, sulle modalità che permetterebbero una buona deregolamentazione dei mercati che sono stati analizzati in precedenza (beni e lavoro). Si farà riferimento ad un modello sviluppato da Blancard e Giavazzi nel 2000 (poi integrato nel 2003).

## Capitolo II

### Costruzione del modello di analisi teorica

I due capitoli che seguono hanno come oggetto una breve analisi di un modello costruito da Blanchard e Giavazzi, in cui viene messo in luce il ruolo delle regolamentazioni e delle deregolamentazioni del mercato dei beni e del mercato del lavoro. Le conclusioni alle quali si arriverà al termine del prossimo capitolo, verranno utilizzate per ulteriori analisi.

#### 2.1 Le due assunzioni di base del modello

Il modello di analisi teorica ipotizza di studiare un'economia in cui diverse imprese producono prodotti differenziati, utilizzando esclusivamente il lavoro. Il modello sarà basato su due assunzioni principali:

- Concorrenza monopolistica del mercato del prodotto
- Contrattazione efficiente nel mercato del lavoro.

La concorrenza monopolistica è una forma di mercato simile alla concorrenza perfetta. La differenza sta nel fatto che le imprese sfruttano la loro capacità di differenziazione dei prodotti: verranno offerti sul mercato dei beni che, pur essendo nati per soddisfare lo stesso bisogno, si presentano in modo diverso. Per questo motivo un'impresa può contare su una domanda dei propri prodotti stabile e continua, da parte di una clientela di fiducia che ritiene essenziali le caratteristiche peculiari dei beni da lei offerti. Nella determinazione dei prezzi, quindi, l'impresa si comporterà come se fosse in situazione di monopolio: sceglierà un prezzo maggiore rispetto al regime di concorrenza perfetta, applicando un ricarico del prezzo, detto markup, sul costo di produzione.

Dalla condizione di non concorrenzialità del sistema, le imprese traggono un potere di mercato, che, nel modello rappresenta l'unica fonte delle rendite disponibili. Quindi nell'economia da analizzare l'unica possibilità di profitto che hanno le imprese risiede nella loro capacità di differenziazione dei prodotti. Infatti più le imprese godono della capacità di fare accettare al mercato i loro prodotti ad un prezzo più elevato della concorrenza e quindi di far aumentare, a parità di valore, la willingness to pay del cliente, più alto è il loro potere di mercato (ciò si traduce in un mark-up più elevato).

La seconda ipotesi necessaria nel modello è la contrattazione efficiente nel mercato del lavoro, dalla quale dipende la distribuzione delle rendite tra impresa e lavoratori. I metodi di determinazione del salario basati sulla contrattazione sono utili per rappresentare i mercati in cui la presenza dei sindacati dei lavoratori è importante e sono proprio i sindacati che contrattano con i rappresentanti delle imprese.

### 2.1.2 Le tipologie di contrattazione

Il livello del salario e quello dell'occupazione sono frutto di una contrattazione tra lavoratori e imprese. I primi sfruttano la loro forza contrattuale per il raggiungimento di migliori condizioni salariali e/o occupazionali. Il potere dei lavoratori dipende da due fattori fondamentali: il costo che l'impresa dovrebbe sostenere per cercare e formare un altro lavoratore nel caso di un licenziamento e la difficoltà per un disoccupato di trovare un altro lavoro. Ovviamente al crescere del primo fattore e al diminuire del secondo la forza contrattuale dei lavoratori aumenta, a discapito di quella dell'impresa. Sicuramente il primo fattore è influenzato moltissimo dalla tipologia di lavoro: un lavoratore specializzato ed esperto sarà molto difficile da rimpiazzare e quindi potrebbe veder accordate le proprie richieste di salario; mentre il secondo fattore risente del tasso di disoccupazione e quindi delle condizioni prevalenti sul mercato del lavoro.

I due meccanismi di contrattazione, che verranno in breve trattati, si distinguono a seconda che la contrattazione riguardi solo il salario (contrattazione *right to manage*)

oppure riguardi salario e occupazione (contrattazione efficiente). La contrattazione *right to manage* prevede che l'occupazione venga determinata unilateralmente dall'impresa in modo da massimizzare il profitto. Questo tipo di contrattazione è probabilmente la più diffusa e quindi è anche quella normalmente ipotizzata. Tuttavia la soluzione alla quale si giunge non è Pareto efficiente, cioè esiste una soluzione alternativa in grado di apportare vantaggi netti ad almeno una delle due parti, senza peggiorare la condizione dell'altra. Inoltre, nella contrattazione *right to manage* l'occupazione è sempre funzione negativa del salario (cioè se il salario contrattato aumenta l'occupazione diminuisce). Questo è il motivo fondamentale che porta a scegliere la contrattazione efficiente come ipotesi fondamentale nella costruzione del modello: si cerca di rendere possibile che, in presenza di rendite, i lavoratori con una maggiore forza contrattuale, possano ottenere un salario più alto senza subire una diminuzione del livello occupazionale, almeno nel breve periodo. La contrattazione efficiente implica che siano determinati, tramite un accordo tra impresa e sindacato, sia il salario che il livello occupazionale. La scelta avviene lungo la curva dei contratti, luogo dei punti in cui le curve di indifferenza del sindacato sono tangenti alle curve di isoprofitto.

Rispetto al modello "right to manage" un punto sulla curva dei contratti soddisfa la Pareto efficienza. Il rispetto della condizione pareto-efficiente e il fatto che ci sia la possibilità che all'aumentare del potere contrattuale un lavoratore possa vedere aumentato il proprio salario senza soffrire della diminuzione del livello occupazionale spiegano la scelta della contrattazione efficiente come ipotesi base del modello di analisi. Bisogna precisare che scegliendo la contrattazione *right to manage*, e modificando nel modo corretto l'analisi, si potrebbe giungere ad ottenere un modello ugualmente soddisfacente. In questo lavoro, però, ci si limiterà a prendere in considerazione solo l'efficient bargaining.

## 2.2 Regolamentazione

La regolamentazione indica, come già detto in precedenza, l'insieme di vincoli posti all'operare dei mercati che determinano una diminuzione della concorrenza negli stessi, favorendo la formazione di rendite di vario genere. Nel modello la regolamentazione è prodotta da tre parametri fondamentali:  $\beta$ ,  $\sigma$  e  $c$ .  $c$  e  $\sigma$  riflettono le due dimensioni della regolamentazione nel mercato dei beni; in genere hanno l'effetto di limitare l'accesso o la nascita di nuove imprese, attraverso limitazioni burocratiche e licenze. In particolare  $\sigma$  indica una costante che riassume tutti i fattori (caratteristiche delle preferenze e dei beni, regolamenti ecc.), diversi dal numero di beni, che concorrono alla determinazione del grado di sostituibilità tra gli stessi;  $c$ , invece, rappresenta il costo d'entrata, ossia uno "shadow cost" che rende più difficile (se non impossibile) l'ingresso nel mercato a nuove imprese.  $\beta$  riflette la regolamentazione nel mercato del lavoro, cioè il potere contrattuale dei lavoratori, che si esprime nell'appropriazione di una parte delle rendite che le imprese ottengono nei mercati non perfettamente concorrenziali. L'espressione massima del potere di mercato dei lavoratori è il sindacato che lavora per cercare di limitare il campo di scelta delle imprese, introducendo ad esempio costi di aggiustamento dell'occupazione ed altri elementi di rigidità che concorrono ad aumentare il  $\beta$ .

## 2.3 I lavoratori

Nel modello si ipotizza che nel breve periodo il numero delle imprese sia dato, mentre nel medio periodo esso risulti endogeno e determinato da una condizione d'entrata. La distinzione tra breve e medio periodo consente di mettere in risalto il ruolo svolto dalla distribuzione delle rendite nella determinazione del numero delle imprese e, quindi, del grado di concorrenza del mercato nel medio periodo. Ogni impresa presente nel mercato produce un prodotto differente. Nel modello la regolamentazione del mercato del prodotto determina il grado di competizione

attraverso la presenza di costi di ingresso per le imprese; la regolamentazione del mercato del lavoro determina invece il potere di contrattazione relativo ai lavoratori. Nel sistema che verrà considerato esistono  $L$  lavoratori/consumatori. In ogni periodo ciascun lavoratore avrà una funzione di utilità (che per ipotesi consideriamo lineare) uguale a :

$$V_j = \left[ m^{-\frac{1}{\sigma}} \sum_{i=1}^m C_{ij}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma}{\sigma-1}} \quad (2.1)$$

$$\bar{\sigma} = \sigma g(m) \quad g' > 0 \quad (2.2)$$

I lavoratori sono indicizzati dalla lettera  $j$ ,  $m$  indica il numero (dato nel breve periodo e determinato endogenamente nel medio periodo) dei beni consumati indicizzati con la lettera  $i$ , ciascuno prodotto da un'impresa diversa.  $\sigma$  indica l'elasticità di sostituzione tra beni e dipende, come si può vedere, positivamente dal numero dei prodotti esistenti nel mercato.  $\bar{\sigma}$ , invece, come è stato già sottolineato, è una costante che riassume il ruolo di tutti quei fattori, escluso il numero dei beni, che sono in grado di influenzare l'elasticità di sostituzione.

Sotto l'assunzione che ogni soggetto consumi tutti i prodotti nella stessa proporzione, quindi  $C_{ij} = C_j/m$  (ipotesi di simmetria dei consumi), la funzione di utilità implica  $V_j = C_j$ . Ciò significa che il numero  $m$  dei prodotti non influisce direttamente sull'utilità del lavoratore/consumatore. Quindi si avrà che un aumento di  $m$  non farà aumentare l'utilità, ma avrà, comunque, come risultato un'elasticità maggiore.

In ogni periodo il lavoratore può offrire una o zero unità di lavoro e spendere il proprio reddito in consumi; questo implica che non esiste risparmio e di conseguenza è assente il capitale. Il vincolo di bilancio del lavoratore è:

$$\sum_{i=1}^m P_i C_{ij} = W_j N_j + P f(u)(1 - N_j) \quad (2.3)$$

$$f'(u) < 0$$

$f(u)$  indica il salario di riserva del lavoratore, che è correlato inversamente al tasso di disoccupazione ( $f(u) < 0$ ).

L'equazione (2.3) mostra che il valore monetario dei consumi è pari a  $W_j N_j$  se il lavoratore è occupato (ciò si traduce in  $N_j = 1$ ), mentre è pari a  $P f(u)$  se  $N_j = 0$ . Sotto l'ipotesi di simmetria dei consumi ( $C_{ij} = C_j/m$ ) la funzione di utilità implica, tenuto conto del vincolo di bilancio, che l'utilità del  $j$ -esimo lavoratore in ogni periodo è uguale al suo reddito atteso, come mostra l'equazione (2.4):

$$se \quad C_{ij} = \frac{C_j}{m}$$

$$V_j = W_j N_j + P f(u)(1 - N_j) \quad (2.4)$$

## 2.4 Le Imprese

Nel modello che si sta considerando, come è stato già detto, ogni impresa produce un prodotto; la funzione di produzione dell'impresa  $i$  quindi sarà:

$$Y_i = N_i \quad (2.5)$$

Gli imprenditori che percepiscono i profitti, li spendono interamente in consumi.

L'espressione per i profitti nominali è la seguente:

$$\pi = P_i Y_i - W_i N_i = (P_i - W_i) N_i \quad (2.6)$$

L'impresa si troverà a fronteggiare una funzione di domanda del bene prodotto che, rispettando la funzione di utilità dei consumatori specificata in precedenza, avrà la seguente forma:

$$Y_i = \frac{Y}{m} \left( \frac{P_i}{P} \right)^{-\sigma} \quad (2.7)$$

Dove  $Y$  indica il livello della domanda aggregata e  $\sigma$  l'elasticità della domanda rispetto al prezzo relativo.

## 2.5 Caratteristiche della contrattazione tra lavoratori e imprese

In ogni periodo, l'impresa contratta con  $L/m$  lavoratori. Lo schema di contrattazione scelto, come già detto, è quello della contrattazione efficiente sulla base del massimando di Nash: l'impresa e i lavoratori scelgono contemporaneamente salario e livello di occupazione in modo da massimizzare una media geometrica ponderata dell'utilità differenziale dei lavoratori e del profitto differenziale dell'impresa. Nell'ambito del modello, considerata la specificazione della funzione di utilità dei lavoratori e della funzione dei profitti, il logaritmo del massimando di Nash è:

$$\beta \log[(W_i - Pf(u))N_i] + (1 - \beta) \log(P_i - W_i)N_i \quad (2.8)$$

Il primo termine rappresenta il surplus che il lavoratore percepisce lavorando nell'impresa  $i$ , sotto l'ipotesi di simmetria dei consumi, mentre il secondo indica il profitto dell'impresa  $i$ . Il termine  $\beta$  rappresenta il potere contrattuale dei lavoratori.

L'ipotesi di contrattazione efficiente è importante perché, come è stato già detto in precedenza, permette ai lavoratori più "forti" (quindi con un  $\beta$  più alto) di ottenere un salario più elevato senza subire cali del livello occupazionale.

## 2.6 Livelli di Analisi

Il modello si fonda su tre livelli di analisi: un equilibrio parziale ed uno generale di breve periodo ed un equilibrio generale di medio periodo. Nel primo la determinazione del salario e dell'occupazione della singola impresa viene effettuata sulla base di un dato livello di occupazione e quindi di un dato salario di riserva. Per giungere al secondo equilibrio viene introdotta l'ipotesi che  $\frac{P_i}{P} = 1$  e si suppone che il tasso di disoccupazione vari in modo da assicurare che il salario di riserva sia compatibile con tale condizione. Tuttavia viene mantenuta l'ipotesi di breve periodo che non entrino nuove imprese. Infatti la base della distinzione tra breve e medio periodo, nel modello, è proprio nel numero delle imprese (e quindi dei prodotti, visto che ogni impresa produce un prodotto): nel breve periodo è dato, nel medio periodo varia in modo da soddisfare la condizione d'entrata (i profitti unitari delle imprese devono coprire i costi d'entrata unitari). Quindi la distribuzione delle rendite tra impresa e lavoratori nel breve periodo, determina il numero delle imprese nell'equilibrio generale di medio periodo.

### 2.6.1 Equilibrio parziale di breve periodo

Nel breve periodo  $Y$ ,  $P$  e il tasso di disoccupazione  $u$  sono dati, quindi l'impresa e i lavoratori scelgono l'occupazione  $N_i$ , il prezzo  $P_i$  e il salario  $W_i$  in modo da massimizzare la (2.8), dove  $N_i = Y_i$  e  $Y_i$  si ricava dalla (2.7).

Dalla massimizzazione scaturisce l'uguaglianza del ricavo del prodotto del lavoratore marginale con il salario di riserva (con  $P \neq P_i$ ):

$$\frac{P_i}{P} \frac{1}{(1+\mu(m))} = f(u) \quad (2.9)$$

Da cui scaturisce che il prezzo relativo scelto da imprese e lavoratori è:

$$\frac{P_i}{P} = (1 + \mu(m))f(u) \quad (2.10)$$

Dove  $\mu(m)$ , il mark-up sul salario di riserva è dato da:

$$\mu(m) = \frac{1}{\bar{\sigma}g(m)-1} \quad \text{con } \mu'(m) < 0 \quad (2.11)$$

In questo modo il prezzo reale del prodotto viene fissato dall'impresa come mark-up sul salario di riserva. Il mark-up dipende chiaramente dall'elasticità della curva di domanda del prodotto e da  $m$ , che rappresenta il numero (fisso nel breve periodo) di imprese. Inoltre, derivando la (2.8) rispetto a  $W$  e ponendo uguale a zero<sup>10</sup>, il salario reale  $W_i/P$  è risulta essere pari a:

$$\frac{W_i}{P} = (1 - \beta)f(u) + \beta \frac{P_i}{P} \quad (2.12)$$

---

<sup>10</sup> Derivando:

$$\beta \frac{1}{(W_i - Pf(u))} + (1 - \beta) \frac{N_i}{P_i Y_i - W_i N_i} = 0$$

$$\beta \left( P_i \frac{Y_i}{N_i} - W_i \right) + (1 - \beta)(W_i - Pf(u)) = 0$$

$$\beta P_i + (1 - \beta)Pf(u) = W_i$$

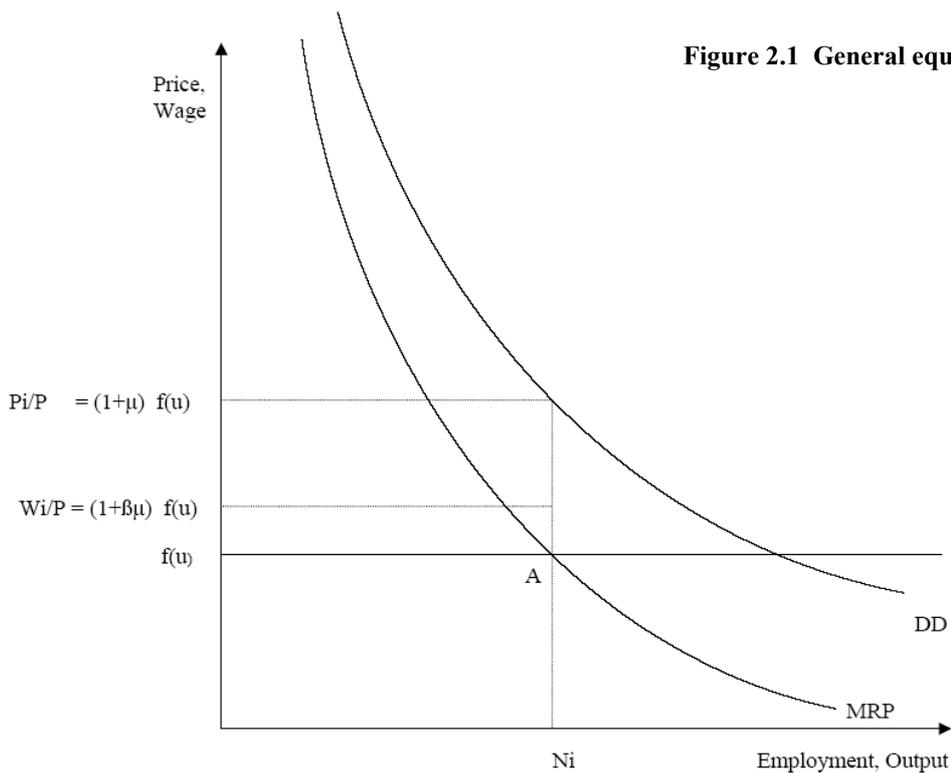
$$\beta \frac{P_i}{P} + (1 - \beta)f(u) = \frac{W_i}{P}$$

che è una media ponderata tra il salario di riserva ed il valore reale del prodotto marginale del lavoro.

Utilizzando l'espressione (2.10), si ottiene l'equazione del salario reale contrattato come mark-up sul salario di riserva:

$$\frac{W_i}{P} = (1 + \beta\mu(m))f(u) \quad (2.13)$$

In Figura 2.1 è rappresentato l'equilibrio parziale di breve periodo. L'occupazione  $N_i$  (che come mostra la funzione di produzione (2.5) è equivalente all'output  $Y_i$ ) è rappresentato sull'asse delle ascisse, mentre il prezzo relativo e il salario reale sono riportati sull'asse delle ordinate.



Fonte: O. Blanchard e F. Giavazzi, *Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labor markets*

L'occupazione e la produzione sono fissate dalla condizione di uguaglianza del ricavo del prodotto del lavoratore marginale (la curva MRP) e il salario di riserva (punto A). Questa scelta dell'impresa  $i$  e dei suoi lavoratori, implica la scelta del prezzo relativo  $P_i/P$  sulla curva di domanda DD. I lavoratori percepiscono un salario che è uguale a  $\beta$  volte il differenziale tra il prezzo relativo e il salario di riserva<sup>11</sup> quindi il salario reale, che non ha influenza sul livello occupazionale, risulta essere  $(1+\beta\mu) f(u)$ . Inoltre è funzione crescente sia di  $\beta$  sia di  $\mu$ : se  $\beta$  aumenta, una maggior porzione delle rendite va ai lavoratori; se  $\mu$  cresce, le imprese percepiscono maggiori guadagni e quindi anche i lavoratori ne risentono positivamente.

## 2.6.2 Equilibrio generale di breve periodo

Nell'equilibrio parziale si è visto come le imprese possono scegliere liberamente il prezzo relativo. Nell'equilibrio generale, sempre di breve periodo, questa ipotesi viene rimossa e tutti i prezzi devono essere uguali. Quindi, data l'assunzione di simmetria del modello, nell'equilibrio generale di breve periodo, tutti i prezzi saranno uguali e quindi  $P_i/P = 1$ ; ciò implica, riscrivendo la (2.10), che:

$$1 = (1 + \mu(m))f(u) \quad (2.14)$$

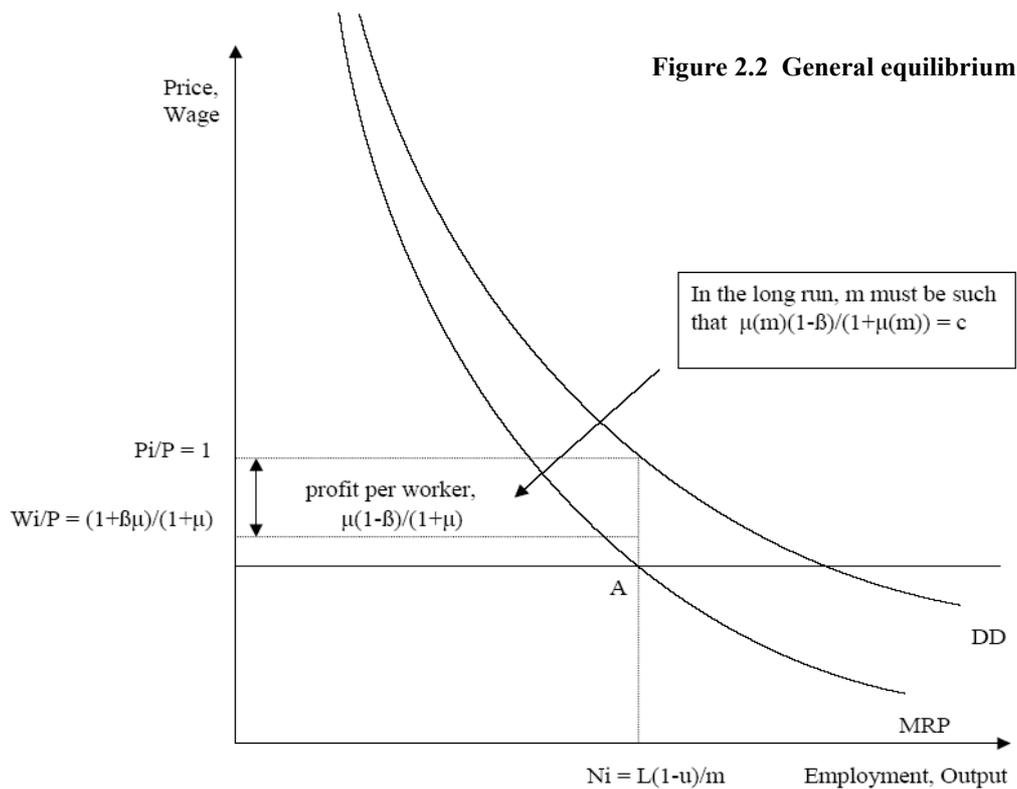
$$f(u) = \frac{1}{(1+\mu(m))} \quad (2.15)$$

$$\frac{W_i}{P} = (1 + \beta\mu(m))f(u) = \frac{(1+\beta\mu(m))}{(1+\mu(m))} \quad (2.16)$$

---

<sup>11</sup> Si ricorda che il lavoro rappresenta nel modello che si sta considerando l'unico fattore produttivo, quindi l'unico costo che le imprese sostengono.

Nel breve periodo il numero delle imprese è quindi anche  $\sigma = \bar{\sigma}g(m)$  sono dati. Ciò implica che anche  $\mu(m)$  sia dato e che la (2.14) determini il tasso di occupazione. In Figura 2.2 è rappresentato il nuovo equilibrio raggiunto. Come si può vedere, il livello di occupazione è ancora dato dall'uguaglianza del ricavo del prodotto del lavoratore marginale con il salario di riserva (punto A); ma in equilibrio generale la (2.14) deve essere interpretata come un'equazione che determina il tasso di disoccupazione: questo dovrà variare in modo da garantire che il salario di riserva assuma un valore compatibile con il prezzo reale di equilibrio. La (2.15) mostra il valore di equilibrio di  $u$  e la (2.16) determina il salario reale, come media ponderata del salario di riserva e del prezzo relativo.



Fonte: O. Blanchard e F. Giavazzi, *Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labor markets*

Si può quindi osservare che anche nell'equilibrio generale di breve periodo il salario reale è funzione crescente del potere contrattuale dei lavoratori (quindi di  $\beta$ ). Una forte variazione rispetto alla precedente situazione si ha nei confronti del mark-up: in questo caso il salario reale è decrescente al crescere del mark-up; i lavoratori percepiranno una quota maggiore di reddito al crescere del numero  $m$  delle imprese presenti nel mercato. Nell'equilibrio generale di breve periodo un aumento del mark-up produce due effetti importanti: il primo è l'aumento delle rendite per le imprese e quindi anche del salario dei lavoratori (effetto identico a quello dell'equilibrio parziale), il secondo è l'aumento del prezzo dei prodotti in commercio, che permette alle imprese di ricevere margini più alti. Ricordando che una delle assunzioni del modello è quella della simmetria dei consumi, si può affermare che, all'aumentare del mark-up, i soggetti guadagnano come lavoratori, ma perdono come consumatori. Il secondo effetto è più forte del primo.

### 2.6.3 Equilibrio generale di medio periodo

Nel breve periodo il salario reale non svolge alcun ruolo allocativo ed il livello delle rendite attribuite alle imprese non influenza le decisioni in merito al livello occupazionale. Nel medio periodo il numero delle imprese varia affinché i profitti per occupato siano uguali ai costi d'entrata nel mercato. Il costo d'entrata  $c$  è considerato uno "shadow cost", cioè non si tratta di un costi diretti, ma piuttosto di restrizioni amministrative o legali. Questo implica che, in un'ottica di medio periodo, le imprese possano ottenere profitti puri, cosa che non sarebbe stata possibile se  $c$  fosse stato un costo diretto. La seconda assunzione importante sul costo  $c$  è che questo deve essere proporzionale all'output. I profitti per occupato sono uguali alla differenza tra il prezzo reale unitario e il salario reale, quindi (guardando la Figura 2.2) si può scrivere:

$$\frac{\mu(m)(1-\beta)}{(1+\mu(m))} = c \quad (2.17)$$

Sostituendo la (2.11) nella (2.17), si ottiene l'equazione che determina il numero delle imprese di equilibrio in funzione dei parametri  $\bar{\sigma}$ ,  $\beta$ ,  $c$ :

$$\bar{\sigma}g(m) = \frac{1-\beta}{c} \quad (2.18)$$

Dato che  $g'(m) > 0$ , il numero delle imprese (o dei prodotti)<sup>12</sup> è funzione decrescente di  $\beta$  e  $c$ , ciò implica che un maggior potere contrattuale dei lavoratori o maggiori costi d'entrata, riducono le rendite delle imprese nel breve periodo al di sotto dei costi d'entrata e quindi il numero delle imprese, fino al ritorno alle rendite di equilibrio.

Il tasso di disoccupazione di equilibrio di medio periodo è determinato sostituendo la (2.18) nella (2.11) e poi inserendo i risultati ottenuti nell'equazione (2.15):

$$f(u) = \frac{1}{(1+\mu(m))} = 1 - \frac{c}{1-\beta} \quad (2.19)$$

Come si può vedere il tasso di disoccupazione è una funzione crescente di  $c$  e  $\beta$ : valori maggiori dei due parametri riducono l'elasticità della domanda di equilibrio, conducendo ad un aumento del mark-up e ad una diminuzione del salario di riserva. L'ultimo passaggio da effettuare è la determinazione del salario reale di equilibrio, che si ottiene sostituendo la (2.18) nella (2.11) e poi infine il risultato<sup>13</sup> nella (2.16):

$$\frac{W_i}{P} = 1 - c \quad (2.20)$$

---

<sup>12</sup> Ogni impresa produce un prodotto, quindi il numero delle imprese è uguale al numero dei prodotti presenti nel mercato

<sup>13</sup>  $\frac{W_i}{P} = \frac{(1+\beta\mu(m))}{(1+\mu(m))} = \frac{\left(1+\beta\frac{1}{\frac{1-\beta}{c}-1}\right)}{\left(1+\frac{1}{\frac{1-\beta}{c}-1}\right)} = 1 - c$

La conclusione importante è che siccome le rendite di equilibrio delle imprese sono determinate solo dai costi d'entrata, i salari reali compatibili con tali rendite dipendono solamente da  $c$ . La curva di offerta nel medio periodo è infinitamente elastica: un aumento di  $\beta$  non influisce più sul salario reale. Un maggiore potere contrattuale dei lavoratori nel medio periodo è causa di maggiore disoccupazione, infatti implica minori rendite per le imprese, più basso numero di imprese, più alto mark-up e infine un minore salario di riserva. Tutto ciò conduce ad un minore livello di occupazione.

Il mark-up nell'equilibrio finale è funzione di  $\beta$  e di  $c$ ; un aumento di  $c$ , quindi, comporta minore numero di imprese, mark-up più alto e infine più alta disoccupazione.

## Capitolo III

### Effetti macroeconomici della deregolamentazione

In questo capitolo si cercherà di analizzare gli effetti delle politiche di deregolamentazione, utilizzando come riferimento il modello di Blanchard e Giavazzi spiegato nel capitolo precedente. Prima di approfondire gli effetti, però, sembra opportuno concentrarsi brevemente su cosa significhi deregolamentare.

#### 3.1 Deregolamentazione

Il termine deregolamentazione indica la rimozione delle restrizioni allo svolgimento dell'attività economica al fine di incoraggiare l'operare libero del mercato e il raggiungimento dell'efficienza. La consapevolezza alla base di tale politica è che un numero inferiore di regole è in grado di dare nuovo slancio ad economie ormai in fase di stallo (come quella italiana).

Una buona politica di deregolamentazione può essere considerata come lo strumento necessario per garantire migliori condizioni di mercato, a favore in primo luogo della competitività delle imprese, e quindi della produttività del Paese, e in secondo luogo dei cittadini/consumatori. Questi obiettivi sono raggiungibili solo attraverso una maggiore efficienza nell'allocazione delle risorse e nella gestione dei processi produttivi. Spesso il termine deregolamentazione è associato all'idea di *liberalizzazione*; i due termini non indicano esattamente lo stesso fenomeno: deregolamentazione significa rimozione totale delle regole che disciplinano un mercato; mentre liberalizzare un mercato non vuol dire eliminarne tutte le regole imposte dal governo. Nella prassi comune, le due espressioni sono, comunque, utilizzate come sinonimi e anche nel proseguo del lavoro verranno considerate in tal modo. Si può pensare di associare al termine liberalizzazione il concetto di deregolamentazione "controllata", ossia un'apertura graduale del mercato finalizzata

all'aumento dell'offerta di beni e servizi per i consumatori, accompagnata da misure di tutela dell'interesse generale e dalla nascita di strutture indipendenti che sorvegliano l'applicazione delle regole.

Sicuramente bisogna tenere distinti i termini deregolamentazione e privatizzazione. *Privatizzare* vuol dire vendere a soggetti privati i beni di società appartenenti allo Stato, ad esempio le infrastrutture. *Deregolamentare* (o liberalizzare) vuol dire creare le condizioni per una effettiva e trasparente competizione tra operatori e garantire una pluralità di offerte, nell'ambito di regole e vincoli comuni, che possa rendere le imprese più libere di competere e i consumatori di scegliere e soprattutto giudicare. La privatizzazione di aziende pubbliche potrebbe, in alcuni casi, essere annoverata tra le politiche di liberalizzazione: il primo passo per aumentare il grado di concorrenza è quello di mettere tutti gli operatori sullo stesso livello; un'impresa di proprietà dello Stato non sarebbe sullo stesso piano di un'impresa privata.

Un processo di deregolamentazione è indispensabile per un Paese che voglia tornare a crescere. L'immobilità e la pesantezza dei vincoli rendono uno Stato, per esempio quello italiano, simile ad un malato di artrosi. Lo definisce con questi termini il rapporto 2008 sulle liberalizzazioni dell'Istituto Bruno Leoni; un malato di artrosi che ha bisogno di assumere "farmaci che restituiscano elasticità all'organismo".

La mancata concorrenza all'interno del mercato, misurata dal numero di concorrenti presenti, dalle rendite, dalla concentrazione, dalle dinamiche del livello dei prezzi, ha un effetto negativo, sicuramente sui consumatori finali, che vedono diminuire la propria possibilità di scelta, ma soprattutto sull'efficienza delle imprese. In presenza di un mercato concorrenziale, in cui le imprese "combattono" ad armi pari per rendere la propria offerta sempre più gradevole nei confronti dei consumatori finali, i manager sono molto più incentivati ad evitare sprechi e a trovare soluzioni nuove per migliorare la posizione sul mercato dell'impresa per la quale lavorano. Una politica di liberalizzazione introduce dei meccanismi concorrenziali in grado di spingere fuori dal mercato le imprese meno efficienti, favorendo una migliore riallocazione delle risorse verso le imprese più produttive. Inoltre inducono un aumento della produttività anche delle realtà già esistenti, incentivando l'uso efficiente dei fattori. Nei settori in

cui l'elasticità alla domanda al prezzo è elevata, la concorrenza costringe le imprese a ridurre i costi operativi, per poter effettuare politiche di prezzo al ribasso in grado di tenere testa agli altri competitors. Infine in contesti in cui la concorrenza è elevata il rischio di fallimento è più alto; questo condurrebbe i managers ad aumentare l'"effort".

L'apertura del mercato, la riduzione dei vincoli e delle barriere all'entrata, ha effetto anche sui tassi di crescita della produttività, perché dà un forte incentivo alle imprese ad innovare. Gli investimenti che vedono protagonisti i nuovi entranti permettono comunque di far aumentare gli investimenti totali, perché vanno a compensare i non-investimenti effettuati dagli incumbents a seguito della riduzione dei margini di profitto. Se la situazione fosse questa, il mercato (o meglio i consumatori) avrebbe la possibilità di essere più duro e selettivo nel giudizio e nella scelta delle imprese meritevoli. Tutte le altre realtà che, per problemi più o meno dovuti all'incompetenza dei managers, si rilevassero "inadatte" al mercato, sarebbero inevitabilmente destinate ad uscirne. L'aumento concreto della competitività comporterebbe una selezione darwiniana delle realtà meritevoli di restare sul mercato e darebbe, quindi, uno slancio alla crescita e alla produttività dell'intero contesto economico.

L'analisi degli effetti delle politiche di deregolamentazione, come già sottolineato, verrà svolta seguendo il modello di Blanchard e Giavazzi. Il capitolo precedente è stato caratterizzato dallo studio di tre equilibri, di cui due di breve periodo e uno di medio periodo<sup>14</sup>. Si tratta dello studio di un sistema economico non concorrenziale, quindi tutti e tre gli equilibri sono stati raggiunti attraverso l'utilizzo di formule che presentano i parametri che si sono utilizzati nel modello per indicare il grado di regolamentazione. Si tratta di  $\beta$ ,  $\bar{\sigma}$  e  $c$ , dei quali, il primo caratterizza il mercato del lavoro e indica, in particolare, la forza contrattuale dei lavoratori (nel caso in cui fossero presenti dei sindacati indicherebbe il potere contrattuale che avrebbero i

---

<sup>14</sup> La differenza tra il breve ed il medio periodo riguarda il numero delle imprese ( $m$ ), che nel medio può variare, mentre nel breve è considerato un dato.

sindacati), e gli altri due il mercato dei beni. Infatti  $\bar{\sigma}$  è una costante che riassume il ruolo dei fattori, diversi dal numero di beni, che influenzano la determinazione del grado di sostituibilità tra gli stessi;  $c$  rappresenta il costo d'entrata, cioè un costo indiretto che misura la difficoltà per i nuovi imprenditori di entrare nel mercato. Lo studio dei processi che conducono alla deregolamentazione dei mercati, quindi, verrà effettuato analizzando gli effetti delle variazioni dei tre parametri, nel breve e nel medio periodo. L'analisi cercherà di evidenziare quali potrebbero essere le strade migliori che la politica economica dovrebbe perseguire in merito alle liberalizzazioni.

### 3.1.1 Deregolamentazioni nel mercato dei beni

Si supponga che il governo aumenti  $\bar{\sigma}$ , aumentando così l'elasticità della domanda prodotta da fattori diversi dal mutamento del numero delle imprese. Nell'equilibrio di breve periodo le imprese che si trovano a fronteggiare un aumento dell'elasticità della domanda, vedono il proprio mark-up ridursi. La catena di relazioni che si innesta al verificarsi di un aumento di  $\bar{\sigma}$  comporta, quindi, una riduzione del mark-up e un aumento del salario di riserva. Il secondo effetto è importante perché implica la diminuzione del tasso di disoccupazione<sup>15</sup> e l'aumento del livello del salario reale. Nel medio periodo, però, gli effetti positivi dell'aumento di  $\bar{\sigma}$  sono vanificati. Il motivo può essere riscontrato nella mancata deregolamentazione per quel che riguarda i costi d'entrata. La riduzione del mark-up, provocata dall'aumento di  $\bar{\sigma}$ , conduce ad un abbassamento del tasso di profitto. Se a fronte di quest'ultimo effetto, non si verifica una riduzione dei costi d'entrata nel mercato, i nuovi imprenditori sono disincentivati ad entrare nel mercato. Il numero delle imprese si riduce grazie al fatto che quelle che falliscono, non sono rimpiazzate. Si può concludere che il processo di deregolamentazione, ottenuto solo attraverso la variazione di  $\bar{\sigma}$ , è "self-defeating";

---

<sup>15</sup> Il salario di riserva dei lavoratori è inversamente correlato al tasso di disoccupazione

infatti nel medio periodo il profitto torna al livello pre-deregolamentazione, e lo stesso accade al mark-up, al tasso di occupazione e ai salari reali.

L'analisi svolta fin qui mette in evidenza che una tale politica di deregolamentazione non è sufficiente. E' necessario promuovere una variazione della seconda dimensione che caratterizza il mercato dei beni: il costo d'entrata  $c$ . Permettere a nuove imprese di entrare nel mercato, senza far pesare sugli imprenditori dei costi d'entrata (indiretti o diretti) che li scoraggerebbero, darebbe un nuovo e vero slancio al mercato; le imprese incumbents dovrebbero fronteggiare la concorrenza di nuove realtà imprenditoriali.

Nel breve periodo, data l'assunzione iniziale che il numero delle imprese ( $m$ ) è fisso nel breve periodo, una variazione di  $c$  non ha effetti. Nel medio periodo, invece, una diminuzione di  $c$  conduce all'entrata di nuove imprese sul mercato e quindi ad una maggiore elasticità della domanda. In questo modo si ottiene una diminuzione del mark-up, che implica la diminuzione del tasso di disoccupazione e l'aumento dei salari reali. La diminuzione dei profitti, in questo caso, non è un disincentivo all'entrata di nuovi operatori (caratteristica che assume nel caso del solo aumento di  $\bar{\sigma}$ ); se il costo d'entrata è minore, anche a fronte di una prospettiva di profitto più bassa, i nuovi imprenditori sono comunque incentivati ad entrare nel mercato. Per ottenere, oltre a ciò, dei vantaggi concreti in termini di occupazione e di salari il costo d'entrata dovrebbe scendere in base ad un rapporto uno ad uno con il tasso di profitto. Questo tipo di deregolamentazione attacca il problema alla radice: riduce il costo che le imprese devono sostenere per entrare, o restare, in un mercato favorendo la concorrenzialità e nello stesso tempo occupazione e salari.

E' utile notare che le due dimensioni analizzate non provocano un trade-off intertemporale per quanto riguarda i salari reali o l'occupazione: una variazione di  $\bar{\sigma}$  ha effetti solo nel breve periodo ed è neutrale nel medio periodo, mentre  $c$  è efficace solo nel medio periodo. Questa chiarificazione permette di sostenere che una buona politica di deregolamentazione del mercato dei beni potrebbe essere promossa sfruttando la complementarità temporale delle due dimensioni.

### 3.1.2 Deregolamentazioni nel mercato del lavoro

Nel capitolo precedente, nell'analisi dei vari scenari di breve e medio periodo, è stata presa in considerazione una terza dimensione, che caratterizza il mercato del lavoro; si tratta di  $\beta$ , cioè del potere contrattuale dei lavoratori.

Nel breve periodo una diminuzione di  $\beta$  comporta una redistribuzione delle rendite a favore delle imprese e quindi un minor salario reale<sup>16</sup>, ma non determina nessun cambiamento del livello occupazionale<sup>17</sup>. I lavoratori, quindi, nel breve periodo, sono chiaramente sfavoriti.

Nel medio periodo i maggiori profitti, provocati dalla riduzione di  $\beta$ , spingono nuove imprese ad entrare nel mercato, fino a riportare i profitti al livello iniziale: l'ingresso di nuove imprese aumenta il grado di concorrenza in modo tale da ridurre il mark-up. Come si è già potuto constatare nell'analisi dei processi di deregolamentazione del mercato dei beni, se il mark-up diminuisce, c'è un aumento del salario di riserva che permette al tasso di disoccupazione di scendere. L'ultima conseguenza della catena è l'aumento dei salari reali. Quindi nel medio periodo il livello di disoccupazione scende rispetto alla situazione pre-deregolamentazione, mentre i salari reali tornano al livello iniziale.

In sostanza la deregolamentazione del mercato del lavoro conduce nel medio periodo ad un aumento di competizione e ad una minore disoccupazione.

A differenza dei processi di deregolamentazione del mercato dei beni, qui si riscontra un trade-off intertemporale: il salario reale prima si contrae, per effetto della diminuzione di  $\beta$ , poi torna ai suoi livelli iniziali, in cambio di una minore disoccupazione<sup>18</sup>.

---

<sup>16</sup> Si ricordi la formula del salario reale nell'equilibrio di breve periodo è  $\frac{W_i}{P} = \frac{(1+\beta\mu(m))}{(1+\mu(m))}$

<sup>17</sup> Il livello occupazionale dipende solo dal salario di riserva, non dal salario reale.

<sup>18</sup> Per un approfondimento si guardi l'appendice di questo capitolo

Il modello presentato di basa su alcune assunzioni semplificatrici. Due di queste, come è stato già ricordato nel precedente capitolo, sono la contrattazione efficiente e la funzione di utilità dei lavoratori lineare. Rimuovendo le due ipotesi è comunque facile giungere agli stessi risultati. Se si ipotizza che la contrattazione sia solo sul salario e l'occupazione sia scelta unilateralmente dall'impresa (modello *right to manage*), le soluzioni di breve e medio periodo cambiano e non c'è più il trade-off intertemporale: il tasso di disoccupazione si riduce e il salario reale di equilibrio generale di breve periodo rimane invariato perché dipende solo dal mark-up. Quindi c'è un effetto positivo sull'occupazione senza una diminuzione del salario, risultato complessivamente più favorevole ai lavoratori rispetto al modello base analizzato. Se si ipotizza che la funzione di utilità dei lavoratori sia concava e non lineare, nel breve si ottiene sia una riduzione del salario, che un aumento della disoccupazione. Nel medio periodo diminuisce la disoccupazione. In questo caso il risultato è meno favorevole ai lavoratori rispetto al modello base.

Quindi, il focus della trattazione per quanto riguarda la deregolamentazione del mercato del lavoro sta nel trade-off tra gli effetti di breve e medio periodo. Nel modello standard il trade-off si manifesta attraverso salari più bassi nel breve periodo, ma occupazione più alta nel medio periodo e salari che ritornano al livello iniziale. In caso di contrattazione non efficiente, se le imprese determinano da sole il livello di occupazione, il trade-off favorisce i lavoratori, mentre se consideriamo una funzione di utilità concava, i lavoratori risultano danneggiati.

### 3.2 Interazioni tra mercato dei beni e mercato del lavoro

Dall'analisi dei dati sulla regolamentazione, effettuata nel primo capitolo, si può riscontrare che Paesi come la Grecia o l'Italia, dove il grado di regolazione del mercato dei beni è molto alto, i lavoratori tendono ad essere più protetti. Questo vuol dire che se la regolazione del mercato dei beni fa aumentare i profitti delle imprese, i lavoratori saranno incentivati ad appropriarsi di una porzione maggiore di tali profitti. Ciò implica un maggior grado di regolazione sul mercato del lavoro. Ovviamente la stessa analisi

può essere condotta dal lato della deregolamentazione; si può, cioè, affermare che la deregolamentazione del mercato dei beni, riducendo i profitti totali, rende i lavoratori meno incentivati ad appropriarsene e quindi apre la strada alla deregolamentazione del mercato del lavoro.

La deregolamentazione del mercato dei beni si traduce con una riduzione del mark-up; i lavoratori possono essere considerati come un gruppo di pressione che agisce per ottenere un valore più alto di  $\beta$ . La funzione di utilità che li caratterizza è:

$$\frac{1+\beta\mu}{1+\mu} - \frac{a}{2}\beta^2 \quad (3.1)$$

dove il primo termine rappresenta l'utilità di breve periodo quando sono occupati, e il secondo è un'espressione (quadratica in  $\beta$ ) che indica i costi che sostengono per effettuare la pressione ed ottenere un potere contrattuale più alto. La massimizzazione rispetto a  $\beta$  dà come risultato<sup>19</sup>:

$$\beta = \frac{1}{a} \frac{\mu}{1+\mu} \quad (3.2)$$

Come si può facilmente notare una diminuzione di  $\mu$ , provoca una diminuzione di  $\beta$ : la deregolamentazione del mercato dei beni conduce alla deregolamentazione del mercato del lavoro. Se ci sono meno profitti da spartire, i lavoratori "combattono" in modo meno duro, o comunque sono meno incentivati a farlo.

---

<sup>19</sup> La massimizzazione è la seguente:

$$\frac{\mu}{1+\mu} - a\beta = 0 \rightarrow a\beta = \frac{\mu}{1+\mu} \rightarrow \beta = \frac{1}{a} \frac{\mu}{1+\mu}$$

### 3.3 Deregolamentazioni: perché tanta resistenza?

Affinché politiche di riforme del mercato siano accolte è opportuno associare alle deregolamentazioni del mercato del lavoro, le deregolamentazioni del mercato dei beni. Ma molto spesso questo tipo di riforme fa sorgere questioni e malcontento tra i lavoratori e anche tra le imprese.

Se si considera il mercato del lavoro, è facile constatare come un lavoratore (si intenda un soggetto che è occupato nel breve termine ed ha una probabilità di esserlo anche nel medio periodo) sia indubbiamente sfavorito da una politica di deregolamentazione. Infatti, come è stato scritto in precedenza, una riduzione di  $\beta$  rende più bassi i salari nel breve, per poi farli ritornare al livello iniziale. Inoltre nel medio periodo, l'entrata di nuove imprese nel mercato, rende probabile una diminuzione dell'occupazione per i lavoratori degli incumbents. Le imprese che vedono ridurre i propri margini di profitto, andranno incontro a processi di ristrutturazione e di ridimensionamento della forza lavoro. Il modello analizzato spiega che, grazie alla riduzione di  $\beta$ , nel medio periodo il tasso di disoccupazione scende. Quindi l'effetto sull'occupazione risulta essere ambiguo. Una spiegazione intuitiva di questa ambiguità potrebbe essere data dal fatto che il numero dei lavoratori delle imprese già esistenti che perde il proprio posto, è più che compensato dal numero dei soggetti che trovano un'occupazione.

I lavoratori che non sono tutelati da contratti stabili e a tempo indeterminato hanno, quindi, due ragioni per contrastare una politica di deregolamentazione del mercato del lavoro: la prima riguarda l'abbassamento dei salari nel breve periodo e la seconda consiste nella possibilità di restare disoccupati nel medio termine. I soggetti, invece, che accolgono una tale politica sono quelli che sono certi di essere disoccupati in futuro.

Per quel che riguarda il mercato dei beni, in cui il principale effetto della deregolamentazione è la diminuzione del mark-up<sup>20</sup>, che conduce ad un aumento dei salari e ad una minore disoccupazione, l'effetto per i lavoratori/consumatori appare inequivocabilmente favorevole, sia nel breve che nel medio periodo. Nonostante ciò, anche le deregolamentazioni del mercato dei beni vedono nei lavoratori i principali oppositori. Nel modello presentato si possono rintracciare due ragioni, che spiegano questa avversione. In primo luogo l'effetto di una variazione del mark-up nel breve periodo è diversa a seconda che si consideri la situazione di equilibrio parziale o generale<sup>21</sup>. In equilibrio parziale una diminuzione del mark-up comporta una diminuzione dei salari reali. Nell'equilibrio generale di breve periodo l'effetto della diminuzione dei salari è più che compensato dal calo dei prezzi (sotto l'ipotesi di simmetria dei consumi<sup>22</sup>). Ma la situazione cambia notevolmente se la deregolamentazione colpisce solo una parte dell'economia e il resto del mercato resta regolamentato. In questo caso la compensazione tra prezzi e salari non avviene, o comunque non è sufficiente, e le conseguenze analizzate per l'equilibrio parziale, possono essere estese anche a quello generale. Il salario dei lavoratori diminuisce, al contrario del livello generale dei prezzi, che resta invariato, o scende di poco. La condizione dei soggetti lavoratori/consumatori peggiora decisamente. La seconda ragione che provoca avversione nei confronti della deregolamentazione del mercato dei beni riguarda gli effetti di medio periodo. Come si è visto per il mercato del lavoro, la principale conseguenza di medio periodo è il sorgere di nuove imprese che permette alla competitività di aumentare. L'occupazione (a livello di aggregato macroeconomico) cresce, ma i lavoratori già occupati nelle imprese incumbents rischiano di perdere il loro posto.

---

<sup>20</sup> Una diminuzione di  $\mu$  può essere favorita o attraverso un aumento di  $\sigma$ , oppure attraverso una diminuzione di  $c$

<sup>21</sup> In equilibrio parziale, ciascuna impresa sceglie il proprio prezzo relativo  $P_i/P$  liberamente. In equilibrio generale di breve periodo tutti i prezzi devono essere uguali. Questo implica  $P_i/P = 1$

<sup>22</sup> Ogni lavoratore consuma tutti i prodotti presenti nel mercato nella stessa proporzione.

Riassumendo, la deregolamentazione del mercato dei beni, che aumenta inizialmente il salario reale, potrebbe aiutare ad implementare quella sul mercato del lavoro, che invece riduce i salari. Ciò, però, non basta ad evitare contestazioni da parte dei lavoratori, perché è probabile che entrambe provochino la perdita del lavoro per alcuni occupati delle imprese già presenti da tempo nel mercato.

### 3.4 Conclusioni del modello

Il modello che è stato presentato dimostra che una buona politica di deregolamentazioni deve partire dal mercato dei beni. Riducendo il prezzo dei prodotti, il salario reale cresce, perché aumenta il suo potere d'acquisto. Una tale politica conduce, inoltre, alla diminuzione delle barriere all'entrata, provocando una riduzione del tasso di disoccupazione. Un'altra conseguenza della deregolamentazione del mercato dei beni è la diminuzione dei profitti totali da spartire tra imprese e lavoratori, che porterebbe i lavoratori ad essere meno incentivati ad appropriarsi di una proporzione di tali profitti. Ciò facilita la deregolamentazione del mercato del lavoro. I lavoratori, però, si oppongono in modo convinto a questo tipo di politica. Il rischio di perdere il proprio posto di lavoro è forte e, per convincerli, non basta la promessa di un salario più alto nel medio periodo. Le politiche di deregolamentazione devono essere accompagnate da misure in grado di proteggere i lavoratori già occupati nelle imprese presenti da tempo nel mercato. L'ingresso di nuove imprese non deve avvenire a discapito di coloro che già lavorano. Altra conclusione importante riguarda la qualità della deregolamentazione. Se misure di questo genere vengono attuate all'interno di un settore, sicuramente le imprese che vi lavorano subiranno una diminuzione dei profitti nel breve periodo. Stessa sorte toccherà i lavoratori. Se, però, la deregolamentazione dovesse risultare isolata e non andasse a colpire anche gli altri settori che caratterizzano il mercato, gli effetti sulla parte deregolamentata si arresterebbero all'equilibrio parziale di breve periodo (che così diventerebbe generale) in cui, nessuno degli appartenenti al settore godrebbe di alcun vantaggio, né in termini di salario reale, né in termini di occupazione. Questo implica che, per evitare

malcontenti e contestazioni da parte dei lavoratori del settore deregolamentato, è necessario che la politica di deregolamentazione sia diffusa ed estesa a buona parte del mercato.

### 3.5 Modello di offerta aggregata

Con l'equazione che descrive l'offerta aggregata, si cercano di studiare gli effetti della produzione sul livello dei prezzi. Essa può essere ricavata dall'equilibrio sul mercato del lavoro. Verranno inseriti nel modello che si sta per costruire i tre parametri, che indicano il grado e la qualità della regolamentazione ( $\beta$ ,  $\bar{\sigma}$ ,  $c$ ), così da analizzare come la forza contrattuale dei lavoratori ( $\beta$ ) e la regolamentazione del mercato dei beni ( $\bar{\sigma}$  e  $c$ ) influenzano l'offerta aggregata. Inoltre il modello presenterà anche un altro indicatore ( $\eta$ ) che sintetizza il peso fiscale che le imprese devono sostenere (es. contributi previdenziali). In questo modo sarà possibile studiare un modello di offerta in un mercato non perfettamente concorrenziale e analizzare gli effetti di un'eventuale politica di liberalizzazione.

L'equazione che descrive i salari pagati ai lavoratori può essere scritta come segue:

$$\frac{W}{P^e} = F(u; z) \quad (3.3)$$

(-) (+)

Nell'espressione (3.3)  $W$  rappresenta il salario nominale,  $P^e$  è il livello atteso dei prezzi<sup>23</sup>. Inoltre l'equazione del salario reale ( $W/P^e$ ) dipende da una funzione  $F$  di  $u$  che rappresenta il tasso di disoccupazione e  $z$  che è un indice che sintetizza tutte le variabili che influenzano la determinazione del salario. Il salario reale è funzione positiva di  $z$  e negativa di  $u$ . L'indice  $z$  è molto importante per quanto riguarda i fini del

---

<sup>23</sup> I lavoratori e le imprese sono interessati a fissare il livello dei salari in modo da considerare il potere d'acquisto di questi ultimi, non il valore nominale. Per questo motivo i prezzi influenzano la determinazione dei salari. Però durante la contrattazione le due parti sono costrette a contrattare un salario nominale, in funzione del livello di prezzi futuro, che non può essere noto. Per stimare questo dato si utilizza il livello atteso dei prezzi.

lavoro: rappresenta variabili tipo il livello di indennità di disoccupazione, il salario minimo, il grado di protezione dei lavoratori, la difficoltà di assunzione e licenziamento. Può essere visto come un indice che sintetizza gli interventi dello Stato nell'economia che influenzano notevolmente l'equilibrio sul mercato del lavoro, molto spesso con effetti non positivi, come è stato visto nel primo capitolo.

La funzione di produzione delle imprese sarà lineare e uguale a:

$$Y = AN \quad (3.4)$$

Nel modello di Blanchard e Giavazzi, invece, la funzione di produzione era semplicemente  $Y=N$ ; era omessa la produttività del lavoro ( $A$ ) che era considerata uguale ad 1. Qui viene reinserita per rendere il modello di offerta più generale possibile.

Come ormai è chiaro, se il mercato fosse in concorrenza perfetta il prezzo di un'unità di prodotto  $P$  sarebbe uguale al costo del lavoro; il mercato in questione, però, presenta imperfezioni sia nel mercato dei beni che in quello del lavoro. Per questo motivo il prezzo viene fissato dalle imprese:

$$P = (1 + \mu)CLUP \quad (3.5)$$

Dove  $\mu$  (come è stato già scritto nel secondo capitolo) è il mark-up, ossia il sovrapprezzo che le imprese, in base al proprio potere di mercato, possono applicare. Più è basso il livello di concorrenzialità all'interno di un settore e più le imprese operanti possono fissare i prezzi in modo arbitrario<sup>24</sup>.

Il CLUP è il costo che l'impresa sostiene per pagare i lavoratori per ogni unità di prodotto.

---

<sup>24</sup> In realtà questa spiegazione è semplificativa. Anche se in un settore la concentrazione di imprese fosse elevata e la concorrenza fosse, di conseguenza, accettabile, si potrebbero creare delle situazioni in cui c'è un'impresa leader che decide il prezzo (price maker) e le altre (price taker), più deboli, che si adeguano a questa politica. Questa ulteriore distorsione del mercato potrebbe essere risolta imponendo alle imprese di evitare determinate politiche di fissazione dei prezzi.

$$CLUP = \frac{W(1+\eta)N}{Y} \quad (3.6)$$

Il parametro  $\eta$  rappresenta le imposte sul lavoro pagate dall'impresa. Sostituendo la (3.6) nella (3.5) si ottiene:

$$P = \frac{W(1+\mu)(1+\eta)N}{Y} \quad (3.7)$$

Ricordando la funzione di produzione, dalla quale si può ricavare che  $\frac{N}{Y} = \frac{1}{A}$  si può ulteriormente semplificare la formula e scriverla così:

$$P = \frac{W(1+\mu)(1+\eta)}{A} \quad (3.8)$$

L'espressione (3.8) rappresenta la price setting<sup>25</sup>. Nel medio periodo l'economia si stabilizza al suo livello naturale. Tra le varie implicazioni che ciò comporta<sup>26</sup>, quella più rilevante ai fini del lavoro è che il livello dei prezzi eguaglia quello dei prezzi attesi ( $P^e = P$ ). Il livello di produzione di medio periodo  $Y_N$  è detto livello di pieno impiego, o livello naturale della produzione. Corrisponde al livello teorico di produzione per il quale le risorse utilizzate nel sistema economico sono impiegate completamente.

---

<sup>25</sup> Se si ricava l'equazione che descrive il salario reale, si ottiene:

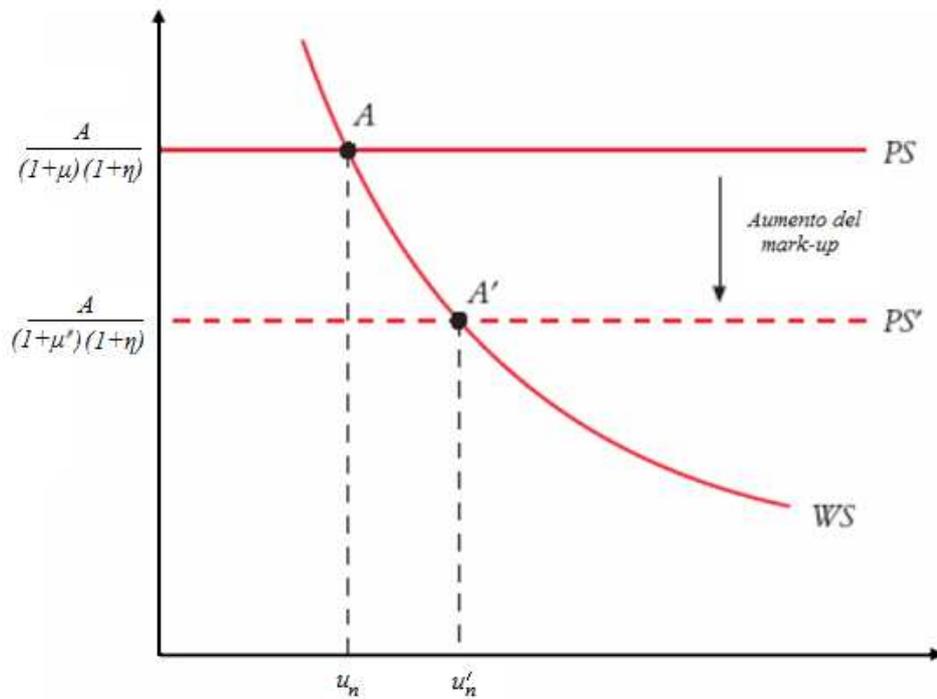
$$\frac{W}{P} = \frac{A}{(1+\mu)(1+\eta)}$$

E si può verificare che l'equazione che descrive  $W/P$  è caratterizzata da tutti elementi esogeni, non c'è nulla di endogeno. In un mercato non competitivo, in cui siano presenti delle imperfezioni, il salario si dice anticiclico. Significa che, a differenza del mercato competitivo, nel quale il salario aumenta nelle fasi di boom e diminuisce in quelle recessive, nel mercato non concorrenziale succede l'esatto contrario: non muta con le variazioni dei cicli economici.

<sup>26</sup> La curva di offerta aggregata nel medio periodo è verticale. Questo significa che variazioni della domanda aggregata non influenzano il livello della produzione, ma solo quello dei prezzi. Ciò rispetta la dicotomia classica, implicando che il livello di produzione, nel medio periodo, è indipendente dall'offerta di moneta.

Per rendere il discorso più realistico si può dire che nel punto di pieno impiego la disoccupazione raggiunge il suo tasso naturale<sup>27</sup>. Nella figura sottostante il punto di pieno impiego può essere identificato nel punto A.

Figura 3.1 – Effetto dell’aumento del mark-up sul livello di occupazione nel medio periodo



Nel grafico si può vedere come uno shock negativo, provocato da un aumento del mark-up comporti lo spostamento verso il basso della price setting. Questo conduce ad una riduzione del salario reale e ad un aumento del tasso di disoccupazione naturale, che passa da  $u_n$  a  $u'_n$ . Ovviamente se l'aumento dovesse riguardare le imposte che le imprese sono costrette a pagare allo Stato, la reazione della price setting sarebbe la

<sup>27</sup> Rappresenta l'ipotetico tasso di disoccupazione che viene raggiunto nel lungo periodo. Viene raggiunto nel momento in cui il livello di produzione è uguale al suo livello naturale e il livello dei prezzi effettivi è uguale a quello dei prezzi attesi. Si tratta di un concetto economico sviluppato da Milton Friedman e Edmund Phelps negli anni '60. Il tasso di disoccupazione naturale è raggiunto in assenza di frizioni temporanee come ad esempio un aggiustamento solo parziale dei prezzi nei mercati dei beni e del lavoro. Se la produzione o le istituzioni determinano disallineamenti permanenti nel mercato del lavoro, oppure rigidità nei salari reali, allora il tasso naturale di disoccupazione può rappresentare anche una disoccupazione involontaria, dovuto a persone che pur cercando un lavoro non riescono a trovarlo.

stessa, come sarebbero analoghi gli effetti sulle variabili macroeconomiche interessate.

Nel breve periodo la situazione cambia completamente, grazie al fatto che i prezzi nel breve periodo sono vischiosi. Per quel che riguarda il presente lavoro è importante dire che il livello dei prezzi effettivi è differente dal livello dei prezzi attesi, quindi si avrà  $P^e \neq P$ . Per costruire la curva di offerta aggregata di breve periodo si possono inserire in un sistema di equazioni la (3.3) e la (3.8) si ottiene:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{W}{P^e} = F(u; z) \\ \quad \quad \quad (-) \quad (+) \\ P = \frac{W(1+\mu)(1+\eta)}{A} \end{array} \right.$$

Il passo successivo è quello di eliminare il salario nominale  $W$  dalle due equazioni, ricavando:

$$P = \frac{P^e F(u; z)(1+\mu)(1+\eta)}{A} \quad (3.9)$$

dalla quale, poi, si può sostituire ulteriormente  $u$  con l'espressione  $1-Y/AL^{28}$ . La (3.9) diventa quindi:

$$P = \frac{P^e F\left(1 - \frac{Y}{AL}; z\right)(1+\mu)(1+\eta)}{A} \quad (3.10)$$

e descrive l'equazione di offerta aggregata in un contesto non concorrenziale, in cui c'è l'intervento dello Stato ( $z$  e  $\eta$ ), potere di mercato delle imprese ( $\mu$ ).

---

<sup>28</sup>  $u \equiv \frac{U}{L} = \frac{L-N}{L} = 1 - \frac{N}{L} = 1 - \frac{Y^*}{AL}$

\*ricordando, dalla funzione di produzione, che  $N=Y/A$

### 3.5.1 Deregolamentazione

Nel seguito verranno presi in considerazione dei casi, in cui, in base a quello che è stato scritto nei precedenti capitoli, si mostrerà l'effetto delle politiche di deregolamentazione sul modello di offerta aggregata e quindi sull'intero sistema economico.

#### Primo caso: riduzione di $z$

Una riduzione di  $z$  equivale ad un minore intervento dello Stato per quanto riguarda il mercato del lavoro e alcuni vincoli. È stato già ribadito che lo Stato interviene con delle leggi che hanno come scopo quello di tutelare i lavoratori; molto spesso però queste regole diventano troppe e pesanti. L'indice  $z$  sintetizza i vincoli al licenziamento o all'assunzione, il TFR, il salario minimo, ecc. Una riduzione di  $z$  consiste in un intervento che altera l'equilibrio del mercato del lavoro: modifica l'equazione che determina il salario  $e$ , di conseguenza, il tasso di disoccupazione naturale. La riduzione di  $z$  provoca una diminuzione del tasso di disoccupazione naturale, quindi un aumento del reddito naturale.

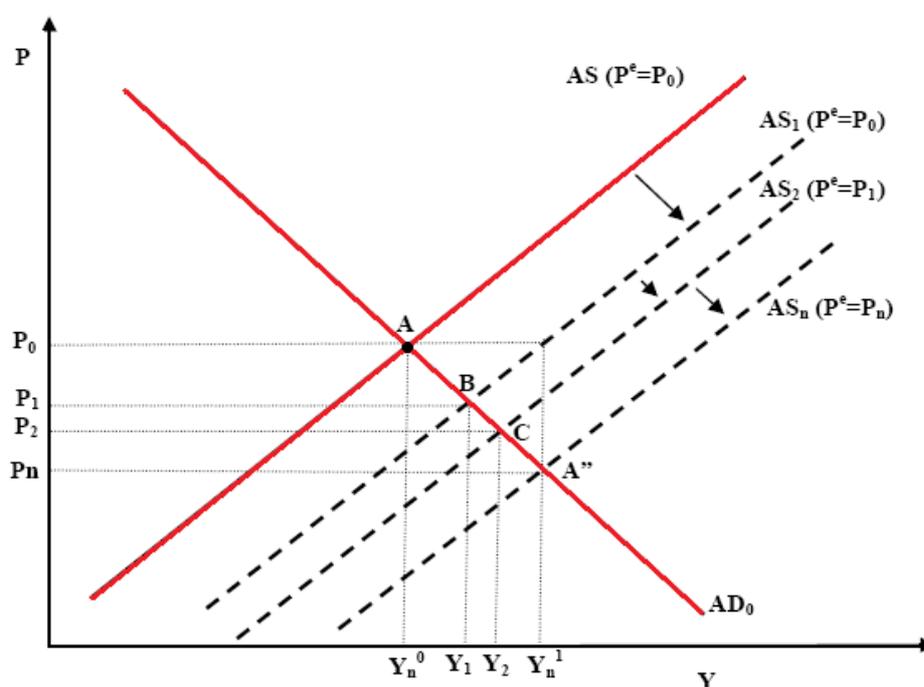
Nel grafico sottostante è stato rappresentato l'equilibrio iniziale del modello AD-AS nel punto A, che avviene al livello del reddito naturale  $Y_N^0$ . Un valore minore di  $z$ , che passa dal valore iniziale  $z_0$  al valore  $z_1$  (con  $z_0 > z_1$ ), determina a parità di altre condizioni uno spostamento verso il basso della curva AS in  $AS_1$ , quando il livello dei prezzi attesi sono ancora quelli dell'equilibrio iniziale,  $P_0$ . Come conseguenza si avrà un nuovo equilibrio di breve periodo, B, in cui il livello dei prezzi è più basso di quello iniziale,  $P_1$ , e il livello del reddito è più elevato  $Y_1$ . Questo equilibrio raggiunto, però, non è stabile perché i prezzi attesi non sono uguali a quelli correnti<sup>29</sup>. Nella contrattazione salariale si aggiusteranno le aspettative sui prezzi, tenendo conto del fatto che i prezzi sono più bassi che in precedenza. Ciò porta ad un nuovo spostamento

---

<sup>29</sup> L'equilibrio di lungo periodo prevede che  $P^e = P$ . Il sistema economico continuerà a modificare la sua struttura fino a quando non avrà raggiunto questo risultato.

della AS in  $AS_2$  e un nuovo equilibrio, C, dove il livello dei prezzi è  $P_2$  e il livello del reddito è  $Y_2$ . L'aggiustamento del sistema, dovuto al continuo aggiustamento delle aspettative sui prezzi, porta ad una soluzione di lungo periodo,  $A''$ , in cui il livello del reddito coincide con il nuovo reddito di equilibrio  $Y_N^1$  e i prezzi attesi sono uguali ai prezzi correnti  $P_N$ . In conclusione una riduzione della presenza dello Stato nel mercato del lavoro comporterebbe un aumento della produzione sia nel breve<sup>30</sup> che nel lungo periodo.

Figura 3.2 – Modello di offerta aggregata con riduzione di  $z$



Quindi gli effetti di una tale politica potrebbero essere riassunti in un aumento della produzione, un aumento dell'occupazione e ovviamente una riduzione dei salari reali.

<sup>30</sup> Quanto sia breve il breve periodo e, cioè, quanto duri il processo di aggiustamento dipende dalla durata delle rigidità nominali (quanto velocemente si aggiustano i prezzi) a dalla durata dell'aggiustamento delle aspettative (lento con aspettative adattive, immediato con aspettative razionali).

### Secondo caso: diminuzione del mark-up<sup>31</sup>

Nel breve periodo una diminuzione del mark-up determina uno spostamento verso destra della AS e quindi una diminuzione del livello dei prezzi di equilibrio e un aumento del livello di produzione. Per quanto concerne gli effetti di lungo periodo bisogna considerare che la diminuzione del mark-up determina una flessione del tasso di disoccupazione naturale e quindi un aumento del livello naturale di produzione. Il nuovo equilibrio viene raggiunto perché si ha un progressivo spostamento della AS verso il basso dovuto al meccanismo di adeguamento delle aspettative sui prezzi. Il raggiungimento del nuovo punto comporta un ulteriore aumento del livello di produzione e con ulteriore flessione dei prezzi. Una rappresentazione grafica sarebbe molto simile a quella analizzata in precedenza per la riduzione di  $z$ .

A questo punto possono essere utilizzate le conclusioni che sono state tratte attraverso lo studio del modello di Blanchard e Giavazzi. Si è visto che la regolamentazione è indicata da tre parametri:  $\bar{\sigma}$ ,  $c$ ,  $\beta$ . Ricordando dal modello che il mark-up è:

$$\mu = \frac{1}{\sigma g(m) - 1} \quad (3.11)$$

e che:

$$\sigma g(m) = \frac{1 - \beta}{c} \quad (3.12)$$

si può scrivere che:

$$\mu = \frac{c}{1 - \beta - c} \quad (3.13)$$

---

<sup>31</sup> Gli effetti che vengono analizzati per quanto riguarda il mark-up non cambiano se invece dell'indice di ricarico del prezzo si prende in considerazione il livello delle imposte sul lavoro che le imprese sono costrette a pagare (anche vista l'equazione (3.10)).

Si può sostituire la (3.13) nella (3.10) e si trova:

$$P = \frac{P^e F\left(1 - \frac{Y}{AL}; z\right) \left(\frac{1-\beta}{1-\beta-c}\right) (1+\eta)}{A} \quad (3.14)$$

Questa è la curva di offerta aggregata in cui sono inseriti i tre parametri che Blancard e Giavazzi utilizzano per caratterizzare il grado di regolamentazione di un sistema economico. È stata ovviamente sostituita l'espressione che indicava il mark-up. Si può, facilmente, constatare che sia una diminuzione di  $c$  che una diminuzione di  $\beta$  provocano un abbassamento del livello dei prezzi. Questo significa che se si dovesse verificare una riduzione delle barriere all'entrata (identificabili con i costi all'entrata, che si è detto essere dei costi indiretti), e/o una flessione del potere contrattuale dei lavoratori, il livello dei prezzi scenderebbe. L'effetto risulterebbe essere maggiore se a variare fosse il parametro  $c$ . A fronte di uno spostamento verso il basso della curva di offerta aggregata, crescerebbe anche l'output del sistema economico.

### 3.6 Modello di crescita

Questa sezione del lavoro cercherà di analizzare gli effetti di eventuali politiche di deregolamentazione nel lungo periodo. Sostanzialmente ci si sposta dallo studio delle variabili macroeconomiche di breve e medio periodo, che hanno caratterizzato i capitoli precedenti, all'analisi della produzione di lungo periodo, in cui la crescita risulta essere il carattere fondamentale.

Per procedere verrà costruito, in breve, il modello di crescita di Solow-Swan (comunemente chiamato modello di Solow<sup>32</sup>); in seguito si cercherà di inserire nel modello i parametri, ormai noti, che rappresentano la regolamentazione dei mercati dei beni e del lavoro, e cioè  $\sigma$  e  $c$ , che indicano rispettivamente l'elasticità della

---

<sup>32</sup> Prende il nome dal Premio Nobel Robert Solow, che lo sviluppò in un noto lavoro del 1956

domanda al prezzo e i costi d'entrata che devono sostenere gli imprenditori per entrare in determinati settori, e  $\beta$ , che sintetizza la forza contrattuale che possiedono i lavoratori, in genere riuniti in sindacati, nei confronti delle imprese e che manifestano durante la contrattazione di salario e occupazione.

Nel corso del primo capitolo si è più volte ripetuto (e i dati lo hanno confermato) che un livello di regolamentazione errato o, comunque, troppo elevato rallenta la crescita di lungo periodo dell'economia di un Paese, appesantendo la struttura produttiva. In questa sezione si cercherà di confermare questa tesi analizzando le conclusioni del modello che si sta per costruire.

### 3.6.1 Modello di Solow

Il modello di crescita di Solow è configurato in modo da dimostrare che la crescita dello stock di capitale, della forza lavoro e le innovazioni tecnologiche interagiscono nell'economia e influenzano la crescita della produzione di beni e servizi. Nel modello l'offerta dei beni si basa su una funzione di produzione composta da capitale e lavoro:

$$Y = F(K; AN) \quad (3.15)$$

Il termine  $A$  sintetizza il grado di efficienza del lavoro. E' in indice che riguarda il grado di sviluppo delle tecnologie utilizzate dai lavoratori. Più la tecnologia migliora, più aumenta la produttività del lavoro. Si ipotizza che la funzione abbia rendimenti di scala costanti<sup>33</sup>. Sfruttando la proprietà appena ipotizzata, si può dividere entrambi i membri per  $N$  e ottenere:

$$\frac{Y}{AN} = F\left(\frac{K}{AN}; 1\right) \quad (3.16)$$

---

<sup>33</sup> Per rendimenti di scala (returns to scale) si indica la relazione tra la variazione degli input di produzione e la variazione del suo output. Con il termine scala ci si riferisce al volume della produzione. Si definiscono costanti (constant returns of scale) se ad un aumento (diminuzione) degli input segue un aumento (diminuzione) proporzionale dell'output.

L'equazione (3.16) mostra il prodotto per lavoratore come una funzione di  $\frac{K}{AN}$  (il numero 1, essendo una costante può essere ignorato). I rendimenti di scala costanti permettono di non preoccuparsi delle dimensioni dell'economia, quindi, da questo momento tutto il modello si concentrerà sull'analisi delle variabili in termini procapite, cioè riferite ad un solo lavoratore. Esprimeremo quindi  $\frac{Y}{AN}$  con  $y$  e  $\frac{K}{AN}$  come  $k$ . La funzione di produzione diventa:

$$y = f(k) \quad (3.17)$$

Altra ipotesi dei modelli riguarda i consumi e gli investimenti, da cui dipende la domanda di beni. Ciò vuol dire che  $y = c + i$ , dove  $c$  indica il consumo procapite ( $\frac{C}{AN}$ ) e  $i$  gli investimenti procapite ( $\frac{I}{AN}$ ).

Il modello di Solow inoltre ipotizza che il consumo di ogni individuo sia complementare del risparmio; ciò significa che all'interno del sistema quello che non viene consumato del reddito disponibile viene risparmiato.

Quindi il consumo sarà:

$$c = (1 - s)y \quad (3.18)$$

dove  $s$  rappresenta il tasso di risparmio (compreso tra zero e uno).

Utilizzando la (3.18), la domanda di beni si trasforma<sup>34</sup> in:

$$i = sy \quad (3.19)$$

Gli investimenti sono uguali al risparmio, ciò implica che quello che gli individui risparmiano viene totalmente investito. Gli investimenti sono le spese per nuovi impianti e attrezzature che conducono ad un aumento dello stock di capitale. A bilanciare la crescita degli investimenti, rallentandola, c'è il logoramento del capitale

---

<sup>34</sup> Il passaggio completo sarebbe  $y = (1 - s)y + i$  che riordinando i termini dà come risultato la (3.19)

fisico, che viene indicato dall'ammortamento. L'ammortamento verrà indicato con il simbolo  $\delta$  e considerato costante nel tempo. La variazione dello stock di capitale quindi può essere indicata come segue:

$$\Delta k = i - \delta k \quad (3.20)$$

Ricordando che  $y = f(k)$  e che  $i = sy$ :

$$\Delta k = sf(k) - \delta k \quad (3.21)$$

L'equazione (2.21) descrive il processo di accumulazione di capitale nel modello di Solow. Solo l'accumulazione di capitale non può, però, spiegare una crescita economica sostenuta e duratura. Per completare il modello bisogna aggiungere due elementi che sono in grado di stimolare davvero la crescita: la crescita della popolazione e il progresso tecnologico.

La crescita della popolazione avviene ad un tasso esogeno  $\frac{\Delta N}{N} = n$  e provoca un aumento della forza lavoro, ma una diminuzione della quantità di capitale procapite. Ci vorranno degli investimenti maggiori per avere la stessa quota di capitale per lavoratore.

Altro elemento che bisogna prendere in considerazione è il progresso tecnologico. È stato già sottolineato in precedenza che nel modello è indicato dal termine  $A$ , presente nella funzione di produzione. Il progresso tecnico aumenta nel tempo ad un tasso costante  $\frac{\Delta A}{A} = g$ . Considerando i due nuovi parametri l'equazione che mostra l'accumulazione di capitale è:

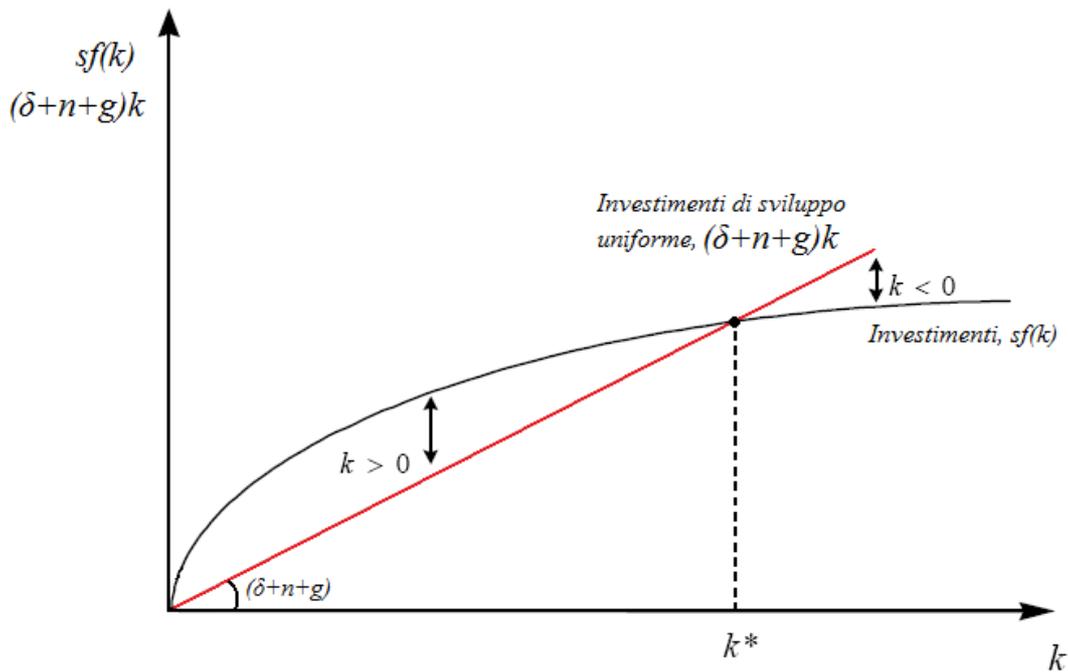
$$\Delta k = sf(k) - (\delta + n + g)k \quad (3.22)$$

Il termine  $(\delta+n+g)k$  denota gli investimenti di sviluppo uniforme. Questi includono l'ammortamento del capitale già esistente  $\delta k$ , la quantità di investimenti necessaria per fornire di capitale i nuovi lavoratori entrati nel mercato grazie all'aumento della

popolazione,  $nk$  e quella necessaria per fornire di capitale i lavoratori qualificati, cioè quelli che sono entrati nel mercato grazie al progresso tecnologico  $gk$ . Nel grafico che segue si può osservare che il capitale  $k^*$  è quello conseguente dall'intersezione tra la retta dello sviluppo uniforme e quella degli investimenti. Nel punto di intersezione il capitale non cresce, perché le forze che ne provocano le variazioni si equilibrano. Per questo motivo il capitale in quel punto è definito di stato stazionario<sup>35</sup>. Il punto di stato stazionario è un punto nel quale, quindi,  $\Delta k$  è uguale a zero, il che significa:

$$sf(k^*) = (\delta + n + g)k^* \quad (3.23)$$

Figura 3.3 – Equilibrio di stato stazionario con aumento della popolazione e del progresso tecnico



<sup>35</sup> In generale lo stato stazionario indica una condizione di equilibrio dinamico. Un sistema che si trovi allo stato stazionario tende a mantenere la propria conformazione con il trascorrere del tempo. In macroeconomia la crescita di stato stazionario indica le situazioni nelle quali sia verificata l'uguaglianza tra tasso di crescita dello stock di capitale e tasso di crescita della produzione (PIL). In questo punto non si verificano accelerazioni o decelerazioni dei due tassi di crescita che, nel caso neoclassico che si sta considerando nel lavoro, uguagliano la somma dei tassi di crescita dell'ammortamento del capitale, della forza lavoro e del progresso tecnologico.

In stato stazionario il prodotto per lavoratore cresce a tasso  $g$  e il prodotto totale cresce a tasso  $n + g$ <sup>36</sup>.

### 3.7 Modello di Solow e regolamentazione

Il modello di Solow che è stato appena sintetizzato spiega i fattori che inducono ad una crescita di lungo periodo. Non si fa però riferimento al sistema economico utilizzato e alle sue caratteristiche a livello di concorrenza. Nel seguito del lavoro si cercherà di osservare quali ripercussioni può avere una politica di deregolamentazione sull'equilibrio di lungo periodo di un sistema economico caratterizzato da imperfezioni sul mercato dei beni e sul mercato del lavoro.

Attraverso lo studio dei fattori che identificano la concorrenza imperfetta, è stato possibile, con il modello di Blanchard e Giavazzi, spiegare quali sono gli effetti per il sistema economico di breve e medio periodo su aggregati quali la produzione, il livello dei prezzi, la disoccupazione e i salari. Il passo successivo è quello di cercare in che modo le imperfezioni di mercato possono inserirsi in un'ottica di lungo periodo, per analizzare gli effetti della regolamentazione anche in questo terzo orizzonte temporale.

Nel seguito del lavoro verrà utilizzata una versione semplificata del modello di Solow e cioè:

$$sf(k) = \delta k \quad (3.24)$$

in cui non vengono si considera nulli il tasso di crescita della popolazione ( $n$ ) e quello che indica il progresso tecnologico ( $g$ ). A questa espressione, inoltre, si possono aggiungere due parametri, attraverso i quali si può giungere ad un'analisi più accurata

---

<sup>36</sup>  $\frac{\Delta y}{y} = 0$  ma  $y = \frac{Y}{AN}$  quindi  $\frac{\Delta y}{y} = \frac{\Delta Y}{Y} - \left( \frac{\Delta A}{A} + \frac{\Delta N}{N} \right) = \frac{\Delta Y}{Y} - (g + n) = 0 \rightarrow \frac{\Delta Y}{Y} = g + n$

e interessante. I due parametri sono il già citato  $A$  e  $\tau$ , che rappresenta una generica imposta sul reddito. Quindi:

$$(1 - \tau) Asf(k) = \delta k \quad (3.25)$$

Per ricavare il valore di  $k$ , si ipotizzi una funzione di produzione Cobb-Douglas<sup>37</sup>, (considerata in forma intensiva<sup>38</sup>):

$$y = k^\alpha \quad (3.26)$$

Ricordando che  $y = f(k)$ , si può sostituire la (3.26) nella (3.25) e ottenere:

$$\delta k = (1 - \tau) Ask^\alpha \quad (3.27)$$

A questo punto è possibile, tramite semplici passaggi<sup>39</sup>, ricavare  $k$ :

$$k = \left[ \frac{(1-\tau)As}{\delta} \right]^{\frac{1}{1-\alpha}} \quad (3.28)$$

Si può costruire un brevissimo modello in cui viene evidenziato il ruolo e l'effetto della regolamentazione sul tasso di occupazione di lungo periodo.

---

<sup>37</sup> Le funzioni Cobb-Douglas sono una classe di funzioni di produzione rappresentabili come  $Y = K^\alpha L^{1-\alpha}$ , dove  $Y$  rappresenta la quantità prodotta,  $K$  e  $L$  sono i fattori produttivi impiegati (si è scelto di scrivere capitale e lavoro per coerenza con il lavoro, altrimenti i fattori potrebbero essere  $X_1, X_2, X_3 \dots X_n$ ). Gli esponenti dei fattori produttivi  $\alpha$  e  $1-\alpha$  rappresentano due coefficienti che permettono di analizzare alcune proprietà della funzione, quali i rendimenti di scala costanti e l'elasticità di sostituzione. Generalmente si assume che la somma dei due coefficienti sia 1. La funzione di Cobb-Douglas è impiegata per descrivere tipi di produzioni che non richiedono l'impiego dei fattori produttivi in proporzioni fisse.

<sup>38</sup> Per forma intensiva si intenda che tutti i fattori sono considerati procapite,  $y = \frac{Y}{N}$  e  $k = \frac{K}{N}$ .

<sup>39</sup>  $\delta k = (1 - \tau) Ask^\alpha \rightarrow k = \frac{(1-\tau)As}{\delta} k^\alpha \rightarrow k^{1-\alpha} = \frac{(1-\tau)As}{\delta} \rightarrow k = \left[ \frac{(1-\tau)As}{\delta} \right]^{\frac{1}{1-\alpha}}$

E' possibile iniziare determinando qual è l'equazione dei salari (wage equation):

$$\frac{W}{P} = H(u_N ; z) \quad (3.29)$$

dove  $u_N$  rappresenta il tasso di disoccupazione naturale e il termine  $z$ , già incontrato in precedenza, riguarda tutta una serie di variabili, tipo i sussidi di disoccupazione, in grado di influenzare il salario. La seconda equazione necessaria è la domanda di lavoro (labor demand), che si può ricavare dalla funzione di produzione che è stata scritta all'inizio del capitolo.

Riscrivendo la (3.15) si ha:

$$Y = F(K; AN) \quad (3.30)$$

da cui la domanda di lavoro può essere ottenuta calcolando la derivata parziale rispetto ad  $AN$ ; ricavando la derivata, si ottiene la produttività marginale del fattore lavoro. L'impresa, in un mercato perfettamente concorrenziale, sceglie la quantità di lavoro di cui dotarsi, in modo che eguagli proprio la produttività marginale di quest'ultimo. Il risultato che si ottiene è una funzione del tipo<sup>40</sup>:

$$\frac{\partial Y}{\partial AN} = \frac{\partial [ANf(k)]}{\partial AN} = f(k) - kf'(k) \quad (3.31)$$

In un mercato in cui sono presenti imperfezioni di mercato e in cui sia presente anche la tassazione sul lavoro, la domanda di lavoro è:

$$\frac{W}{P} = \left(1 - \frac{1}{\sigma}\right) \left(\frac{1}{1+\eta}\right) [f(k) - kf'(k)] \quad (3.32)$$

---

<sup>40</sup> Si può scrivere una tale espressione perché la funzione  $F$  omogenea lineare. Quindi la sua derivata parziale prima è omogenea di grado zero in  $K$  e  $N$ ; per questo motivo è possibile scriverla come  $f\left(\frac{K}{AN}\right)$ .

dove  $\sigma$  rappresenta l'elasticità della domanda e  $\eta$  indica le imposte che le imprese devono pagare sul lavoro e il termine tra le parentesi quadrate è quello ricavato attraverso la formula precedente.

Ora, se si mettono a sistema la (3.29) con la (3.32) si ottiene l'equazione basilare del modello, che verrà utilizzata per discutere eventuali conclusioni.

L'espressione è:

$$H(u_N; z) = \left(1 - \frac{1}{\sigma}\right) \left(\frac{1}{1+\eta}\right) \psi[f(k) - kf'(k)] \quad (3.33)$$

e sarà oggetto di analisi, per mostrare come varia il tasso di disoccupazione di fronte a processi deregolamentativi. Gli effetti di eventuali variazioni di  $\sigma$  e  $\eta$  sulla funzione H si possono ricavare facilmente e verranno discussi in seguito, mentre per analizzare come si comporterebbe la funzione ad una variazione di  $f(k) - kf'(k)$ , occorre calcolare la derivata prima:

$$\frac{d}{dk} [f(k) - kf'(k)] = f'(k) - kf''(k) - f'(k) = -kf''(k) \quad (3.34)$$

Considerato che  $k > 0$  e  $f''(k) < 0$ , si può affermare che la derivata risulta positiva. Questo vuol dire che la funzione H e  $f(k) - kf'(k)$  sono correlate positivamente. Il fatto che la funzione H e il tasso di disoccupazione naturale sono correlati negativamente<sup>41</sup>, implica che anche la relazione che lega  $u_N$  e  $f(k) - kf'(k)$  sia negativa.

$$u_N = \Gamma \left\{ \left(1 - \frac{1}{\sigma}\right) \left(\frac{1}{1+\eta}\right) \underbrace{\psi[f(k) - kf'(k)]}_{(-)} ; z \right\} \quad (3.35)$$

---

<sup>41</sup> Salari reali e tasso di disoccupazione sono inversamente proporzionali: al crescere dell'uno, l'altro diminuisce.

L'equazione (3.28) mostra quali sono le variabili che influenzano  $k$ . Questo vuol dire che, sostituendola all'interno delle parentesi quadre in cui figuravano solo termini dipendenti da  $k$ , la funzione  $\psi$  può essere riscritta come segue:

$$u_N = \Gamma \left\{ \left(1 - \frac{1}{\sigma}\right) \left(\frac{1}{1+\eta}\right) \psi \left[ \left[ \frac{(1-\tau)As}{\delta} \right]^{\frac{1}{1-\alpha}} \right] ; z \right\} \quad (3.36)$$

Il primo termine che influenza il tasso di disoccupazione, all'interno della funzione  $\Gamma$ , è correlato positivamente con  $u_N$ .

Per studiare le correlazioni e gli effetti di eventuali variazioni di uno o più variabili sul tasso di disoccupazione naturale di lungo periodo, verrà utilizzata la seguente equazione:

$$u_N = \Gamma \{ \sigma; \eta; \psi[\tau; \delta; A; s]; z \} \quad (3.37)$$

(-)(+)      (+)(+)(-)(-) (+)

E' necessaria una spiegazione più dettagliata di quanto affermato. Un aumento dell'elasticità della domanda  $\sigma$ , permetterebbe un aumento dei salari e quindi una diminuzione del tasso di disoccupazione. Quindi  $\left(1 - \frac{1}{\sigma}\right)$  è correlato negativamente con  $u_N$ . Se venissero aumentate le imposte sul lavoro  $\eta$ , il salario reale diminuirebbe, provocando un aumento del tasso di disoccupazione naturale. Il termine  $\left(\frac{1}{1+\eta}\right)$  è correlato positivamente con  $u_N$ . Infine la funzione  $\psi$ , che, come è stato dimostrato in precedenza è correlata positivamente con la funzione  $H$  (e quindi con il salario reale), è inversamente proporzionale al tasso di disoccupazione naturale. Data la funzione  $\psi$ , ciò significa che un aumento del tasso di risparmio farebbe diminuire  $u_N$ , mentre un aumento delle imposte sul reddito farebbe aumentare la disoccupazione naturale.

Le conclusioni questo breve modello permettono di fare qualche riflessione sulle variazioni delle variabili in gioco, che i policy makers potrebbero attuare per far diminuire il tasso di disoccupazione o comunque aumentare il benessere dei cittadini. La prima riflessione che può venire in mente riguarda il trade-off che c'è tra elasticità della domanda e imposte sul lavoro.

In questa parte del lavoro ipotizzeremo alcuni scenari di politica economica. Si tratta di costruzioni teoriche e anche incomplete, che difficilmente potrebbero essere attuate nella realtà. Però si tratta di argomentazioni che potrebbero fungere da spunto per impostare una politica economica basate anche su processi reali e lungimiranti di liberalizzazione.

#### Primo scenario: diminuzione delle imposte sul lavoro

Un primo scenario da ipotizzare vedrebbe un raccordo forte con le conclusioni alle quali giungono Blanchard e Giavazzi nel loro lavoro del 2003. Se si riducono i costi all'entrata, aumenta il numero delle imprese. Ciò provoca un aumento della concorrenza e quindi dell'elasticità della domanda. Si è visto nel lavoro di Blanchard e Giavazzi che una tale politica porterebbe ad una flessione generale del tasso di disoccupazione, poiché le nuove imprese che entrano sul mercato assumerebbero forza lavoro. L'effetto però è ambiguo, perché le imprese che già erano presenti nel mercato, per fare fronte alla nuova concorrenza, non potendo agire più sulla leva del prezzo (perché il mark-up si è ridotto), dovrebbero fare leva sui costi. Questo condurrebbe i managers ad optare per processi di ristrutturazione, che probabilmente causerebbero il licenziamento di un numero  $n$  di lavoratori. La somma algebrica di coloro che troverebbero un'occupazione e di coloro che la perderebbero è sicuramente a favore delle liberalizzazioni, perché i primi sarebbero indubbiamente di più. Però si potrebbe cercare una soluzione che impedisca il licenziamento nelle imprese già presenti, per esempio riducendo il peso delle imposte pagate dalle imprese sul lavoro ( $\eta$ ). Prima di discuterne è, però, necessario un chiarimento su cosa si nasconde dietro il termine  $\eta$ . Si è scritto che rappresenta le imposte sul lavoro che le imprese sono costrette a pagare; per entrare nel dettaglio bisogna fare un breve

richiamo al concetto di cuneo fiscale<sup>42</sup>, che corrisponde al gap tra il costo del lavoro sostenuto dall'impresa e la retribuzione netta che resta a disposizione del lavoratore. È costituito dalle imposte e dai contributi commisurati alla retribuzione, che sono pagati dal datore di lavoro e dal lavoratore.

Avendo più chiaro cosa si intende per imposte sul lavoro, si può prevedere che se si riduce il peso di  $\eta$ , il lavoratore prenderebbe comunque lo stesso salario reale (o forse leggermente più alto), ma l'impresa dovrebbe sostenere un costo inferiore. Avendo costi inferiori, non dovrà procedere a ristrutturazioni eccessive e licenziamenti di massa. Quindi consumatori e lavoratori avrebbero, i primi maggiore elasticità, maggiore possibilità di scelta e prezzi inferiori, i secondi salari più alti (per l'effetto combinato della diminuzione delle imposte sul lavoro e dell'aumento dell'elasticità) e disoccupazione inequivocabilmente più bassa. Mentre le imprese riuscirebbero a sopportare la concorrenza e forse a innovare di più aumentando la produttività dei fattori. Altro fattore importante riguarda le entrate dello Stato. Se venissero ridotte le imposte sul lavoro, in teoria ci sarebbe un'entrata in meno; invece no, perché maggiore occupazione e maggiori salari, comporterebbero maggiore consumo. Il consumo, oltre ad incrementare il Pil di un Paese, presenta, come noto, un'imposizione fiscale: lo Stato riceverebbe entrate maggiori da questo tipo di canale.

Una riduzione delle imposte sul lavoro, quindi, potrebbe essere una scelta utile per accompagnare una fase di liberalizzazione. Inoltre, ma questo riguarda un altro argomento e non verrà approfondito in questa sede, una diminuzione delle imposte sul lavoro, significherebbe una diminuzione del costo della mano d'opera, che è uno dei principali fattori attrattivi per quel che concerne gli investimenti diretti esteri. Un Paese potrebbe diventare molto più attrattivo per eventuali investitori e imprese straniere che desiderano delocalizzare il proprio business o parti di esso.

---

<sup>42</sup> L'OCSE, nell'ultimo rapporto sul prelievo fiscale e sui salari ha calcolato che in Italia l'incidenza percentuale sul costo del lavoro delle tasse personali sul reddito e dei contributi sociali a carico del lavoratore e delle imprese si attesta al 45,20% collocando l'Italia al settimo posto tra i 30 (2007) Paesi OCSE, dopo Belgio, Germania, Ungheria, Francia, Svezia, Austria. Nei paesi OCSE il cuneo fiscale oscilla tra le percentuali superiori al 50% di Belgio, Germania, Francia e Ungheria e quelle inferiori al 19% di Messico e Corea. Negli Stati Uniti, è pari al 29,1%.

## Secondo scenario: aumento delle imposte sul lavoro

Un aspetto che, però, non si è considerato è che la maggior parte degli Stati europei, ha un welfare molto importante. In alcuni casi risulta essere efficace, mentre in altri dimostra di avere notevoli lacune (il caso italiano ad esempio). Il “Welfare State”, anche conosciuto come Stato assistenziale, è un sistema di norme con il quale lo Stato cerca di risolvere (e possibilmente eliminare) le situazioni di diseguaglianze sociali ed economiche fra i cittadini, aiutando in particolar modo i ceti meno abbienti. Il welfare prevede un sistema che si propone di fornire servizi e garantire diritti considerati essenziali per un tenore di vita accettabile. I servizi che lo Stato garantisce (o dovrebbe garantire) sono in genere l’assistenza sanitaria, l’istruzione, i sussidi familiari o di disoccupazione, il sistema pensionistico, gli ammortizzatori sociali ed altri. Questi servizi, ovviamente, gravano sui conti pubblici in quanto richiedono ingenti risorse finanziarie, le quali provengono in buona parte dal prelievo fiscale.

Probabilmente riguardo all’argomento welfare ci sono due correnti di pensiero che sostengono, l’una la necessità di uno Stato che assista i cittadini e l’altra la limitazione in ogni situazione dell’intervento dello Stato nell’economia. Si è ripetuto più volte, durante il lavoro, che una deregolamentazione totale non è la soluzione giusta; stessa cosa può dirsi per quanto concerne il welfare: è impossibile ipotizzare che lo Stato esca totalmente dall’economia e quindi si ritiene che una forma equilibrata di assistenza nei confronti, specialmente, dei cittadini più deboli sia necessaria. L’equilibrio si deve basare, però, sulla consapevolezza che quanto maggiore è la quota di servizi erogati direttamente dallo Stato attraverso le tasse e i contributi, tanto minore è la possibilità degli individui di compiere scelte autonome: una eccessiva pressione contributiva, ad esempio, riduce la possibilità di un lavoratore di affidare una quota significativa del proprio risparmio a un fondo-pensione privato anziché alle casse pensionistiche pubbliche; la diffusione di assicurazioni sanitarie private è inibita dalla quantità di tasse che il contribuente paga e che sono destinate a finanziare la sanità pubblica.

Resta fermo il fatto che una politica giusta di liberalizzazioni (ipotizzata come un aumento di  $\sigma$ ), dovrebbe, indubbiamente, essere accompagnata da una riforma della struttura sociale del Paese, o comunque si dovrebbe andare ad innestare in un

contesto socio-economico abbastanza forte da poter assorbire eventuali (anzi certe) situazioni di svantaggio che la liberalizzazione, quasi sicuramente, verrebbe a creare. Per ottenere ciò, il welfare state deve risultare molto funzionante durante un processo di liberalizzazioni. Un esempio di ciò potrebbe essere rintracciato negli ammortizzatori sociali, che laddove svolgessero a pieno la loro funzione, darebbero la possibilità, a fronte di processi di apertura, di rendere il mercato del lavoro davvero flessibile, senza trasformarlo in situazioni di precariato.

Questi chiarimenti conducono il lavoro verso il secondo scenario possibile che potrebbe fungere da spunto per un policy maker. Lo Stato Sociale, come già ribadito, ha bisogno di fondi, i quali potrebbero giungere, per esempio, da un aumento delle imposte sul lavoro. Aumentare le imposte sul lavoro e aumentare l'elasticità della domanda potrebbe portare ad ottenere un mercato più libero, con vantaggio dei consumatori e del Paese in generale, e ad avere i fondi necessari per effettuare delle politiche sociali di redistribuzione che facciano sentire il meno possibile il peso delle liberalizzazioni a quelle categorie che ne risulterebbero maggiormente colpite in negativo. Tutto ciò senza necessariamente variare i salari, che, in base alle equazioni evidenziate poco sopra, verrebbero danneggiati da un aumento dell'imposizione, ma salirebbero a fronte di un aumento dell'elasticità. Un'analisi superficiale potrebbe rivelare che lo svantaggio in questo caso è tutto per le imprese che si vedono ridurre il mark-up ed aumentare le imposte. Potrebbe essere ipotizzata a questo proposito un'azione combinata con le imposte sul reddito delle società, per esempio riducendo le aliquote dell'IRES, o abolendo l'IRAP, la cui base costituzionale è inesistente. Quindi una strada potrebbe essere l'aumento dell'elasticità, accompagnato dall'aumento delle imposte sul lavoro. E' una soluzione che in base ad un livello macroeconomico potrebbe dare effetti positivi, ma se un Governo proponesse una cosa del genere (specialmente in Italia), le imprese darebbero inizio ad una lotta contro il provvedimento fiscale in questione.

Per concludere questa serie di ipotesi, difficilmente applicabili, soprattutto perché incomplete di tanti altri fattori che influenzano l'economia di un Paese, si può ribadire che, in generale, una politica di liberalizzazione che promuova una riduzione dei costi

d'entrata, quindi una riduzione del mark-up e un aumento dell'elasticità della domanda, conduce a notevoli vantaggi nel breve e medio periodo, ma anche nel lungo periodo. Il tasso di disoccupazione naturale di lungo periodo vedrebbe una forte diminuzione a fronte di un aumento dell'apertura del mercato. I vantaggi in termini di liberalizzazione, risultato economico e occupazione verrebbero ottenuti se, insieme all'aumento dell'elasticità, si variassero altre variabili in gioco. Anche il tasso di risparmio avrebbe un peso, ma la politica economica trova più difficoltà ad agire su tale variabile, che dipende esclusivamente dalle preferenze dei cittadini. L'unico modo per aumentarlo sarebbe diminuire la pressione fiscale sulle persone fisiche che permetterebbe di avere maggiore reddito e quindi maggiore risparmio. In base alla (3.37) si può notare che una diminuzione delle imposte sul reddito e quindi un aumento del tasso di risparmio, provocherebbero una flessione del tasso di disoccupazione naturale di lungo periodo.

## Appendice 1

### Nota sull'effetto della riduzione di $\beta$ nel modello di Blanchard e Giavazzi

#### *Breve periodo*

$W/P$  diminuisce e, dato  $\mu$ , i profitti aumentano  
tasso di disoccupazione,  $u$ , costante

#### *Medio periodo*

Su  $W/P$  non si ha nessun effetto (vale a dire il salario reale rimane al livello esistente PRIMA della riduzione di  $\beta$ ). Infatti  $W/P$  è uguale a  $1-c$ , cioè indipendente da  $\beta$ . Questo risultato implica quindi che la riduzione di salario che si verifica nel breve periodo sarà compensata, nel medio periodo, da un aumento di pari entità in grado di riportare il salario al livello iniziale. Analizziamo i fattori che implicano questo recupero. Nel medio periodo deve valere l'identità tra rendite e costo d'entrata  $c$ , cioè:

$$\frac{\left(\frac{P_i}{P} - \frac{W_i}{P}\right)}{Y_i} = c \quad (\text{A.1.1})$$

Sostituendo il valore del salario e considerando la funzione di produzione e l'ipotesi di simmetria:

$$\frac{\left(1 - \frac{1+\beta\mu}{1+\mu}\right)}{1} = c \quad (\text{A.1.2})$$

cioè:

$$1 - \frac{1+\beta\mu}{1+\mu} = c \quad (\text{A.1.3})$$

che equivale a

$$\frac{\mu}{1-\mu} = \frac{c}{1-\beta} \quad (\text{A.1.4})$$

Se  $\beta$  diminuisce allora i profitti unitari aumentano. Dato  $c$  questo induce, nel medio periodo un aumento del numero di imprese. Questo aumento riduce il mark-up e riporta i profitti unitari al livello di  $c$ .

La riduzione del mark-up fa aumentare i salari e li riporta al livello di partenza, recuperando quindi la riduzione verificatasi nel breve periodo.

Sapendo che

$$\mu = \frac{1}{\bar{\sigma}g(m)-1} \quad (\text{A.1.5})$$

possiamo scrivere:

$$\frac{1+\mu}{\mu} = \bar{\sigma}g(m) = \frac{1-\beta}{c} \quad (\text{A.1.6})$$

Analiticamente: se  $\beta$  diminuisce, affinché la relazione di uguaglianza continui a valere, il termine a sinistra deve aumentare e questo si ottiene aumentando  $g(m)$  tramite aumento di  $m$ . Questa identità di medio periodo si realizza sempre variando il numero delle imprese  $m$ ; in altri termini il numero delle imprese è endogenamente determinato e tale da realizzare, nel medio periodo, l'uguaglianza tra le rendite e i costi di entrata.

Per quanto riguarda la disoccupazione è chiaro che minore è  $\beta$ , maggiore il salario di riserva e quindi minore il tasso di disoccupazione. Infatti, a parità di  $c$ , se  $\beta$  diminuisce, il mark-up necessario per coprire  $c$  è minore quindi maggiore il salario di riserva. Di conseguenza è minore il tasso di disoccupazione.

## Appendice 2

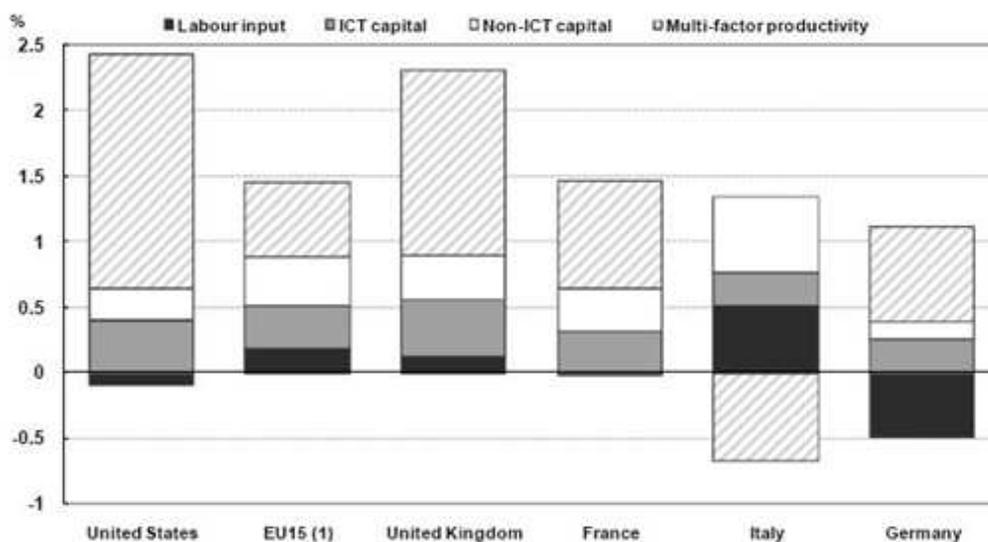
### Progresso tecnologico e ICT

Il modello di Solow dimostra che una crescita sostenuta e duratura non può essere garantita solamente dagli investimenti. Il progresso tecnologico rappresenta la chiave del modello, cioè il fattore che riesce a spiegare la crescita di un sistema economico nel lungo periodo. La regolamentazione gioca un ruolo molto importante nell'incentivo al progresso tecnologico. I policy makers hanno iniziato a comprendere l'importanza di ciò ed hanno cominciato a proporre riforme dell'impianto normativo, volte ad incentivare il progresso tecnico.

Purtroppo questa consapevolezza non è arrivata nello stesso momento in tutti i Paesi, ma in periodi diversi. Gli Stati che hanno ritardato l'attuazione di alcune norme di deregulation hanno vissuto (e vivono) fasi declino dal punto di vista della crescita. Recenti analisi empiriche dimostrano e confermano questo fatto; l'esperienza suggerisce che la relazione che intercorre tra il timing delle riforme politiche e il timing che caratterizza lo sviluppo e il cambiamento tecnologico sia importantissima. Come già illustrato in precedenza, in molti Paesi Ocse, in particolare nell'Europa continentale, dove la crescita è stata più deludente, le riforme che permettessero al sistema economico di essere più competitivo sono risultate lente e poco influenti nel corso degli anni '90, periodo in cui la diffusione delle *information and communication technologies* è stata particolarmente intensa. Inoltre i settori che utilizzano maggiormente le ICT sono rimasti fortemente regolamentati. Riforme troppo deboli dei mercati e deregolamentazioni poco convincenti non hanno permesso ad alcuni Paesi di sfruttare i benefici che l'utilizzo delle ICT può comportare all'efficienza e all'efficacia dei processi produttivi delle loro industrie. La figura (A.2.1) è utile per iniziare a valutare il ruolo che le ICT hanno svolto nel quinquennio 2000-2005 nel raggiungimento di determinati livelli di crescita e produttività. I Paesi presi in considerazione sono quelli con i quali l'Italia dovrebbe provare a competere dal punto

di vista della performance. Nel grafico è possibile vedere in che misura vengono sfruttati i fattori che permettono la crescita di un Paese; verranno presi in considerazione: il *capital deepening*<sup>43</sup>, scomposto in capitale investito in ICT e non, il fattore lavoro e la *multifactor productivity*<sup>44</sup> (MFP), misurata dall'output ottenuto come residuale dei primi due, cioè dopo aver sottratto, a tutti i fattori di produzione utilizzati, il capitale e il lavoro. Come si può notare dalla figura, tra i Paesi dell'Europa, solo la Gran Bretagna ha visto un forte sviluppo delle ICT e della MFP e ha beneficiato del grande contributo che ciò ha procurato al livello di crescita nazionale. In Francia e in Germania il contributo è stato sicuramente inferiore, mentre in Italia la MFP tende persino a diminuire attualmente.

Figura A.2.1 – ICT capital deepening e sviluppo della MFP sono due delle chiavi di analisi della crescita 2000-2005



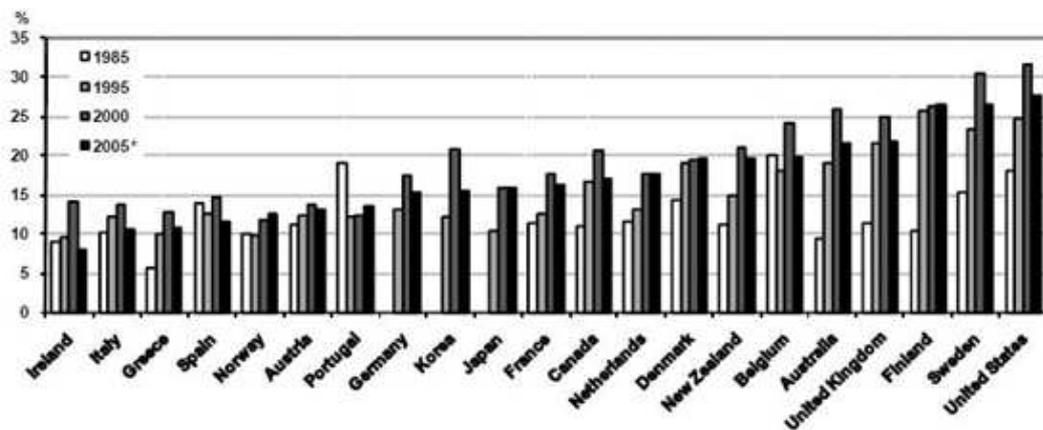
Fonte: OECD Productivity Database

<sup>43</sup> Il capital deepening è la relazione che intercorre tra lavoratore e capitale impiegato in impresa: quindi, si intende il capitale che ogni lavoratore ha a disposizione, cioè il numero di macchinari che può utilizzare durante le ore di lavoro, per esercitare la propria attività (coefficiente capitale/ora di lavoro). La quantità, ma soprattutto la qualità del capital deepening, influenza moltissimo sul livello di output che un'impresa può produrre in un determinato periodo di tempo.

<sup>44</sup> A seconda del modo in cui la crescita dei fattori di produzione è calcolata, si possono avere diverse misure di crescita MFP, con diverse interpretazioni. Nella figura è presentata la più semplice - il residuo di Solow - che comprende sia il progresso tecnologico, intrinseco in capitale fisico e umano, sia il progresso tecnologico derivante dalle innovazioni, dal cambiamento organizzativo e, più in generale, dall'uso più efficiente di tutti i fattori.

In generale in molti Stati anglosassoni e del Nord Europa la quota di investimenti in ICT ha raggiunto anche il 10% degli investimenti totali dal 1985 al 2005, mentre nelle altre realtà l'incremento è stato significativamente inferiore. Nel 2005 le ICT avevano una diffusione molto notevole negli USA, in Svezia, in Finlandia, Gran Bretagna e Australia. Invece se si considerano le regioni continentali dell'Europa, o il Giappone la quota di investimento in ICT era molto più bassa. Molte ragioni possono essere evidenziate per spiegare queste differenze, dal tipo di specializzazione delle industrie e il vantaggio dei first-movers al gap esistente tra le capacità dei lavoratori in regioni diverse. Tuttavia, data l'ampia disponibilità di ICT e la relativa omogeneità delle caratteristiche del settore in ambito OCSE, lo studio delle differenze nel ritmo di sviluppo di ICT tra gli Stati appartenenti, rappresenta un'utile strumento per verificare se la qualità e la quantità della regolamentazione può essere la causa di ritardi nell'adozione di nuove tecnologie.

Figura A.2.2 – Diffusione di Information and Communication Technologies



\* 0 in base all'ultimo anno disponibile

Fonte: OECD Productivity Database

Nel grafico si può osservare in che misura i maggiori Paesi dell'OCSE abbiano deciso di investire in ICT negli ultimi 20 anni. L'Italia è tra i Paesi, in cui le imprese hanno fatto meno in questo campo e vede un gap tecnologico che è destinato a crescere.

Infatti in un ambiente in cui la concorrenza è scarsa (come quello italiano) gli imprenditori che desiderano entrare nel mercato sono fortemente scoraggiati a farlo e, quindi, non pongono in essere nessun investimento, mentre le incumbents sono protette e sicure dalla regolamentazione e non hanno alcun incentivo a investire del denaro in ICT per mantenere la propria quota di mercato. Non è necessario un investimento affinché ciò succeda. In un contesto competitivo, con barriere all'entrata non troppo forti (o assenti), invece, l'incentivo ad investire in ICT è più forte. Le imprese che devono sopportare maggiore concorrenza e quindi maggiori pressioni, sono maggiormente portate ad investire in risorse in grado di migliorare l'efficienza, aumentare la produttività e permettere a chi le utilizza di mantenere la propria quota di mercato (o magari vederla crescere). Inoltre un ambiente competitivo incentiva lo sviluppo delle ICT anche per un altro motivo: permette maggiore pressione al ribasso sui prezzi delle stesse ICT, favorendone la diffusione.

L'investimento in ICT dà la possibilità di espandere il range di prodotti, personalizzare i servizi, rispondere meglio alle esigenze dei clienti, ridurre le inefficienze nel processo produttivo, dando la forza necessaria alle imprese per crescere e rendere molto più efficace l'intero sistema economico al quale appartengono.

A questo riguardo Conway ha svolto uno studio molto interessante, sia al livello aggregato che a livello settoriale<sup>45</sup>. In entrambi i casi è stato riscontrato che le restrizioni (interne ai confini dello Stato) alla competizione hanno un forte effetto

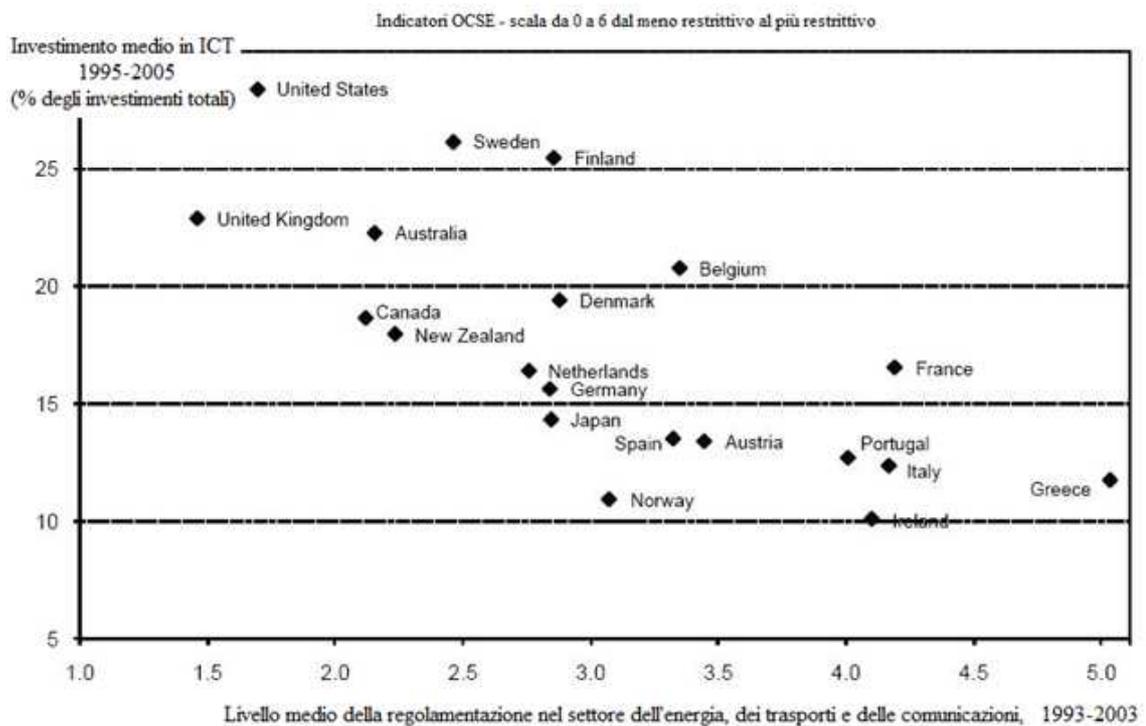
---

<sup>45</sup> L'analisi di Conway et al. a livello aggregato riguarda 18 Paesi nel periodo 1985-2003: Australia, Austria, Belgio, Canada, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Gran Bretagna, Grecia, Italia, Irlanda, Giappone, Olanda, Portogallo, Spagna, Stati Uniti e Svezia. A livello industriale l'analisi riguarda cinque Paesi durante il periodo 1980-2001: Francia, Germania, Gran Bretagna, Olanda e Stati Uniti. Inoltre i dati relativi al livello aggregato sono stati ricavati dagli indicatori OCSE di regolamentazione anticompetitiva nel settore energetico, dei trasporti, delle comunicazioni; quelli relativi ai settori sono stati rilevati dagli indicatori OCSE sulla regolamentazione in tutti i settori del sistema economico.

negativo sugli investimenti in ICT, effetti che si concentrano maggiormente sui settori in cui si utilizzano le ICT, piuttosto che su quelli che producono ICT, che sono più esposti alla concorrenza straniera. Una conclusione interessante è che hanno una ripercussione negativa molto più forte le barriere all'entrata, che la presenza di imprese statali.

Il grafico sottostante chiarisce la situazione dando un quadro chiaro di come la relazione tra regolamentazione e investimento in ICT sia inversamente proporzionale. Il grafico è indicativo solamente dei dati che riguardano il livello aggregato, ma se si disegnasse quello per ogni settore dell'economica dei diversi Paesi la situazione non cambierebbe molto.

Figura A.2.3 – Regolamentazione del mercato dei prodotti e diffusione delle ICT



In un contesto economico, come quello moderno, il ruolo dell'information and communication technologies e della MFP è, come è stato sottolineato in precedenza, fondamentale per permettere ad un Paese di raggiungere i desiderati livelli di crescita.

Se è vero, allora, che una regolamentazione troppo pesante e anticompetitiva rallenta l'adozione e l'utilizzo efficiente delle ICT, si può avere un'ulteriore e importante conferma di quanto le performance di un sistema economico siano state condizionate, nel corso degli anni '90, da errori di politica economica nella fissazione di regole e limiti alla libertà del mercato.

Il risultato mette in evidenza che le industrie che operano in un ambiente economico relativamente poco regolamentato sono molto più inclini ad incorporare le ICT nei propri processi di produzione, rispetto alle imprese che lavorano in contesti più rigidi dal punto di vista normativo.

Il fatto che la diffusione delle ICT sia stata rallentata dalla mancanza di pressioni competitive consolida l'idea che il ritardo e la lentezza di alcuni Stati nell'adozione di riforme nel mercato dei prodotti abbia avuto un effetto negativo particolarmente forte sul grado di produttività in un periodo, gli anni '90, in cui le innovazioni tecnologiche iniziarono ad avanzare molto rapidamente. Ci sono due modi attraverso cui le regolamentazioni restrittive hanno interagito con il boom delle ICT, rallentando la crescita della produttività. Il primo (il modo "diretto") può essere spiegato, ribadendo che, se la regolamentazione ha ostacolato le ICT, i settori in cui queste erano ormai necessarie hanno visto bloccata la loro crescita, da un livello sub ottimale di investimenti. Il secondo ("indiretto") consiste nel fatto che la mancanza di pressioni competitive ed eccessivi vincoli normativi hanno frenato l'incentivo ad utilizzare le nuove tecnologie nel modo, efficiente, in cui le hanno sfruttate i Paesi con una regolamentazione più leggera. Questo ha rallentato il processo di convergenza della produttività dei diversi Paesi. Quindi mentre, intorno alla metà degli anni '90, negli Stati Uniti la produttività del lavoro cresceva notevolmente grazie all'utilizzo delle *information and communication technologies*, in Paesi come l'Italia o la Spagna la produttività è addirittura diminuita.

Gli effetti diretti e indiretti della regolamentazione sulla crescita della produttività sono stati analizzati da diversi lavori di Nicoletti e Scarpetta (2003), Conway et al. (2006) Griffith et al. (2006). I modelli dei diversi autori differiscono per quanto riguarda i dati analizzati, le variabili utilizzate per costruirli, e gli indicatori attraverso cui è stato

misurato il grado di regolamentazione; per questo motivo sono difficilmente comparabili, però si possono comunque trarre delle conclusioni che consolidano la tesi fino a questo momento portata avanti. In particolare il lavoro di Conway et al. (2006) mostra che la regolamentazione ha un effetto negativo diretto sulla crescita della produttività nei settori ad alto sfruttamento di ICT<sup>46</sup>, il che implica una debole concorrenza e vincoli restrittivi sono particolarmente nocivi per i gli aumenti di produttività basati sulle nuove tecnologie. Un impatto simile non è riscontrato sulla produttività dei settori che non sono interessati dalle ICT. In secondo luogo la regolamentazione è in grado di ritardare la crescita di produttività, frenando la velocità con la quale un settore (o uno Stato) cerca di raggiungere il settore leader<sup>47</sup>. L'effetto di *catch up* sulla produttività in genere sembra essere forte all'interno dell'area OCSE. Risulta essere molto più difficile raggiungere il leader per quei Paesi in cui l'ordinamento è molto restrittivo, rispetto a quelli in cui vige una regolamentazione adeguata. Siccome le realtà relativamente meno produttive hanno un potenziale di raggiungimento del leader più alto, il costo di un'inappropriata regolamentazione, in termini di guadagno previsto di produttività, è maggiore nei Paesi con un forte gap produttivo. In altre parole, il costo di regolamentazioni anti competitive aumenta tanto, quanto lo Stato (o il settore) è lontano dalla frontiera produttiva del mondo.

---

<sup>46</sup> Imprese che utilizzano le ICT e imprese che producono ICT

<sup>47</sup> Nel modello di Conway la crescita della produttività dipende dall'abilità di mantenere il passo del Paese (o settore) con il più alto livello di produttività (leader), innovando o sfruttando la migliore tecnologia disponibile. La crescita dipende da quanto rapidamente il leader cresce e dalla velocità con la quale il gap di produttività si chiude (o diventa più grande).

## Capitolo IV

### A che punto sono le liberalizzazioni in Italia?

#### 4.1 Il disegno europeo

L'Unione Europea ha rappresentato, forse, lo stimolo più forte per i Paesi europei ad avviare riforme di liberalizzazione, specialmente per quanto riguarda i servizi di pubblica utilità. L'UE riconosce un ruolo fondamentale ai servizi di interesse generale, ritenendoli fondamentali per i cittadini. I servizi devono essere *accessibili*, di *buona qualità* e a *prezzi abbordabili*. Gli Stati, indipendentemente dal controllo pubblico o privato delle imprese che erogano il servizio, sono responsabili della regolamentazione del mercato e per questo è opportuno che costituiscano delle autorità indipendenti per il controllo e il rispetto delle regole. Lo scopo dell'Unione è quello di favorire la creazione di un unico mercato interno e competitivo che garantisca una pluralità di offerte per i consumatori; ciò contribuisce non solo all'abbassamento dei prezzi, ma anche a stimolare la competizione tra operatori in termini di investimenti, per esempio mediante adeguamenti tecnologici, oltre ad una diversificazione dell'offerta da parte degli operatori. L'UE sta lavorando per raggiungere questo obiettivo dalla metà degli anni '80, quando ha iniziato a fare pressione sugli Stati membri per una graduale apertura dei mercati dei servizi a rete, come le telecomunicazioni. Nel 1997 il Trattato di Amsterdam sancisce in modo formale l'entrata della politica di liberalizzazioni nell'agenda dell'Unione Europea, in virtù del fatto che viene riconosciuta come uno strumento in grado di garantire servizi migliori e meno costosi a favore dei cittadini e delle imprese. Nonostante diversi studi, e anche i precedenti capitoli di questo lavoro, dimostrino che una buona politica di liberalizzazione sia in grado di garantire maggiore competitività alle imprese, benefici per la collettività e un aumento del tasso di crescita del sistema economico, non vi è un consenso unanime sugli effetti positivi. In

particolare le contestazioni più forti si concentrano sulla differenza tra le attese iniziali e benefici effettivamente accertati. Per evitare questo tipo di discrepanza la Comunità Europea non si è mai limitata a promuovere soltanto l'introduzione di politiche di liberalizzazione, ma ha sempre previsto garanzie, per assicurare che la qualità dei servizi offerti rispettasse determinati standard di salute e di sicurezza.

A partire dagli anni '90 anche l'Italia ha iniziato a recepire le direttive dell'Unione Europea e ad avviare degli interventi sulle imprese che erogano servizi pubblici. In verità non si può essere certi che l'impegno politico fosse davvero orientato ad un effettiva ondata di liberalizzazioni; a posteriori si può affermare, piuttosto, che sembrava esserci solo la volontà di rispettare gli impegni presi con la Comunità Europea e, quindi, di dare attuazione alle direttive e non un serio convincimento. Gli interventi in questione non si sono tradotti automaticamente in una privatizzazione per le imprese interessate. In molti casi esse sono diventate società per azioni (diventando persone giuridiche che operano nell'ambito del diritto privato e non pubblico); altre realtà hanno visto la partecipazione di capitali privati. Tutte le trasformazioni, comunque, hanno dato il via a processi di ristrutturazione e riorganizzazione aziendale e a maggiori controlli sulla struttura di costi e ricavi e sull'efficienza. Certamente, volendo sintetizzare gli obiettivi dell'Unione Europea, si sta cercando di trasformare il ruolo dello Stato, che fino a poco tempo fa (e forse ancora oggi) ha rivestito tre diverse funzioni: proprietario, gestore e regolatore. Si è iniziato a comprendere che l'autorità pubblica deve soltanto fungere da soggetto regolatore del mercato, imparziale ed indipendente.

## 4.2 Liberalizzazioni in Italia

L'ultimo capitolo di questo lavoro ha l'obiettivo di evidenziare lo stato di avanzamento del processo di liberalizzazione in Italia. Fino ad ora sono stati studiati gli effetti delle liberalizzazioni nel breve, medio e lungo periodo.

L'Istituto Bruno Leoni redige ogni anno un *Indice delle liberalizzazioni*, in cui cerca di misurare il grado di libertà di iniziativa in alcuni dei più importanti settori dell'economia italiana. Come è stato già sottolineato in precedenza l'*Indice* del 2008 presenta l'Italia come un Paese con l'artrosi, una malattia che rende la struttura dell'economia pesante e troppo lenta: "l'economia italiana patisce i dolori alle articolazioni, e fatica a muoversi". Negli ultimi tempi si è parlato molto di liberalizzazioni, ma non sempre lo si è fatto in maniera consapevole. La situazione italiana vede un consenso apparentemente unanime in merito all'idea di aumentare gli spazi concorrenziali, ma ciò nonostante le riforme stentano ad essere realizzate. Sono pochi coloro che si oppongono apertamente a misure atte ad aprire i mercati e accrescere la competitività e spesso sono gli stessi che definiscono "false liberalizzazioni" quei provvedimenti che potrebbero danneggiare i loro gruppi sociali di riferimento. Polemiche, proteste, discussioni e dibattiti fanno in modo che il cambiamento venga bloccato e che il Paese venga lasciato nella sua fase di stagnazione. L'Istituto Bruno Leoni ogni anno redige, o meglio calcola, l'Indice delle liberalizzazioni per aumentare la consapevolezza dei politici e dell'opinione pubblica in merito a tale argomento allo scopo di evitare che i processi di apertura del mercato iniziati, non restino incompiuti.

L'indice del 2008<sup>48</sup> ha osservato che il risultato raggiunto quest'anno, in termini di liberalizzazioni, non si discosta molto da quello del 2007. L'immobilità italiana produce due conseguenze: da un lato vanno persi molti dei benefici che sortiscono dalle liberalizzazioni, dall'altro l'assenza di riforme nel passato rafforza la convinzione tra gli operatori del mercato che non ve ne saranno nel futuro, disincentivandoli a

---

<sup>48</sup> L'analisi dell'Istituto Bruno Leoni si è concentrata in generale sugli aspetti legali e regolatori relativi, in particolare, all'ingresso sul mercato. Obiettivo del lavoro è, per ciascun settore, fornire una valutazione quantitativa dello stato di avanzamento del processo di liberalizzazione. Come termine di confronto rispetto a cui misurare le liberalizzazioni italiane, si è scelto di confrontare l'Italia con le *best practices* internazionali. In altre parole, per ogni settore si è scelto uno o più paesi *benchmark*. Quella del *benchmark* è una scelta arbitraria ma ragionevole: è possibile, per esempio, che esistano mercati meglio organizzati di quello britannico per elettricità, gas e telecomunicazioni, ma quello britannico è un mercato che funziona e che sovente è chiamato a esempio. Inoltre, per omogeneità di confronto, si è deciso di individuare *benchmark* all'interno dell'Unione Europea. Ciò è dovuto anche al fatto che in quasi tutti i settori considerati il processo di liberalizzazione è intrecciato al recepimento di specifiche direttive comunitarie, che sono uguali per tutti e che costituiscono un vincolo non aggirabile, nel bene e nel male.

scommettere sull'Italia. Il proseguo della trattazione mira a mettere in luce quale sia il progresso che le liberalizzazioni hanno avuto (ed hanno) in Italia.

#### 4.3 I settori analizzati

Il miglior modo per analizzare il livello di liberalizzazioni di un Paese è studiarne i settori basilari dell'economia; nel lavoro verranno presi in considerazione otto settori dell'economia italiana. L'indice delle liberalizzazioni 2008, in realtà, ne analizza più di otto, ma qui si è preferito studiare solo quelli che si ritengono davvero basilari per un'economia.

I mercati in questione sono:

- Elettricità
- Gas
- Telecomunicazioni
- Trasporto ferroviario
- Trasporto aereo
- Poste
- Professioni intellettuali
- Lavoro

L'elenco, quindi, non è completo, ma comunque significativo. Forse il più rilevante settore che non è considerato è quello finanziario. I settori che sono presi in esame sono quelli ritenuti "strategici". In questo senso, pur con tutte le cautele del caso, possono essere considerati rappresentativi dell'economia italiana nel suo complesso. La tabella 4.1 riassume in modo schematico il grado di liberalizzazione di ogni settore considerato, nei confronti di un Paese europeo scelto come benchmark. La metodologia è quella di confrontare la situazione italiana con quella del Paese europeo che abbia il grado di regolamentazione più basso, calcolato attraverso lo studio dei dati, ma anche attraverso lo studio del funzionamento del settore.

Tabella 4.1 – Grado di liberalizzazione dei settori considerati

<b>Settore</b>	<b>Benchmark</b>	<b>Indice di liberalizzazione (%)</b>	<b>Indice 2007 (%)</b>
<b>Elettricità</b>	Regno Unito	74	72
<b>Gas</b>	Regno Unito	56	58
<b>Telecomunicazioni</b>	Regno Unito	35	40
<b>Trasporto ferroviario</b>	Regno Unito / Svezia	49	49
<b>Trasporto aereo</b>	Irlanda	70	66
<b>Poste</b>	Svezia	39	38
<b>Professioni intellettuali</b>	Regno Unito	46	46
<b>Lavoro</b>	Regno Unito	35	50
<b>Indice delle liberalizzazioni</b>		48	52

Fonte – Istituto Bruno Leoni

Facendo una media degli indici ottenuti tramite il confronto, si vede che l'Italia è un Paese liberalizzato a metà. E il grado di liberalizzazione dal 2007 al 2008 è addirittura sceso sotto al 50%. Questa non completezza appesantisce moltissimo la struttura economica. Il percorso che ha condotto fino a qui è stato caratterizzato da liberalizzazioni parziali che hanno, sicuramente, mosso qualcosa all'interno dei monopoli pubblici e del mercato, ma non sono mai state così incisive e convincenti. Liberalizzazioni inefficaci e fatte solo per assecondare l'Unione Europea, generano distorsioni e spesso producono effetti negativi per i consumatori e per le imprese. Si è arrivati a casi in cui si sono incolpate le liberalizzazioni di inefficienze anche quando queste erano dovute a ragioni diverse dalle liberalizzazioni. Afferma Ranci: "la liberalizzazione italiana è stata più debole di quello che è necessario per cogliere i benefici di un mercato concorrenziale. Alcuni benefici ci sono, altri si stanno

realizzando, ma la liberalizzazione non è un ‘continuum’: esiste una soglia minima di riforma al di sotto della quale i mercati non funzionano bene e non si ha una concorrenza efficace”. L’Italia è stata costretta dall’Unione Europea ad iniziare un processo di razionalizzazione della spesa pubblica e di ridisegnamento dell’assetto dei mercati che oggi non si può più arrestare. Contemporaneamente, l’aver iniziato a liberalizzare senza quasi mai portare a termine tale opera ha condotto il Paese in una sorta di labirinto dal quale si può uscire solamente terminando i processi di liberalizzazione iniziati. Quindi, seppur con qualche differenza, i settori presi in considerazione hanno visto tutti dei processi mirati ad aumentare la competitività, ma nessuno di questi è arrivato alla fine.

Degli otto settori esaminati, tre raggiungono o superano il 50 per cento di liberalizzazione, ma solo due oltrepassano il 60 per cento. La maggior parte dei settori si colloca nella fascia tra il 40 e il 60 per cento, che anche visivamente incarna l’idea di un processo di liberalizzazione lasciato a metà. Solo il settore postale e quello del lavoro si pongono al di sotto della soglia simbolica del 40 per cento. La migliore performance è quella del settore elettrico, il cui 74 per cento riflette in particolare l’elevato grado di separazione della rete dall’*incumbent*. Complessivamente, l’economia italiana (nella misura in cui può essere rappresentata da questi settori) risulta liberalizzata al 48 per cento. Cioè liberalizzata a metà. Nella tabella si può notare anche il confronto con la situazione del 2007. Gli indici per i settori sono pressoché simili, tranne per quel che riguarda il mercato del lavoro in cui si è assistito ad una brusca frenata in campo di liberalizzazioni ed il settore è tornato ad essere al 35 per cento in confronto al benchmark.

#### 4.3.1 Elettricità: 74 per cento

Il settore elettrico all’origine rappresentava un monopolio pubblico. Nell’ultimo decennio ha conosciuto un processo di evoluzione molto importante. Infatti è stato il decreto legislativo n 79 del 16 marzo 1999 ad avviare la liberalizzazione del mercato elettrico. Con tale decreto sono state recepite le indicazioni contenute nella direttiva

comunitaria n. 92 del 1996 sulla creazione del Mercato Unico dell'energia ed si è dato l'inizio al processo di liberalizzazione delle attività di produzione, importazione, esportazione, acquisto e vendita di energia elettrica. In circa dieci anni quindi l'offerta è aumentata notevolmente; il risultato si può vedere nella tabella sottostante:

Tabella 4.2 – Quote di mercato nel settore elettrico

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Enel</b>	53.1	49.5	43.8	46.4	43.9	38.9	34.8
<b>Enel Green Power</b>	3.2	3.3	3	2.9			
<b>Interpower</b>	3.2	2.6	2.5				
<b>Eletrogen/Endesa</b>	8.3	6.6	6.8	6.4	7.4	8.1	9.7
<b>Eurogen/Edipower</b>	9.4	8.6	7	7.6	9	8	8.3
<b>Gruppo Edison</b>	7.3	9.4	13.4	9	12.1	11.7	13.1
<b>Sondel</b>	2.7	3					
<b>Eni Power</b>		2	1.9	2	9	8.9	9.2
<b>Geval</b>	0.1	1.1					
<b>Aem Torino</b>		0.9	0.6	0.5	0.6	1.1	
<b>Aem Milano</b>		1.7	1.4	1.3	1.5	1.2	1.6
<b>Asm Brescia</b>			0.7	0.6	0.9	0.9	1.1
<b>Idroelettrica Idroenergia Cva</b>			1.1	1	0.9	0.9	
<b>Tirreno Power</b>				2.3	2.2	3.8	4
<b>Gruppo Erg</b>				1.8	1.9	1.8	n.c
<b>Sartlux</b>				1.6			
<b>Acea Electrabel</b>			0.4	1.3	1.3	1.5	1.7
<b>Centro Energia</b>				0.7			
<b>Cartiere Burgo</b>				0.5	0.5	0.5	
<b>Api Holding</b>				0.5	0.9	0.9	
<b>Electra GIp-GII</b>				0.5	0.5	0.5	
<b>Ivoc</b>				0.3			
<b>Agsm Verona</b>				0.3	0.4	0.5	
<b>Gruppo Saras</b>					1.6	1.5	1.4
<b>Foster Wheeler Mpe</b>					0.7	0.7	
<b>Iride</b>							1.3
<b>Altri</b>	12.7	11.3	17.4	12.5	4.7	8.6	13.8
<b>Totale</b>	100	100	100	100	100	100	100
<b>Cr4</b>	81.3	77.4	74	72.3	72.4	67.9	72.4
<b>HHI</b>	3219	2829	2533	2518	2328	1963	1655

Fonte: Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas

Nel periodo 2000-2005 due fenomeni importanti si sono verificati per quanto riguarda la concentrazione nella generazione: l'ex monopolista ha visto diminuire la

propria importanza relativa, passando da un 56,3 per cento del mercato totale ad un più contenuto, ma in ogni caso ancora troppo elevato, 39 per cento; il secondo evento è rappresentato dalla nascita di nuove imprese e dal rafforzamento di altre già presenti sul mercato. Per esempio, in tale contesto, è stato possibile assistere alla crescita del gruppo Eni, divenuto il terzo operatore in termini di quota di mercato nella generazione (9 per cento). Gli indici CR4 e HH<sup>49</sup> confermano l'evoluzione positiva sul versante della competizione, soprattutto il secondo ci informa che il mercato sia ormai in prossimità della moderata concentrazione ( $HHI \leq 1800$ ), rispetto ad una situazione iniziale di elevata concentrazione. Gli indici di concentrazione del mercato, quindi, indicano che la concorrenza è diventata realtà e ha consentito la formazione di 5/6 imprese di dimensioni rilevanti. Circa il 70 per cento della domanda è libera di effettuare le sue scelte sul mercato, e di questa una quota sempre crescente si comporta effettivamente come libera. Di conseguenza, il mercato è sempre più contendibile. In particolare, il settore elettrico gode di una scelta di separazione proprietaria dall'*incumbent*, che ha avuto effetti significativi nello stimolare la competizione.

La liberalizzazione dei mercati energetici in Europa è stata caratterizzata da due principi generali:

- l'accesso alle infrastrutture di rete a condizioni eque e non discriminatorie (principio del Third Party Access);
- la progressiva separazione dell'attività di trasporto dell'energia su reti dalle altre attività della filiera (produzione e vendita).

Questi due indirizzi di carattere generale sono stati considerati come fondamentali al fine di un corretto processo d'apertura dei mercati. Il dibattito sulla separazione ha, di

---

<sup>49</sup> Evoluzione delle quote di mercato (2000-2005).

- L'indice CR4 rappresenta la somma delle quote di mercato delle quattro maggiori imprese. Può assumere valori compresi tra 0 e 100, minore è il suo valore e più bassa è la concentrazione del mercato.  
- L'indice Hirschman-Herfindahl (HHI) misura il grado di concentrazione e dispersione delle vendite ed assume valore compreso tra 0 (perfetta concorrenza) e 10000 (monopolio). Un valore dell'HHI inferiore a 1000 è considerato indice di un mercato concorrenziale, mentre al di sopra dei 1800 è considerato indice di un mercato poco competitivo.

fatto, portato a focalizzarsi su quattro tipi d'*unbundling*<sup>50</sup>: contabile, manageriale, societario e proprietario. Il grado di indipendenza della gestione della rete è, secondo la teoria economica<sup>51</sup>, da sempre la misura dell'efficacia dei processi di liberalizzazione dei mercati che si basano sull'utilizzo di una rete. Quindi sembra che la scelta migliore sia quella dell'*unbundling* proprietario, in cui la proprietà della rete sia completamente scissa da altri anelli della catena produttiva e distributiva del servizio. E' una conclusione abbastanza ovvia, nel senso che se il proprietario della rete è anche distributore, la concorrenza con altri potenziali distributori è totalmente falsata dal momento che questi ultimi dovrebbero pagare il primo per l'utilizzazione della rete. Molto importanti da affiancare all'analisi dell'offerta nel settore elettrico, sono i dati che riguardano la domanda. Se analizzati, questi dimostrano che il Paese dove sono state effettuate le migliori scelte è l'Italia. Il mercato italiano, al fianco di un'apertura ormai totale, vede anche uno *switching factor*<sup>52</sup> molto elevato con una più che sufficiente quota della propria domanda passare da un fornitore all'altro al variare delle condizioni delle offerte. Lo stesso può essere detto solo per il Regno Unito, ma non per gli altri Paesi, dove la quota di utenti che hanno cambiato il proprio fornitore è mediamente sempre inferiore al 30 per cento.

Tra modello d'*unbundling* e *switching factor* non è facilmente identificabile un rapporto di correlazione. Nonostante ciò, è possibile, anche alla luce delle osservazioni fatte sino ad ora, affermare che quei paesi (Italia, Spagna e Regno Unito) che hanno adottato modelli di separazione proprietaria delle reti sembrano anche essere quelli ove la concorrenza sta sbocciando, anno dopo anno, ad un tasso più sostenuto rispetto

---

<sup>50</sup> Separazione delle varie componenti di un processo produttivo, produzione, distribuzione e servizi, atta a creare maggiore competitività nei diversi segmenti.

<sup>51</sup> Francesco Giavazzi è uno degli esponenti più convinti della tesi che l'*unbundling* sarebbe in grado di dare nuovo slancio ai settori a rete.

<sup>52</sup> Con il termine *switching factor* s'intende la quota della domanda aperta al mercato che effettivamente ha cambiato fornitore in un determinato periodo.

agli altri. Infatti, gli *switching factors* di valore maggiore appartengono a Regno Unito ed Italia, rispettivamente al 60 per cento ed all'80 per cento (2004).

Per concludere si può scrivere che il mercato dimostra di essere sempre più contendibile e la struttura dell'offerta sempre più completa e articolata. L'ex monopolista, pur detenendo un potere ancora elevato, sta lentamente perdendo la sua importanza sul mercato. Dalla valutazione degli indicatori considerati emerge, per l'Italia, un Indice di liberalizzazione del settore elettrico pari al 74 per cento.

#### 4.3.2 Gas: 56 per cento

Il processo di liberalizzazione, nel settore del gas, ha fatto passi importanti rispetto alla maggioranza degli altri paesi europei, ma non ha ancora evidenziato chiari segnali di apertura. Il processo di liberalizzazione del mercato europeo del gas naturale è stato avviato con la Direttiva UE 31 del 1998. In Italia, la liberalizzazione del settore del gas si è svolta nel quadro degli indirizzi di politica energetica formulati dal Governo attraverso il decreto legislativo 164 del 2000 (decreto Letta) secondo la regolamentazione prevista dalla legge 14 novembre 1995, n. 481. Il processo di liberalizzazione è stato avviato, ma non ha ancora procurato molti effetti positivi; infatti il settore può essere definito aperto dal punto di vista della domanda, ma scarsamente competitivo da quello dell'offerta. Nonostante l'introduzione di alcuni elementi di concorrenza nella gestione delle infrastrutture e la rottura dell'integrazione monopolistica, il livello di concentrazione rimane ancora alto. L'ingresso di nuovi operatori non è riuscito a "rubare" davvero delle quote di mercato al principale operatore, a causa delle forti barriere economiche e finanziarie legate all'attività di importazione (evidentemente non superabili per mezzo di una riforma) e alla oggettiva difficoltà nel costruire nuove infrastrutture indipendenti. I valori dello *switching factor* mettono in evidenza che anche se la quota di domanda è libera, ancora non si comporta come tale. A differenza del settore elettrico, i consumatori continuano a preferire l'impresa incumbent, piuttosto che altri operatori. Infatti il mercato del gas naturale italiano presenta ancora dei livelli di concentrazione elevati.

Dal 2002 al 2003 sono stati osservati alcuni lievi miglioramenti: sia l'indice CR4 che l'HHI sono diminuiti (mantenendosi comunque su valori assoluti non associabili a situazioni di elevata pressione concorrenziale). Tali miglioramenti sono stati possibili, soprattutto grazie alla regolazione asimmetrica imposta dal decreto Letta, che ha previsto l'introduzione di tetti antitrust all'operatore dominante.

Anche per quanto riguarda il settore del gas l'analisi delle politiche di liberalizzazione passa attraverso il grado della possibilità di utilizzo delle reti e la separazione dei diversi livelli del processo produttivo (produzione, vendita, distribuzione). Nel contesto europeo, la creazione di un vero mercato comunitario del gas naturale richiede una certa simmetria nelle tipologie di *unbundling*, in maniera tale che non sia possibile, per alcune imprese, sfruttare vantaggi derivanti da asimmetrie regolatorie. Tutto ciò richiede che il soggetto che possiede la rete di trasporto non operi nelle fasi di produzione e vendita.

Passando ad esaminare le fasi di distribuzione e vendita, si può riscontrare che la situazione è complessa; si è di fronte, quasi per forza, ad un monopolio naturale (in particolare per quel che riguarda la fase della distribuzione) dato che la duplicazione delle reti è difficile ed anti-economica. Per tale ragione il decreto Letta ha imposto una separazione netta tra le due attività: la distribuzione può essere svolta solo dopo aver vinto una gara d'appalto per un periodo massimo di 12 anni; la fase di vendita, invece, non si trova in una situazione di monopolio naturale, e quindi è possibile e auspicabile la creazione di una vera competizione tra i diversi operatori. Per facilitare la competizione in questo importante segmento di mercato il decreto Letta ha inserito, come è stato già ricordato, un tetto alle vendite per singolo operatore, le quali non devono superare il 61 per cento della quota di mercato. Come mostrato nella tabella 4.3, grazie a questo limite antitrust negli ultimi anni si è potuto assistere ad una diminuzione di diversi punti degli indici di concentrazione dei grossisti. La conclusione di ciò è che la fase di vendita è la parte della filiera dove la competizione ha avuto gli effetti maggiori.

Tabella 4.3 – Quote di mercato nel settore del gas

	2002	2005	2006
<b>Eni Gas &amp; Power</b>	65.3	52.5	45
<b>Enel Trade</b>	16.2	13.91	13.89
<b>Edison Gas</b>	8.6	10.5	5.08
<b>Plurigas</b>	3.8	2.9	2.64
<b>Aem Trading</b>	1.78	2	0.79
<b>Energia</b>	0.657	1.84	
<b>Gaz de france</b>		1.41	1.78
<b>Blumet</b>		1.31	1.11
<b>Dalmine Energia</b>	0.617		1.11
<b>Edison Energia</b>	0.459		
<b>Altri</b>	2.587	13.63	28.6
<b>HHI</b>	4625.81	3265.26	3074.92
<b>Cr4</b>	93.9	79.81	66.61

Fonte: Aeeg

Rispetto al Regno Unito e in base agli indicatori scelti, il grado di liberalizzazione italiano viene valutato nel 58 per cento. Purtroppo, allo stato attuale, la situazione del mercato del gas italiano, dal punto di vista della contendibilità, non è soddisfacente; come è stato già sottolineato in precedenza, l'osservazione dei fatti permette di definire il settore del gas come aperto dal punto di vista della domanda, ma scarsamente competitivo da quello dell'offerta. L'esperienza concreta di liberalizzazione del mercato del gas in un paese importatore, come l'Italia, mette in evidenza che l'apertura del mercato, per quanto riguarda la domanda, e la separazione delle fasi potenzialmente competitive da quelle monopolistiche<sup>53</sup> sono condizioni necessarie ma non sufficienti affinché si sviluppino alti gradi di apertura sul fronte dell'offerta. Il mercato del gas italiano è caratterizzato da un'offerta altamente concentrata, dove l'ex monopolista è ancora presente lungo tutta la filiera produttiva. I valori assunti dallo *switching factor* mettono in luce la necessità di fare ancora molto sul versante della domanda per rendere effettivamente credibile la minaccia d'entrata.

---

<sup>53</sup> Per esempio la fase della distribuzione e quella della vendita. La seconda permette di sperimentare un aumento della competitività a differenza della prima.

### 4.3.3 Telecomunicazioni: 35 per cento

Il settore delle telecomunicazioni è stato da sempre caratterizzato da una fortissima presenza dello Stato. Dall'analisi del settore delle TLC in Italia emerge una grande differenza tra il comparto mobile e la telefonia fissa; il primo si può considerare in larga parte liberalizzato e competitivo, mentre il secondo decisamente non rappresenta ancora, dal punto di vista delle liberalizzazioni, un modello da prendere ad esempio. La caratteristica di base della telefonia fissa, infatti, risiede nella sua dipendenza da una rete infrastrutturale, difficile e molto costosa da replicare, la cui proprietà appartiene all'incumbent. Questo è il motivo fondamentale che restringe il campo della concorrenza; tale argomentazione non risulta essere così forte nel settore del mobile, in cui è possibile sostenere costi amministrativi ed economici, relativamente, molto ridotti per "creare" una rete ex novo. La proprietà della rete garantisce all'operatore che la possiede una serie di vantaggi, due dei quali sono molto rilevanti: la subordinazione dello sviluppo tecnologico della struttura alle esigenze dell'incumbent e la possibilità di decidere in merito all'entrata sul mercato di un nuovo operatore, che è costretto ad usufruire della rete al prezzo che il proprietario impone. Come conseguenza della presenza delle notevoli barriere all'ingresso, la telefonia fissa vede una troppo elevata (e incredibilmente crescente) quota di mercato dell'incumbent. Tutto ciò minaccia seriamente lo sviluppo di un mercato concorrenziale e permette di dare un giudizio più che negativo al processo di apertura del mercato.

Il punto focale del processo di liberalizzazione del settore delle TLC è sicuramente la separazione strutturale della rete dalla fornitura del servizio. Il modello inglese potrebbe essere preso come esempio: in Gran Bretagna, infatti, si è optato per la separazione funzionale di BT Openreach<sup>54</sup>, supportata da semplici ed efficaci

---

<sup>54</sup> Openreach è una divisione di BT Plc. In Openreach è stata trasferita la fornitura dei servizi di unbundling, dei servizi di accesso alle linee telefoniche in modalità di rivendita (Wholesale Line Rental) e i servizi di accesso e backhaul presenti e futuri che utilizzano l'interfaccia Ethernet, nonché dei futuri servizi di accesso e backhaul che utilizzino l'interfaccia SDH.

meccanismi di enforcement, tipo la separazione delle sedi e del management di Openreach e del gruppo BT; ciò sembra garantire una sufficiente autonomia della gestione della rete d'accesso e un'effettiva neutralità rispetto ai concorrenti.

Tabella 4.4 – Livello di separazione tra rete e servizi settore TLC

<p><b>Italia</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tra rete e servizi Ti sussiste una mera separazione amministrativa, che si esaurisce in misure di natura contabile.</li> <li>• Il dialogo instaurato da oltre diciotto mesi tra Azienda ed Autorità non ha prodotto alcun risultato tangibile.</li> <li>• Un procedimento dell'Agcm investe l'utilizzo da parte delle divisioni commerciali di Telecom d'informazioni privilegiate acquisite in qualità di amministratore delle rete d'accesso.</li> <li>• La minaccia di un intervento normativo sulla rete è stata utilizzata come uno spauracchio per orientare i destini di un'azienda privata e quotata in borsa e poi prontamente accantonata.</li> </ul>
<p><b>Regno Unito</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dal gennaio 2006 è attiva la divisione Openreach, la cui creazione è parte integrante degli Undertakings concordati tra Bt ed Ofcom. Ad Openreach sono demandati integralmente il controllo e la gestione della rete fissa.</li> <li>• Openreach è separata dalle altre divisioni Bt da un sistema di pareti cinesi che impedisce il flusso delle informazioni.</li> <li>• Il management di Openreach è remunerato sulla base dei risultati della divisione stessa, indipendentemente da quelli del gruppo nel suo complesso.</li> <li>• È costituito un organo di controllo, denominato Equality of Access Board, al cui interno siedono membri nominati da Ofcom.</li> <li>• Openreach è tenuta a servire tutti i propri clienti, non escluse le divisioni Retail e Wholesale di Bt, alle medesime condizioni.</li> <li>• Openreach impiega mezzi e dipendenti propri ed ha un marchio chiaramente distinguibile da quello di Bt.</li> <li>• I risultati della creazione di Openreach, particolarmente in termini di mobilità della clientela, sono notevoli.</li> </ul>

Fonte: Istituto Bruno Leoni

Mentre la Gran Bretagna (e anche il resto dell'Europa) prosegue nel processo di liberalizzazione del settore delle TLC, l'Italia, come si può notare anche dalla tabella 4.4, resta a guardare. L'Istituto Bruno Leoni ha stimato che la differenza tra l'indice delle liberalizzazioni del 2007 e quello del 2008 è del 5 per cento in negativo (dal 40% del 2007 al 35% del 2008). In realtà bisogna ricordare che nel 2007 sono state adottate alcune novità positive. Ad esempio la diffusione del Voip (ancora limitata) potrebbe rappresentare un'utile soluzione nell'integrazione con i tradizionali servizi voce, sperimentata da alcuni operatori tanto nel fisso quanto nel mobile, come nel caso di

Tre. Sul piano dei contenuti e della ricchezza dell'offerta, si è assistito all'ottimo risultato della tv in mobilità (Dvb-h<sup>55</sup>) ed allo sviluppo dell'Iptv<sup>56</sup>, su cui hanno scommesso Wind e Tiscali, aggiungendo le proprie proposte a quelle consolidate di Alice e Fastweb. Infine, sono state finalmente dettate le regole per il *bitstream*<sup>57</sup> e per il *Wholesale Line Rental* (volgarmente: la rivendita del canone). Gli effetti di tali ultime novità, in particolare, andranno vagliati nell'Indice 2009. Anche se rappresentano dei passi importanti nella direzione pro concorrenziale, questi risultati sono ben poco in confronto alle lacune di un ordinamento che non permette al settore di decollare.

Ultimo aspetto da considerare è che il settore delle telecomunicazioni in Italia è complesso anche per il fatto che il governo possiede una golden share<sup>58</sup> su Telecom Italia; questo fattore si è rivelato importante, per esempio, nell'aprile del 2007 quando il governo italiano ha mostrato l'interesse ad utilizzare la golden share, con una serie di altre minacce più o meno credibili e a un generale clima di ostilità, spingendo la

---

<sup>55</sup> E' l'acronimo di Digital Video Broadcasting - Handheld, e rappresenta lo standard del consorzio europeo DVB per una modalità di radiodiffusione terrestre studiata per trasmettere programmi TV, radio e contenuti multimediali ai dispositivi handheld, come i più comuni smartphone, i palmari e i telefoni cellulari evoluti. Questo standard è ufficialmente supportato dall'Unione Europea.

<sup>56</sup> Descrive un sistema atto a utilizzare l'infrastruttura di trasporto IP per veicolare contenuti televisivi in formato digitale attraverso connessione internet a banda larga. Spesso la fruizione dei contenuti televisivi è offerta in modalità Video on Demand ed abbinata all'accesso al web ed al VOIP, poiché questi tre servizi condividono la stessa infrastruttura. Per i prossimi anni molti si attendono che l'IPTV avrà una forte diffusione, di pari passo con la disponibilità della banda larga. L'interesse degli utenti finali è ulteriormente spinto dalla sempre maggiore disponibilità di contenuti sia a pagamento che gratuiti.

<sup>57</sup> Bitstream è un servizio di interconnessione all'ingrosso che consiste nella fornitura, da parte dell'operatore di telecomunicazioni dominante nel mercato delle reti di accesso (Telecom Italia in Italia), della capacità trasmissiva tra la postazione di un cliente finale ed un punto di interconnessione o PoP (Point of Presence) di un altro operatore (Others Licensed Operator) che, a sua volta, vuole offrire servizi a banda larga ai propri clienti finali.

<sup>58</sup> La golden share è un istituto giuridico che riserva ad uno Stato, in caso di privatizzazione di un'impresa pubblica, alcuni poteri speciali che possono essere esercitati dal governo durante (e dopo) il processo. Nel testo si fa riferimento al potere che lo Stato ha di riservarsi un certo quantitativo azionario, nonché quello di nominare un proprio membro nel consiglio di amministrazione della società oggetto di privatizzazione che, a differenza degli altri componenti dell'organo di governo dell'impresa, gode di poteri più ampi. Il fine di tale istituto è, in teoria, la tutela dell'interesse della collettività in quelle società che si occupano di settori di rilevante importanza detti anche public utilities (di cui le telecomunicazioni fanno parte).

“cordata tex-mex” (At&t e América Mòvil), interessata all’acquisizione di Telecom Italia, alla ritirata. In questo modo non ha permesso l’ingresso di potenziali acquirenti, allontanando aziende solide ed affidabili dal mercato italiano TLC e, soprattutto, evidenziando un approccio strumentale e interessato a temi vitali per lo sviluppo del paese.

Per concludere, il dibattito durato quasi due anni su come avrebbe dovuto essere effettuata la separazione funzionale della rete d’accesso (secondo il modello inglese), è restato solo teorico e molto spesso è stato utilizzato solo per allontanare eventuali compratori. In questi ultimi mesi, per di più, si è giunti ad una situazione forse ancora peggiore, se è vero che il lungo dialogo tra l’Agcom e la nuova dirigenza Telecom Italia ha condotto ad una soluzione (il progetto Open Access<sup>59</sup>) del tutto insoddisfacente. Una vera e concreta separazione funzionale rappresenta l’ideale via d’uscita di fronte alle difficoltà evidenziate. Soprattutto, come dimostra il caso di Openreach, essa apporterebbe solo benefici e nessun costo ulteriore, garantendo alla stessa Telecom Italia un ritorno importante a fronte di un rischio contenuto.

#### 4.3.4 Trasporto ferroviario: 49 per cento

La situazione normativa in Italia è fondamentalemente allineata con i casi più avanzati in Europa; la realtà però non rispecchia effettivamente questo contesto, infatti nella pratica la liberalizzazione sembra non riuscire a decollare. Il trasporto ferroviario non è caratterizzato da una piena liberalizzazione; bisogna tuttavia distinguere due macrosettori: il trasporto merci, completamente liberalizzato dal 1° Gennaio 2007 e il trasporto passeggeri, che, invece, non è liberalizzato allo stesso modo nei diversi Paesi dell’Unione Europea. L’obiettivo dovrebbe essere quello di rendere pienamente competitivo anche il settore passeggeri entro il 2010. Per raggiungerlo i Paesi che sono indietro, come l’Italia, hanno necessità di adottare i

---

<sup>59</sup> Una modalità di gestione della rete che dovrebbe (ma non è così) essere completamente autonoma rispetto alle funzioni commerciali dell’azienda.

modelli simili a quelli che hanno avuto successo in Svezia e Gran Bretagna. La Svezia ha cominciato il suo processo di apertura del mercato nel 1988, anno in cui avvenne la separazione tra la rete e gli operatori. Nel 1996 il trasporto ferroviario merci diventa liberalizzato. Oggi, l'accesso al mercato è libero sia per quanto riguarda i passeggeri che le merci. L'unica responsabile dell'infrastruttura ferroviaria è l'autorità indipendente Bankverket. La proprietà e la gestione della rete sono completamente indipendenti da qualunque operatore ferroviario. E' obbligatoria una licenza per operare sul mercato, ma è abbastanza facile riuscire ad ottenerla e non ci sono molti ostacoli burocratici. I costi di utilizzo della rete ferroviaria sono determinati dal governo così che non ci possano essere vantaggi o svantaggi per una o l'altra compagnia. La tariffa è basata sul costo marginale con l'obiettivo di coprire i costi marginali sociali di breve termine. Il processo di liberalizzazione svedese può considerarsi un successo.

L'altro esempio è la Gran Bretagna, che nel trasporto ferroviario si pone al di sotto della Svezia, ma comunque presenta un alto grado di liberalizzazione. La separazione tra la rete e gli operatori è stata effettuata già nel 1993. La regolazione del settore è in capo all'Office of Rail Regulation che regola l'accesso all'infrastruttura per i diversi operatori, l'ottenimento delle licenze e l'allocazione della capacità. Una sola autorità indipendente gestisce tutto: ciò permette che non sia avvantaggiato nessuno e che tutti traggano beneficio da attese e costi amministrativi inferiori. Gli operatori attivi sul mercato sono più di 30 e questo è indice di una buona concorrenza sul mercato; inoltre sono ben suddivisi tra operatori ferroviari merci e passeggeri.

L'Italia, per quel che riguarda il grado di liberalizzazioni nel settore ferroviario si pone in una situazione leggermente migliore a quella media europea, sebbene sempre molto lontana dai leaders Gran Bretagna e Svezia. Continuano ad essere presenti numerose barriere all'entrata nel mercato ferroviario. Il costo della licenza è di 3000 euro, quindi non troppo elevato, ma vi sono altre significative barriere amministrative, quali la necessaria conoscenza della lingua italiana o la lunghezza dell'iter per ottenere delle autorizzazioni che frenano il settore.

Quindi l'Italia ha recepito le direttive europee, e ha delle leggi che permettono una concorrenza nel mercato, ma presenta ancora delle barriere amministrative troppo elevate. Altro aspetto importante riguarda la forza dell'operatore dominante in Italia: il mercato ferroviario italiano è ancora dominato dall'ex monopolista che detiene quote di mercato superiori al 90 per cento. L'Italia soffre dell'assenza di una reale concorrenza, dovuta in gran parte alla mancata separazione effettiva tra Trenitalia, il principale operatore ferroviario, e Rete Ferroviaria Italiana, il gestore della rete. Ferrovie dello Stato, che detiene la totalità delle azioni di Trenitalia e Rete ferroviaria italiana, continua ad operare in forte perdita nonostante grandi contributi da parte dello Stato italiano. Trenitalia nel 2006 ha perso circa 1,9 miliardi di euro, mentre nel 2007 la perdita si è ridotta a circa 400 milioni di euro.

Unico aspetto positivo è che la presenza di una normativa adeguata, che da poco si è iniziato ad adottare, pone le basi per una effettiva crescita del settore, che spingerà il mercato italiano verso le best practices internazionali.

#### 4.3.5 Trasporto aereo: 70 per cento

Il trasporto aereo civile è sicuramente il settore economico nel quale si sono avuti i maggiori benefici da una politica di liberalizzazione, specialmente per i consumatori. Negli ultimi due decenni la situazione è cambiata in modo radicale, grazie all'azione normativa dell'Unione Europea.

In realtà il processo di liberalizzazione del settore non è ancora del tutto completo, infatti i voli intercontinentali sono ancora in regime di oligopolio; ma la situazione è destinata a cambiare grazie ad un accordo tra Stati Uniti ed Unione Europea. Se questo dovesse accadere il mercato aereo potrebbe essere il primo a risultare totalmente liberalizzato in tutti i Paesi dell'Unione Europea. Il processo di liberalizzazione del mercato del trasporto aereo europeo inizia in seguito all'esperienza di deregolamentazione americana attuata nel 1978 dall'amministrazione Carter. I primi Paesi ad introdurre forme di concorrenza in questo settore sono la Gran Bretagna governata dal Primo Ministro Thatcher, l'Irlanda e i Paesi Bassi agli inizi degli anni

Ottanta. Successivamente anche negli altri Paesi europei si afferma l'idea che la liberalizzazione apporti grandi benefici ai consumatori e sia in grado di dare un forte slancio alla creazione di un mercato unico del trasporto aereo.

Il processo americano e quello europeo hanno presentato forti differenze; quella più rilevante riguarda la rapidità della liberalizzazione: negli Stati Uniti la deregolamentazione è avvenuta in un unico step, grazie all'azione di *lobbying* delle neonate compagnie *low cost* (SouthWest 1973), in Europa si è optato per un percorso di liberalizzazione più graduale. Infatti tra il primo, dei tre pacchetti di misure d'introduzione di norme favorevoli ad un mercato del trasporto aereo civile maggiormente concorrenziale del 1987 e l'effettiva liberalizzazione del settore sono trascorsi quasi 10 anni. Lo sviluppo del trasporto aereo in Europa è stato, dunque, favorito da tre regolamenti CEE. I tre pacchetti che entrano in vigore rispettivamente nel 1988, nel 1990 e nel 1993, cercano di realizzare la completa apertura del mercato interno all'Unione Europea del trasporto di linea, sia nazionale che internazionale. Essi, infatti hanno introdotto una generale liberalizzazione tariffaria, limitando ai soli casi particolari (tariffe eccessivamente elevate o basse) il diritto degli stati di contestare le tariffe scelte dalle diverse compagnie aeree; hanno eliminato ogni restrizione alla determinazione della capacità operativa; inoltre riconoscono a tutti i vettori comunitari in possesso delle previste abilitazioni tecniche ed economiche la piena libertà di accesso alle rotte, limitando la possibilità di assegnazione da parte dei governi solo in relazione agli obblighi di servizio pubblico. Un ultimo aspetto, ma non meno importante, è rappresentato dall'armonizzazione dei requisiti tecnici ed economici per l'ingresso nel mercato, che elimina i vincoli che limitavano in ogni paese la concessione della licenza alle compagnie aeree il cui capitale fosse di proprietà di soggetti nazionali e richiede solo la proprietà di soggetti comunitari. L'applicazione delle disposizioni contenute nei tre regolamenti non è avvenuta in maniera omogenea nei vari Stati membri. Gli Stati hanno recepito le direttive in maniera differente, creando delle discrepanze che spesso sono risultate controproducenti.

In Italia, in realtà, le direttive sono state rispettate al meglio e infatti può essere dato un giudizio positivo per quanto riguarda l'indice di liberalizzazione, che, se

rapportato al benchmark di settore (Irlanda), è pari al 70 per cento. Il mercato italiano nel corso del 2007 ha anche aumentato il proprio grado di liberalizzazione, grazie all'eliminazione degli oneri di pubblico servizio da e per la Sardegna. Nota dolente del Paese è stata e, sicuramente, continua ad essere, visti anche i recentissimi sviluppi, la debolezza permanente della compagnia di bandiera, la quale ha iniziato nel 2007 un processo di privatizzazione. Il processo è molto complesso e diverse proposte e trattative non sono riuscite ad andare in porto. Mentre si scrive questo lavoro la trattativa è ancora appesa ad un filo ed oscilla senza sosta tra l'acquisizione da parte di una cordata di imprenditori italiani e il fallimento della compagnia.

Si è arrivati a questo perché Alitalia è stato, progressivamente, un attore sempre meno importante nel mercato italiano: infatti se nel 1997, anno della liberalizzazione europea, aveva una quota di mercato vicina al 50 per cento, nel 2007 la quota di mercato è scesa al 23 per cento. Tale quota è al 17 per cento per i voli internazionali e al 40 per cento per le tratte nazionali. In realtà i passeggeri trasportati dalla compagnia sono sostanzialmente gli stessi di quelli trasportati nel 1995; il problema di Alitalia è che non è stata in grado di conquistare nuovi clienti, in un periodo in cui il mercato ha conosciuto una crescita notevole. Le motivazioni di ciò sono certamente da rintracciare nella mancanza di investimenti negli ultimi dieci anni: la flotta Alitalia è la meno moderna in assoluto con un'età media per aereo superiore agli 11 anni (alcuni arrivano anche a 25 anni). Nessuna grande compagnia conosce una situazione peggiore dal punto di vista della flotta. Questi aerei consumano maggiori quantità di jet fuel e necessitano di maggiori manutenzioni. Il *load factor*, cioè il riempimento di ogni aereo è inferiore a quasi tutti i concorrenti, non solo delle compagnie *low cost*, ma anche dei vettori di linea. La situazione di Alitalia non era più sostenibile ed il fallimento sarebbe stata l'unica soluzione possibile in un mercato sempre più concorrenziale. Il Ministero del Tesoro ha optato per una privatizzazione purtroppo tardiva, ma comunque irrinunciabile. La compagnia necessita di importanti afflussi di capitale per poter fare gli investimenti che non sono stati fatti negli anni passati se vuole sopravvivere e mirare a tornare sul mercato come degno rivale di compagnie come Air France o British Airways.

#### 4.3.6 Poste: 39 per cento

Il settore postale è il ramo economico nel quale il processo di liberalizzazione realizzato dalla normativa europea è stato avviato con maggiore ritardo; infatti, solo con la seconda direttiva comunitaria del 2002 sono state introdotte tappe di parziale, ma progressiva apertura del mercato. Le prospettive di liberalizzazione sono tuttavia nettamente migliorate con la decisione, adottata nell'ultima parte del 2006 dalla Commissione U.E., di confermare nel 2009 la data in cui realizzare la completa apertura nei 27 stati aderenti. Poiché le direttive di settore hanno stabilito forme minime di liberalizzazione, esse hanno comunque permesso agli Stati di adottare forme più ampie, sino ad adottare la completa liberalizzazione legale. A Svezia e Finlandia, i due Stati già liberalizzati dai primi anni Novanta, si sono affiancati più recentemente l'Estonia e il Regno Unito. Dal 2009 in poi si prevede che oltre metà del mercato europeo del recapito sarà rappresentato da stati totalmente liberalizzati.

Il mercato postale in Italia teoricamente risulta liberalizzato, ma effettivamente, richiede interventi sostanziali che traducano in pratica le norme. La rilevante quota di mercato dell'*incumbent* è dovuta anche a una serie di vantaggi di cui esso gode: per esempio, su 6,2 miliardi di pezzi complessivamente recapitati nel 2005, Poste Italiane ne produrrebbe 3,95 miliardi, pari al 64 per cento, in mercati ancora riservati e 2,25 miliardi, pari al 36 per cento, in mercati legalmente aperti alla concorrenza.

Inoltre l'area del mercato mail, legalmente aperta alla concorrenza, è di fatto totalmente preclusa; per queste ragioni il giudizio sul grado di liberalizzazione del settore postale in Italia è gravemente insufficiente.

#### 4.3.7 Professioni intellettuali: 46 per cento

Il sistema delle professioni intellettuali italiane è liberalizzato al 46 per cento. Il dato è chiaramente e pesantemente influenzato dal sistema italiano imperniato sugli ordini di categoria: ogni professione riconducibile ad un'attività intellettuale, cioè svolta da lavoratori autonomi (avvocati, ingegneri, contabili, architetti), è strutturata

attraverso un ordine. In Inghilterra, Paese scelto come benchmark nel settore, l'organizzazione della professione attraverso un ordine rappresenta l'eccezione: la norma vede l'esistenza di associazioni professionali i cui membri hanno il diritto di fregiarsi del titolo di professionista "certificato". Generalmente, però, l'esercizio dell'attività professionale è permesso a chiunque. Non ci sono barriere all'entrata, vincoli costituzionali, vincoli di cittadinanza. Inoltre in Gran Bretagna i professionisti hanno la piena autonomia di contrattare il prezzo dei propri lavori, senza badare a limiti imposti dalla legge, come avviene in Italia. Il fatto che ci sia un tariffario emanato per legge rappresenta la principale causa della mancanza di liberalizzazione nel settore. Il fatto che il prezzo non possa essere deciso dal mercato è il fattore scatenante l'assenza di concorrenza.

Il confronto tra Italia e Inghilterra fa, quindi, emergere la rigidità elevatissima che contraddistingue il nostro Paese. Per quanto riguarda il momento dell'avvio dell'attività, i giovani, al termine del percorso di studi, non possono iniziare ad esercitare la professione, ma sono costretti a superare un esame di Stato (la cui obbligatorietà è addirittura stabilita costituzionalmente) quasi completamente controllato dal relativo ordine. Molto spesso il neo laureato deve prestare la propria attività in modo gratuito sotto forma di "tirocinio". Ciò viene normalmente giustificato appellandosi alla necessità di acquisire una professionalità di tipo pratico sotto la guida di un soggetto esperto, che esercita da alcuni anni. La motivazione è giusta e condivisibile fino al momento in cui il tirocinante davvero è messo in condizione di sfruttare quelle ore per apprendere e crescere. Nel momento, però, in cui i praticanti divengono mano d'opera specializzata a costo zero, questa forma di tirocinio diviene inutile e controproducente. Il sistema degli ordini di categoria di fatto rallenta e ostacola lo sviluppo di un mercato concorrenziale.

Non si può negare che il c.d. "Decreto Bersani" abbia mosso qualche passo nella direzione giusta e ciò spiega il miglioramento rispetto alla situazione del 2006. I risultati più apprezzabili sono stati compiuti in materia di abrogazione dell'inderogabilità dei minimi tariffari nonché di una prima significativa apertura alle società interprofessionali. La portata delle modifiche in materia di pubblicità è stata

fortemente ridimensionata (sostanzialmente annullata) dalla conversione in legge del decreto, il cui tenore originario era moderatamente apprezzabile.

Come dimostra l'avvio di un'indagine conoscitiva da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato non è del tutto chiaro se le novità introdotte nell'estate del 2006 siano state recepite nel mondo delle professioni: ad oggi sembra legittimo ipotizzare una qualche forma di resistenza "silente". Il punto principale su cui non si è fatto nulla, e su cui non ci sono prospettive di interventi condivisibili, permane l'accesso alla professione: non si vede alcun segno di superamento del sistema ordinistico.

#### 4.3.8 Lavoro: 35 per cento

Il mercato del lavoro ha conosciuto nel corso dell'ultimo decennio, e non solo in Italia, un processo di profonda revisione legislativa, che viene interpretato dalla maggioranza dei lavoratori in modo fortemente negativo: la liberalizzazione è vista come lo strumento per realizzare una progressiva precarizzazione del lavoro. È stata certamente la progressiva perdita di effettività della disciplina di regolamentazione dei rapporti di lavoro una delle principali ragioni che, insieme alla costante perdita di competitività delle imprese italiane in ambito internazionale, hanno recentemente indotto il Legislatore ad avviare, pur non senza resistenze ed elementi di marcata conservazione, una lunga stagione riformista nel mercato del lavoro.

I recenti cambiamenti del settore devono essere letti alla luce di un processo storico complesso che a partire dagli anni Ottanta ha visto continue stratificazioni normative che hanno appesantito e reso sempre più rigido il mercato del lavoro. A ciò hanno contribuito le fortissime pressioni corporative che hanno spinto verso cambiamenti normativi non sempre in linea con gli obiettivi concorrenziali. Con l'avanzare della globalizzazione e l'apertura delle frontiere all'interno dell'Unione Europea, il legislatore italiano non poteva restare a guardare: era necessario un cambiamento che portasse il mercato del lavoro ad un livello più concorrenziale. In questa direzione ha cercato di andare l'ultimo forte e controverso intervento

legislativo italiano: la «riforma Biagi<sup>60</sup>» del mercato del lavoro. Controverso perché in realtà non ci sono stati gli effetti di aumento della competitività sperati (o forse semplicemente pubblicizzati). La riforma in questione non tocca alcuno degli istituti fondamentali del vigente diritto sindacale e del lavoro. La rigidità del mercato del lavoro ha le proprie radici sui contratti di lavoro e sulle difficoltà di assunzione e licenziamento, ma soprattutto sul potere dei sindacati. Bisognerebbe colpire questo potere e cercare di arginarlo. In Italia la figura del sindacato è ormai radicata nel panorama economico, fino al punto che le corporazioni, spesso, si sentono in diritto di intervenire su temi per i quali non è richiesto un loro intervento.

Da questo punto di vista, se si mettono a confronto, la produzione legislativa italiana dall'inizio del nuovo secolo in poi e la politica neo-liberista perseguita nel Regno Unito dai Governi Thatcher e Major, e sostanzialmente confermata dai Governi Blair, ci si rende conto che, nonostante la legge Biagi, l'Italia è davvero lontana dal promuovere una vera riforma del mercato del lavoro che sia davvero ispirata al libero mercato e ostile all'intervento dello Stato e all'eccessivo potere dei sindacati. Infatti le linee di intervento verso un alleggerimento normativo e una maggiore elasticità del mercato del lavoro fino ad ora adottate, non devono essere confuse con una politica neo-liberista incentrata sul ritorno al libero contratto e sulla capacità autoregolativa del mercato. I più recenti interventi normativi possono essere, piuttosto, intesi come

---

<sup>60</sup> La **legge Biagi** ha introdotto una riforma molto importante nel mercato del lavoro. Il presupposto di base di tale riforma è quello secondo cui la flessibilità in ingresso nel mercato del lavoro è il mezzo migliore per agevolare la creazione di nuovi posti di lavoro e che la rigidità del sistema crea solo alti tassi di disoccupazione. La riforma è stata una delle più vaste, dato, ad esempio, il numero degli articoli del decreto, 86, e gli istituti introdotti ex novo o modificati. La legge Biagi ha introdotto o modificato numerosi contratti di lavoro: dalla somministrazione, all'apprendistato, al contratto di lavoro ripartito, al contratto di lavoro intermittente, o al lavoro accessorio e al lavoro occasionale. I primi anni di attuazione della legge Biagi hanno visto una generale riduzione del tasso di disoccupazione. Inoltre sembra, che con il passare del tempo, coloro che sono entrati nel mondo del lavoro con contratti a tempo determinato, hanno visto la loro situazione stabilizzarsi.

La legge Biagi è stata notevolmente contestata con manifestazioni, scioperi e altre forme di dissenso sociale. Il motivo era la convinzione che si stesse cercando di creare una classe di precari senza alcuna speranza di trovare stabilità. In realtà non è stata la riforma a creare questa situazione, ma il fatto che alla ricerca di flessibilità, non abbia fatto seguito una riforma degli ammortizzatori sociali. Questo ha tramutato di fatto una situazione di lavoro flessibile in una situazione precaria.

un tentativo di portare a compimento alcuni profili evolutivi del mercato del lavoro. Si è dunque davvero lontani dal registrare un processo di liberalizzazione almeno nel senso più ristretto.

#### 4.4 Italia: liberalizzata per il 47 per cento

L'Italia è liberalizzata quasi a metà: ha iniziato il processo di liberalizzazione, in qualche caso si è anche spinta molto in là, ma non è arrivata a fine percorso; talvolta si è purtroppo arenata nelle fasi iniziali del processo. Il problema vero è, come è stato già sottolineato, l'incompletezza delle riforme, che se non sono coerenti e chiare fanno in modo che il mercato sia ugualmente non concorrenziale e molto confuso. In una situazione del genere non si riesce più a capire se si tratti di un mercato liberalizzato (che non è) o statalizzato (che non è più). Ciò accade perché lo Stato generalmente interviene meno che in un mercato statalizzato, ma potrebbe farlo potenzialmente quando e come desidera, cambiando regole, consigli di amministrazione e via dicendo. La lezione che se ne può trarre è che se non si liberalizza fino in fondo, resta la possibilità di agire secondo una sorta di discrezionalità e arbitrio che nuoce al mercato, ai consumatori e agli azionisti, ponendo un tetto alle potenzialità di crescita di un settore. Un risultato del 47 per cento non è così basso in assoluto, ma è decisamente troppo poco se si pensa alle aspirazioni di un Paese come l'Italia, che deve cercare di competere con mercati molto più efficienti, equilibrati e abituati alla concorrenza. Inoltre un valore del genere non permette di cogliere tutti i benefici che una politica di liberalizzazione può comportare alla collettività, distorcendo l'idea che l'opinione pubblica ha di tale politica e precludendone la ripresa sotto una buona luce. I cittadini, in questo modo, identificano il concetto di liberalizzazione con la pratica della "mezza liberalizzazione", cioè con un cambiamento di per sé fastidioso e inadeguato a produrre effetti visibilmente positivi. L'attesa che era stata creata intorno alle liberalizzazioni, rischia così di tramutarsi in ostilità da parte anche di coloro che prima le avevano sperate. Alla luce di una pubblicizzazione passata, forse, errata del concetto

di liberalizzazione e di un parziale fallimento delle modalità con le quali si è cercato di aprire il mercato, quello che oggi serve non è solo riprendere a liberalizzare, ma anche spiegare cos'è una liberalizzazione, quali sono i suoi effetti, le sue conseguenze, i suoi costi e i suoi benefici.

Bisogna riconoscere che, nonostante tutto, il dibattito sulle liberalizzazioni è a uno stadio relativamente avanzato e che è ormai convinzione di tutti che le forze del mercato vadano ulteriormente liberate. Ma, come dimostrano anche le vicende non sempre esaltanti di provvedimenti nati con l'intento di liberalizzare e finiti poco lontano dal punto di partenza, chiedere o promettere liberalizzazioni non basta. Forse è il caso di cambiare le modalità, a causa delle quali i processi fino ad ora sono stati prima spinti in avanti e poi bloccati improvvisamente. Probabilmente sono ancora fresche nella mente le immagini dei tassisti nel 2007 e di tutte le altre proteste che sono state avanzate contro l'allora ministro Bersani. Le idee erano tutte giuste, erano le modalità ad essere errate.

In un'intervista di Stefano Rolando ad Antonio Catricalà a FORUM PA 2008, il Presidente dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato parlando delle liberalizzazioni delle licenze dei tassisti afferma:

*[..] Bisogna trovare una soluzione anche a questo problema, che rappresenta una forma di malcostume di categoria, perché è impossibile che pochissime persone riescano a paralizzare la capitale, come è successo nei giorni scorsi a Roma. Poco dopo abbiamo assistito allo stesso cattivo esempio da parte dei "padroncini" dei camion, i camionisti che hanno paralizzato le autostrade. Non si può bloccare una Nazione. Però forse qualche rimedio alla perdita secca che il tassista ha da una liberalizzazione bisogna trovarlo, perché il tassista effettivamente questa "benedetta" licenza [...] l'ha pagata, ci ha investito chissà quanto e spera pure che, un giorno, vedendola di garantirsi una giusta vecchiaia. La liberalizzazione questa cosa non gliela permette, perché la licenza perde valore economico e, ovviamente, giuridico. Bisognerebbe immaginare qualche compensazione, per esempio chi ha già una licenza che ha pagato ne avrà altre due gratuite, oppure si potrà prevedere un fondo al*

*quale partecipano tutti i nuovi tassisti e dal quale si attinge una liquidazione per i tassisti che vanno via; comunque qualcosa va previsto. Però ci vuole sempre una collaborazione forte da parte delle categorie interessate in questi casi, perché altrimenti, lo dico realisticamente, non si riesce a regolare bene il mercato [..]*

Parlare e discutere, invocare, denunciare e manifestare violentemente non è sufficiente e non risolve il problema. Le parti in causa devono riuscire a collaborare perché l'Italia torni a fare di più e meglio. Solo in questo modo potrà tornare ad essere protagonista, riuscendo a garantire una situazione migliore a tutti e maggiori opportunità a chi ha intenzione ed è capace di lavorare bene.

# Appendice

## I servizi pubblici locali

Gli interventi sui servizi nazionali sono stati analizzati che sono stati analizzati nel capitolo hanno rivelato che qualcosa è stato comunque fatto in tema di liberalizzazioni. Non si è ancora ad un livello sufficiente, ma le autorità politiche hanno iniziato a muoversi. Tutto un'altra storia è quella che riguarda i servizi pubblici locali, le cui liberalizzazioni presentano un cammino molto più contorto e addirittura un'inversione di tendenza negli ultimi anni. Alla fine degli anni '90, anche gli enti locali hanno iniziato ad adeguarsi alle pressioni comunitarie. Nel settore idrico, ad esempio, sono state effettuate dodici gare per la selezione di un socio privato di una società mista nella quale la maggioranza è dell'ente pubblico. Nel settore del gas, la disciplina nazionale sulla liberalizzazione, ha dato il via ad una trentina di gare; nel trasporto pubblico è stato introdotto l'obbligo della gara per aggiudicarsi il servizio. Nel 2003 le istituzioni nazionali hanno introdotto delle deroghe al disegno europeo concedendo la possibilità di rinviare le gare per l'attribuzione dei servizi locali, prorogando, in questo modo, i regimi di gestione con affidamenti diretti da parte degli enti. Questa deroga è stata la causa fondamentale del ritorno indietro rispetto ai progressi fatti dagli enti locali, che hanno potuto ricominciare ad essere completamente coinvolti in tutte le fasi del processo di assegnazione, gestione e controllo dell'erogazione dei servizi. Quindi, quei settori che gradualmente si stavano aprendo al mercato a livello locale hanno subito un brusca frenata. Il trasporto pubblico locale, ad esempio, si presenta (ancora oggi) disomogeneo e si registrano significative differenze all'interno del Paese. La deroga, in breve, ha permesso agli enti locali di mantenere il controllo sulle imprese di loro proprietà e ha favorito il mantenimento delle condizioni di monopolio di queste imprese sul mercato.

Nonostante la situazione non fosse così migliorata e non richiedesse particolari sforzi, alcuni enti locali, hanno comunque fatto ricorso a procedure competitive per l'aggiudicazione di servizi. Sono state effettuate delle gare, in cui venivano coinvolti

degli operatori privati. Gli esiti, però, erano abbastanza scontati visto che molto spesso erano gli incumbent ad aggiudicarsi l'appalto, con dei ribassi piuttosto modesti proposti all'ultimo momento. Questo conduce ad una riflessione sulle modalità di gara: se a vincere sono sempre gli stessi operatori, forse sarebbe il caso di modificare i termini e le modalità delle gare per creare davvero le basi per una nuova concorrenza. I processi di liberalizzazione, quindi, come si è potuto notare, hanno avuto, e hanno, come fortissimi oppositori gli enti pubblici. Il problema più grande (che la deroga del 2003 ha rinviato e non affrontato) è il conflitto di interessi: l'ente è al tempo stesso proprietario della rete, gestore del servizio e regolatore del mercato. Ciascuno ruolo è portatore di un interesse differente. Il proprietario, in regime di monopolio, tende a massimizzare i profitti, il gestore cerca di minimizzare i costi, risparmiando ad esempio sulla manutenzione, il regolatore cerca di migliorare la qualità del servizio, mantenendo i costi bassi e minimizzando le rendite per i monopolisti. E' ovvio che si tratti di ruoli che non possono essere svolti da uno stesso soggetto. La "cura" principale sarebbe quella di scindere la proprietà delle reti dalla gestione e poi rafforzare la competizione per evitare situazioni di monopolio. In questo modo si potrebbero evitare molte inefficienze che caratterizzano i servizi pubblici italiani. In un contesto più concorrenziale i costi degli enti pubblici potrebbero scendere, o comunque si riuscirebbe a migliorare la qualità della spesa. Ci sarebbe più incentivo all'innovazione e quindi al miglioramento del servizio in generale.

### La resistenza degli enti locali

Nel rapporto sui servizi pubblici locali, Confservizi, stima che nel 73% dei casi il Comune è proprietario della società che eroga un servizio pubblico, nel 24% possiede la maggioranza e controlla la società, il restante 3% delle società sono controllate da privati. Sono percentuali che permettono di comprendere quale sia l'entità del problema in Italia e quanto ci sia bisogno di riforme efficaci. L'utilizzo del termine efficace deriva dal fatto che le riforme che sono state promosse alla fine degli anni '90, hanno visto poi una deroga per gli enti locali, che ha condotto ad una situazione

sicuramente peggiore di quella antecedente. Adesso con una liberalizzazione “a metà” i servizi pubblici hanno potuto usufruire dei diritti concessi ai soggetti privati, con la possibilità di reperire capitali privati allo scopo di espandersi o consolidarsi sul mercato, ma al tempo stesso, hanno goduto dei tradizionali vantaggi concessi a favore dei soggetti pubblici, traendo vantaggio indebitamente dal fatto di continuare ad operare in contesti di monopolio, o comunque in posizioni fortemente dominanti sul mercato, grazie alle protezioni garantite dalle stesse autorità pubbliche che ne detengono il controllo. Questo penalizza sia coloro che vogliono entrare nel settore, che si trovano davanti non un semplice concorrente, ma una realtà semi-pubblica con la quale competere è impossibile, sia gli stessi incumbent che, agendo in un mercato non concorrenziale, non hanno nessuna preoccupazione derivante dal fatto che il proprio tasso di crescita sia nullo.

La resistenza degli enti locali alle politiche di liberalizzazione, che, come è stato già sottolineato, non si riducono soltanto a mere privatizzazioni, ma ad una modifica delle regole che controllano il mercato, può avere alle spalle molte motivazioni. La prima potrebbe essere il timore che affidando la gestione di un servizio di pubblica utilità ad un'impresa privata che agisce in ambito concorrenziale, la qualità del servizio ne risenta notevolmente e le prestazioni non siano soddisfacenti. Problema ampiamente risolvibile attraverso la stesura di contratti che obblighino la società vincitrice della gara a rispettare degli standard di qualità, al di sotto dei quali scatterebbero sanzioni e penalità. Il secondo motivo da considerare è meramente politico. L'abitudine degli enti pubblici è quella di porre al vertice delle società che gestiscono i servizi dei soggetti decisi dalle forze politiche locali. Si tratta di cariche che oltre ad avere, sicuramente, competenze manageriali, hanno anche delle affiliazioni politiche particolari che permettono loro di essere al vertice di una determinata realtà. Con l'avvento di procedure competitive le cariche dirigenziali delle società che erogano servizi pubblici non sarebbero più delle nomine fatte dal potere politico, ma verrebbero decise (o si spera che sia così) in base al solo criterio meritocratico. Una politica di liberalizzazione costituisce una minaccia, oltre che per i governi locali, per gli interessi corporativi degli attori più forti: sindacati e gestori. Per il potere politico locale, che continua a

mantenere un legame diretto con le imprese controllate, liberalizzare significa ridurre la possibilità di ingerenza nell'attività di tali società; per gli attuali gestori l'avvio di un sistema competitivo intaccherebbe le rendite di posizione; i sindacati degli attuali operatori sanno che con la liberalizzazione vi è rischio concreto di riduzioni degli organici, come accaduto nel Regno Unito, o la fine di condizioni più favorevoli per i lavoratori che essi rappresentano (conseguenza che è stata analizzata nel modello di Blanchard e Giavazzi). Bisogna ricordare, però, che esistono notevoli vantaggi per coloro che, attualmente, hanno un minore potere di pressione: i consumatori ai quali verrebbe garantita una maggiore offerta di servizi – probabilmente migliore in termini di qualità e di prezzo – e le altre imprese del settore. Un'altra ragione portata avanti dagli enti locali è la possibile perdita di lavoro di tutti i dipendenti delle imprese pubbliche che, in caso di liberalizzazione, verrebbero probabilmente trovarsi disoccupati. A fronte di una riduzione del personale dell'*incumbent*, però, vi sarebbero incrementi occupazionali nelle altre imprese che entrano nel mercato.

L'ultimo motivo che spinge gli enti ad una resistenza forte nei confronti delle liberalizzazioni è economico. In un periodo in cui si parla molto di tagli della spesa pubblica, le uniche entrate certe che hanno i Comuni sono l'Ici (anche questa completamente abolita da quest'anno), le addizionali Irpef e i dividendi provenienti dalle partecipazioni di maggioranza nelle società che erogano e gestiscono i servizi pubblici. Per Comuni come Roma o Milano è ovvio che si parlerebbe, in caso di totale privatizzazione, di una forte riduzione delle entrate per il bilancio pubblico.

## Conclusioni

Deregolamentare significa rendere libero un settore economico dalla tutela e dall'eccessiva presenza dello Stato, sostituendo alle regole che vengono imposte dalle autorità, le regole del mercato. Questo implica che non ci sia bisogno di liberalizzare un settore che già risponde alle logiche concorrenziali. In Italia, come in molti altri Paesi europei, la regolamentazione, caratterizzata spesso dalla sovrapposizione di norme nel tempo, alcune contraddittorie e confuse, ha raggiunto un livello davvero eccessivo. In un contesto del genere, l'economia di un Paese arresta la sua crescita ed entra in una fase di stagnazione che con il passare del tempo diventa sempre più pericolosa. Il rapidissimo processo di globalizzazione, a cui si è assistito e che inizia ora a far sentire fortemente il suo peso, ha fatto in modo che i Paesi troppo regolamentati si rendessero conto all'improvviso che erano necessari processi di ristrutturazione dei mercati, per fare fronte alla forte pressione concorrenziale proveniente da altri contesti economici. E' iniziato così un periodo in cui il dibattito politico si è spesso concentrato su processi di liberalizzazione, utilizzando a volte questo termine solo a scopo propagandistico, ma senza spiegarne davvero il significato o dividerne a pieno i risvolti.

I processi di liberalizzazione sono tutt'altro che immediati e non si possono mettere in atto con superficialità: richiedono, infatti, una forte convinzione del potere politico e una campagna informativa molto incisiva per i cittadini, che faccia nascere (o aumentare) la consapevolezza di cosa siano le liberalizzazioni e di quali vantaggi possano apportare ad un sistema economico. L'esperienza italiana ha rivelato che questi due aspetti, fondamentali per permettere un equilibrato sviluppo delle politiche di liberalizzazioni, non si sono verificati. Il potere politico negli anni '90, ha, inizialmente, dato l'incipit a processi deregolamentativi, più per rispettare le direttive dell'Unione Europea, che per la raggiunta convinzione che fossero necessari. Questo ha comportato che le riforme introdotte fossero poco convincenti e avessero un'influenza molto scarsa sul mercato. I cittadini e i lavoratori, come conseguenza, si

sono trovati di fronte a processi incompleti e insoddisfacenti, che manifestavano solo la loro componente negativa, e non i benefici e i vantaggi attesi. I recenti tentativi di liberalizzazione in Italia, hanno visto nel, 2007, una fortissima opposizione da parte delle categorie interessate; tassisti, conducenti di autotreni e farmacisti (per citarne alcuni) hanno espresso, in modo spesso errato e incivile, il loro dissenso nei confronti dell'allora ministro dello Sviluppo Economico Bersani. L'idea del ministro di procedere ad una quasi totale apertura dei mercati e dei settori, che ancora erano fortemente regolamentati, era (ed è) molto valida. Il problema più importante, che ha fatto sì che le politiche di Bersani sfociassero in qualcosa di molto meno rilevante di quello che ci si aspettasse, è che in un Paese, come l'Italia, in cui la rigidità dei mercati ha svolto un ruolo fondamentale per decenni, non si può pensare di aprire le porte alla concorrenza, senza passaggi intermedi e soprattutto facendo ben poco per rendere "pronto" l'intero contesto economico a recepire le politiche pro concorrenziali. La liberalizzazione ha un potere molto forte, ma deve comunque andare ad inserirsi in una situazione economica già preconstituita. Se quest'ultima non possiede le basi per funzionare al meglio, immettere improvvisamente dei nuovi meccanismi concorrenziali, non comporta vantaggi né ai consumatori, né ai lavoratori, ma fa venire maggiormente a galla i problemi e le insufficienze che il sistema presenta. Per fare un esempio di ciò, si potrebbe pensare che una politica che riduce drasticamente la rigidità del lavoro, promuovendo la flessibilità, risulta essere positiva e vantaggiosa, nel momento in cui si inserisce in un contesto in cui gli ammortizzatori sociali svolgono in pieno i propri compiti, garantendo in modo incisivo la loro presenza. In Italia gli ammortizzatori sociali sono molto deboli: ecco che la flessibilità si trasforma in precariato e la mancanza di consapevolezza e di informazione nei cittadini fa in modo che la "colpa" di ciò, sia addossata al processo di deregolamentazione.

Nel lavoro è stato analizzato un modello di Blanchard e Giavazzi in cui i due autori mettono in evidenza quali possono essere gli effetti di una politica di deregolamentazione del mercato dei beni e del mercato dei prodotti. L'orizzonte temporale che ha caratterizzato quest'analisi ha riguardato il breve ed il medio periodo. Nel modello è stato dimostrato come, per quanto riguarda il mercato dei beni,

solo una diminuzione del costo d'entrata, che gli imprenditori devono sostenere per iniziare una nuova attività, possa garantire un reale aumento della competitività. Infatti una diminuzione del costo d'entrata, inteso come indice sintetico di costi economici ed amministrativi, nel lungo periodo permette l'accesso di nuove imprese sul mercato; ciò dà un grande stimolo alla concorrenza e alla ricerca, da parte delle imprese, di rendere maggiormente efficiente la loro produzione. La pressione che si viene a generare va a discapito di quelle imprese mal gestite e poco efficienti, come la maggior parte delle aziende pubbliche, che, in un ambiente "protetto" non avrebbero problemi di economicità e perdita di quote di mercato<sup>61</sup>, mentre in una situazione di maggiore competizione rischierebbero di vedere la propria clientela diminuire e non avere le perdite economiche garantite dallo Stato. In questo senso una riforma pro competitiva condurrebbe ad una selezione "darwiniana" delle imprese migliori, scartando quelle meno funzionanti o comunque obbligherebbe i managers delle imprese ex-monopoliste a razionalizzare la produzione e a pensare maggiormente all'efficienza.

Un deregolamentazione del mercato del lavoro, invece, porterebbe ad un minore potere contrattuale dei sindacati che, in questo modo, sarebbero in grado di ottenere una minore porzione delle rendite delle imprese. Si creerebbe una distribuzione più favorevole per le imprese. Nel medio periodo ciò conduce ad una maggiore competizione e ad una minore disoccupazione, lasciando il salario invariato.

Le conclusioni raggiunte attraverso lo studio del modello di Blanchard e Giavazzi, sono state utili per formalizzare ed analizzare un modello di crescita in un mercato non perfettamente concorrenziale, andando così a completare il quadro con lo studio del lungo periodo e della crescita. Il modello costruito evidenzia che una diminuzione del costo d'entrata e del potere contrattuale dei lavoratori permetterebbe una diminuzione del tasso di disoccupazione naturale di lungo periodo. Inoltre è stato possibile osservare come possono essere combinate eventuali politiche fiscali con

---

<sup>61</sup> In genere in un contesto regolamentato le aziende pubbliche sono le uniche imprese operanti nel proprio settore ed eventuali perdite sono coperte dallo Stato.

processi di liberalizzazione per far sì che il sistema economico “accolga” nel migliore dei modi e tuteli le categorie che risulterebbero più sfavorite da tali politiche.

L’ultima parte del lavoro ha riguardato un’analisi della situazione italiana, per quanto riguarda il grado di liberalizzazioni raggiunto: il risultato non è confortante perché nel 2008 l’Italia ha palesato un livello di apertura al mercato pari al 47%. Il dato è stato trovato calcolando una sorta di media dei valori ottenuti confrontando otto settori fondamentali dell’economia italiana con i rispettivi settori del Paese europeo che sembra esser più avanti da questo punto di vista (nella maggior parte dei casi si è rivelato la Gran Bretagna). Il dato fotografa essenzialmente un momento di stasi: manca la spinta decisiva alla liberalizzazione di settori tanto importanti quanto chiusi. La cosa più grave è l’involuzione del mercato del lavoro, passato da un grado di liberalizzazione al 50% (nel 2007) a uno del 35%, a causa di alcuni provvedimenti del governo Prodi. Procedere ad una robusta deregulation sarebbe davvero urgente. L’altra emergenza sono i servizi pubblici locali. Liberalizzarli sarà difficilissimo perché c’è una forte ostruzione del potere sindacale. Esempi invece positivi possono essere rappresentati dalla telefonia mobile: ha iniziato ad insegnare agli italiani cosa sono concorrenza e innovazione. La liberalizzazione del settore dell’elettricità, inoltre, è stata ben fatta. Quella del trasporto aereo, che si deve soprattutto all’Ue, ci ha dato le compagnie low cost. Le liberalizzazioni cattive sono quelle non fatte, o fatte in modo truffaldino. La cosa peggiore che potesse succedere è successa: le liberalizzazioni sono iniziate e poi non sono state portate a termine. Hanno lasciato l’Italia libera (o regolamentata) a metà. Lasciare in questo modo il “lavoro” iniziato, non permette alle liberalizzazioni di manifestare gli effetti positivi e ne causa solamente ampi dissensi tra l’opinione pubblica e parte della classe politica.

È tuttavia evidente che liberalizzare è utile, giusto e importante. Utile, perché permette di aumentare le possibilità di ingresso su un determinato mercato concedendo, a tutti, un’opportunità: sia a chi vorrebbe cimentarsi in quel settore, sia ai consumatori, che grazie a una maggiore pluralità di offerta, attuale o potenziale, vedono crescere la loro libertà di scelta, sia ai lavoratori, attuali o potenziali. Non solo, i soggetti appena citati sono anche tutelati: infatti, da un lato ogni produttore è

incentivato a fare meglio del concorrente per guadagnare una più ampia quota di mercato; dall'altro, i produttori inefficienti vengono automaticamente scartati dalla disponibilità di imprese migliori. Liberalizzare è anche giusto, perché è coerente con la protezione della libertà individuale, cioè della libertà di ogni individuo o gruppo di individui (impresa) di fare quel che crede del suo tempo e delle sue risorse, incluso investirli in settori in cui oggi è difficile o impossibile entrare a causa della presenza di barriere legali all'ingresso, sottoponendosi così al giudizio dei consumatori. Infine, liberalizzare è importante perché la ripresa economica di un paese come l'Italia che è "zavorrato" dal peso dello Stato, può avvenire solo attraverso l'espansione delle opportunità di tutti. Le forze economiche del paese sono "intrappolate" in una palude fatta di leggi, regolamenti, tasse, che vengono emanati a livello nazionale e regionale, che s'intersecano e si sovrappongono, creando incertezze e costi.

Molto spesso l'assenza di liberalizzazione risponde alla semplice paura o non comprensione del senso profondo delle liberalizzazioni. Eppure in diversi settori, quelli caratterizzati da infrastrutture a rete, su tutti, l'Italia è stata all'avanguardia visto lo sforzo politico di adeguarsi alle direttive dell'Unione Europea; ora sembra essersi tutto bloccato, proprio in un momento in cui gli sforzi di liberalizzare l'economia, in Europa, segnano il passo. Se continua a restare ferma l'Italia perde due volte: infatti vede svanire il vantaggio del *first mover*, cioè l'opportunità di essere tra i primi Paesi europei ad aver preso sul serio la sfida della globalizzazione e ad aver creato un ambiente favorevole alla libertà d'impresa e agli investimenti, nazionali ed esteri, e perde perché, non avendo alla base dell'assetto istituzionale ed economico una pubblica amministrazione solida ed efficiente, come la Francia o la Gran Bretagna ad esempio, tornare ad un parziale (o totale) controllo statale, la renderebbe debolissima nel confronto con gli altri Paesi. È quindi nell'interesse di tutti non abbandonare a metà il percorso virtuoso delle liberalizzazioni. L'Italia in questo momento storico ha una sola opzione: "liberalizzare bene, tutto, e in fretta".

## Bibliografia

Aghion P., Harris C., Howitt P., Vickers J. (2001), "Competition, Imitation and Growth with Step-by-Step Innovation", *Review of Economic Studies*, n. 68.

Aghion P., Harris C., Howitt P., Vickers J. (2001), "Competition, Imitation and Growth with Step-by-Step Innovation", *Review of Economic Studies*, n. 68.

Aghion P., Bloom N., Blundell R., Griffith R. e Howitt P. (2005), "Competition and innovation: An Inverted-U Relationship", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 120, n.2, pp.701-728.

Armstrong. M. e Sappington, D.E.M, (2006), "Regulation, Competition and Liberalization", *Journal of Economic Literature*, Vol. 44, pp. 325-366.

Arnold J., Nicoletti G., Scarpetta S. "Regulation, allocative efficiency and productivity in OECD countries: industry and firm-level evidence" *Economics department working paper* n.616

Arrigo U., Beccarello M., Bitetti R., Boccalatte S., Falasca P., Gurcin A., Stagnaro C., Tiraboschi M., Trovato M., Villa A. (2008) "Indice delle Liberalizzazioni 2008" *da Istituto Bruno Leoni*.

Bassanini A., Ernst E. (2002), "Labour Market Institutions, Product Market Regulations and Innovation: Cross-Country Evidence", *OECD Economics Department Working Papers*, n.316.

Blanchard O., Giavazzi F. (2001), "Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labour Markets", *NBER Working Paper Series*, n. 8120.

Blanchard O. e Giavazzi F. (2003), "Macroeconomics Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets" *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, n. 3, pp. 879-907.

Blanchard O. (2004) "Designing Labor Market Institutions", dattiloscritto.

Blanchard O. "*Macroeconomics*" (Fourth Edition 2006), Pearson Education Incorpo

Conway P., Janod V., Nicoletti G. (2005), "Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003", *OECD Economics Department Working Paper*, n. 419.

Giaretta P. - Intervento alla Tavola Rotonda organizzata da Roland Berger Consultants (Novembre 2006) "Le politiche di liberalizzazione per lo sviluppo del Paese".

Griffith R., Harrison R. (2004), "The Link between Product Market Reform and Macro economic Performance", *European Commission Economic Papers*, n.209, August.

Loayza N. V., Oviedo A.M., Servén L. (2005), "Regulation and Macroeconomic Performance", *The World Bank Working Paper Series*, n.3469.

Nicoletti G., Scarpetta S., Boylaud O. (1999), "Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation", *OECD Economics Department Working Paper*, n.226.

Nicoletti G., Scarpetta S. (2003), " Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence", *OECD Economics Department Working Paper*, n.347.

Nicoletti G., Scarpetta S. (2003), "Regulation, Productivity and Growth", *Economic Policy*, Vol. 36, pp. 11-72.

Nicoletti G., Scarpetta S. (2005), "Regulation and Economic Performance: Product Market reforms and productivity in OECD", *OECD Economics Department Working Paper*, n.460.

Pammolli F., Cambini C., Giannaccari A. (2007) "*Politiche di liberalizzazione e concorrenza in Italia*" Il mulino.

Parascandolo P. e Sgarra G. (2006), "Crescita e produttività: gli effetti economici della regolazione" estratto da *Concorrenza, bene pubblico* - Progetto Concorrenza di Confindustria coordinato da Innocenzo Cipolletta, Stefano Micossi e Giangiacomo Nardozzi.

Schiantarelli F. (2008) "Product Market Regulation and Macroeconomic Performance: A Review of Cross-Country Evidence", , *Boston College Working Papers in Economics* n.623

Solow R. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, pp. 65-94.

Swan T. (1956), "Economic growth and Capital Accumulation", *Economic Record*, Vol.32, n.63.

World Bank (2005), *Doing Business in 2006 – Understanding Regulation*, Washington D.C..

Siti consultati:

<http://www.brunoleoni.it>

<http://www.confindustria.it>

<http://www.confservizi.it>

<http://www.doingbusiness.org>

<http://www.governo.it>

<http://www.jstor.org>

<http://www.lavoro.gov.it>

<http://www.mulino.it>

<http://www.oecd.org>

<http://www.wikipedia.org>

## Ringraziamenti

Il mio primo ringraziamento va al Professor Alberto Petrucci, che ha manifestato grande pazienza e disponibilità durante tutta la stesura di questo lavoro. I suoi consigli mi hanno permesso di trattare il tema dell'elaborato da più punti di vista, senza tralasciare nulla e cogliendo gli aspetti salienti; la sua chiarezza mi ha illuminato e la sua professionalità lo ha reso, ogni giorno di più, il punto di riferimento che speravo di avere in una fase della vita così importante. Sarei felice di poter condividere con lui altre esperienze, per continuare ad apprendere il più possibile dalla persona che è.

Ringrazio mia madre che è stata, è e sarà sempre il primo mio stimolo ad andare avanti forte e sicuro e a guardare il mondo con la curiosità di un bambino, ma con il cuore di un uomo. Percorrendo insieme un difficile sentiero di verità e rispetto, è riuscita a trasmettermi il valore della famiglia e ad insegnarmi che il mondo, spesso, non lo si può cambiare e che quindi conviene lavorare per migliorare se stessi.

Grazie a mio padre, perché nel corso degli anni ha imparato a starmi vicino, facendomi sentire che c'è e che su di lui potrò sempre contare. Lo ringrazio per tutte le esperienze vissute insieme, per i consigli indispensabili che sa darmi e per la simpatia con cui spesso mi tranquillizza, quando la mia ansia prende il sopravvento.

Sento di ringraziare Angelo, che è diventato una persona molto importante, con la quale ho vissuto dei momenti in grado di lasciare in me una traccia bella e forte.

Ringrazio Chiara che da due anni mi accompagna nella vita e mi rende una persona migliore. Ha imparato a leggermi e a sfogliare le pagine di me che tenevo più nascoste. La ringrazio perché mi sta insegnando ad essere in due e perché con lei sto scrivendo il libro più bello di sempre.

Ringrazio i miei amici, quelli che conosco ormai da un'eternità e che ad ogni mio ritorno, riescono a non farmi sentire il peso del tempo che passiamo lontani. Ringrazio gli amici "del corso A", quelli con i quali condivido l'ansia e la paura per gli esami e l'"ansia" e la "paura" per esserci persi per le strade di Roma.

Ringrazio Radioluiss e tutte le persone stupende che vi lavorano per tutte le soddisfazioni che mi ha dato e per avermi concesso l'opportunità incredibile di lavorare "per gioco" in una bella e sana realtà che cresce, giorno dopo giorno, grazie a noi ragazzi.

Federico Feleppa  
15 ottobre 2008