

3. Lo sviluppo come dipendenza: il caso dell'economia pugliese

Guglielmo Forges Davanzati e Antonella Ricciardelli *

1. Introduzione

La categoria dello sviluppo economico, a rigore, non è propriamente una categoria economica, includendo variabili di natura qualitativa (livello di scolarizzazione, speranza di vita) non registrabili nel prodotto interno lordo, che, nella teoria e nella politica economica, costituisce ancora il principale indicatore di crescita economica¹. In larga misura, ciò può essere spiegato con la constatazione – per la quale si rinvia a Binswanger [2009] – secondo la quale il capitalismo, per sua stessa natura e per garantirsi la sua riproduzione (con profitti aggregati positivi) ha necessariamente bisogno di garantirsi un tasso di crescita positivo di lungo periodo, a prescindere dalle fluttuazioni cicliche².

La tesi prevalente, di ispirazione neoclassico-liberista, può riassumersi come segue: *i*) la crescita economica è sviluppo economico, dal momento che l'aumento della produzione materiale tende ad associarsi a maggiore e migliore soddisfazione dei bisogni, in un'ottica nella quale – vigendo il cosiddetto principio della 'sovranità del consumatore' – sono le preferenze dei consumatori a orientare la scala e la composizione merceologica della produzione³; *ii*) un'economia di mercato deregolamentata tende spontaneamente a convergere verso livelli di crescita pari a quelli di economie con PIL procapite maggiori⁴. A

* Pur essendo questo saggio il frutto di una riflessione congiunta, Guglielmo Forges Davanzati ha scritto i paragrafi 1, 2, 3, 5 e Antonella Ricciardelli il paragrafo 4.

¹ Il fatto che il PIL sia il principale indicatore utilizzato, e che dunque l'attenzione degli economisti sia concentrata sulla crescita (più che sullo sviluppo), non significa che non esistano indirizzi di ricerca 'critici': fra questi, in particolare, merita di essere ricordato il contributo del premio Nobel Amartya Sen e la proposta di sostituire al PIL, che misura il valore finale dei beni e servizi prodotti da un'economia in un dato intervallo di tempo, l'ISU (indice di sviluppo umano), fatto proprio dalle Nazioni Unite. Si tratta di un indicatore che tiene conto di variabili qualitative, *in primis* il grado di scolarizzazione e la speranza di vita.

² Si tratta di una spiegazione del tutto plausibile, dal momento che non vi è nessuna ragione né strettamente economica né *lato sensu* etica per ritenere, sul piano normativo, che un'economia debba perseguire il massimo tasso di crescita. Una critica radicale a questa impostazione – tuttavia largamente prevalente – proviene dalla c.d. teoria della decrescita, per la quale il fermare la crescita non solo riduce i danni ambientali, ma – facendo venir meno il movente del profitto – accresce il benessere non materiale, migliorando le relazioni interpersonali.

³ Per una critica a questa tesi, sia consentito rinviare a Forges Davanzati [2006].

⁴ Intendendo, con questa espressione, il rispetto nel tempo delle seguenti condizioni: profitti (e rendite finanziarie) almeno non decrescenti e minimizzazione delle tensioni conflittuali da parte dei sindacati. L'analisi della convergenza è, di norma, effettuata con riferimento al reddito pro-capite, secondo la duplice modalità della sigma-convergenza (la varianza dei livelli di reddito pro-capite tende a ridursi nel tempo) e della beta-convergenza (le economie povere crescono più rapidamente di quelle ricche). Sul tema si rinvia a Sala-i-Martin [1996]. Avendo come riferimento i valori medi, questo approccio mette in secondo piano le dinamiche di convergenza/divergenza in relazione alla distribuzione del reddito interna ai singoli Paesi.

queste tesi si è da molto tempo contrapposto un orientamento critico, di ispirazione postkeynesiana e marxista [cfr. Marzano, 2006]. Sia qui sufficiente richiamare – almeno per il Novecento - il noto contributo di Wallerstein [1978 (1974)], stando al quale il “centro” del capitalismo, inizialmente collocato nell’Europa occidentale, si sviluppa mediante legami funzionali con la “periferia” (o “arena esterna”), attraverso la cessione di prodotti agricoli e materie prime industriali. In questa accezione, e stando anche a Meier e Badwin [1957], le aree centrali sono tali e tendono a rafforzare la propria posizione per ragioni eminentemente storiche^{5,6}.

Più di recente, Helpman e Krugman [2002] hanno efficacemente rilevato che i meccanismi spontanei del mercato – su scala internazionale – tendono a produrre spontaneamente la convergenza dei capitali verso le aree che in partenza sono quelle nelle quali è più agevole sfruttare le economie di scala e i c.d. effetti di *network*, ovvero, in ultima analisi, dove è maggiore la domanda⁷. A ciò occorre aggiungere il progressivo abbattimento delle barriere legali e la significativa riduzione dei costi di trasporto e di transazione associati al progetto di unificazione europea.

In quanto segue, e muovendosi lungo questa linea di ricerca, si mostrerà come, sul piano teorico ed empirico, lo sviluppo capitalistico, in regime liberista, tende spontaneamente a generare divergenze fra aree ricche e aree povere. Ciò accade, come verrà mostrato, sia per i meccanismi di funzionamento dei mercati del lavoro dualistici, sia per il ruolo che le dinamiche della sfera finanziaria esercitano nell’attivare processi di concentrazione industriale e bancaria. Queste tesi verranno qui esposte nelle loro coordinate teoriche generali, facendo astrazione dagli andamenti congiunturali e, in particolare, dalla crisi globale in atto. Per quanto specificamente attiene al caso italiano, l’ultimo rapporto SVIMEZ certifica che, nel 2007, il PIL è aumentato al Sud dello 0,7%, un punto percentuale in meno rispetto al resto del Paese, con un calo di 0,4 punti percentuali rispetto al 2006. Dal 2002 ad oggi l’incremento cumulato del prodotto delle regioni meridionali è stato poco meno di un terzo di quello del Centro-Nord. Per ritrovare un’interruzione così intensa dei processi di convergenza bisogna risalire ai primi anni ottanta. Si fa anche rilevare che la situazione del Mezzogiorno è ancora più difficile se la si confronta con gli elevati tassi di crescita sperimentati in questi ultimi anni dalle altre regioni in ritardo di sviluppo dell’UE a 15, destinatarie di risorse aggiuntive per la coesione, e dai nuovi Stati membri dell’Unione. In tal senso, in quanto segue, lo sviluppo economico verrà concepito come processo conflittuale nella specifica accezione che esso può attivarsi solo a condizione di accrescere il benessere materiale di alcuni gruppi sociali e/o aree territoriali a danno di altri gruppi sociali e/o aree territoriali, e che dunque, a differenza dell’impostazione neoliberista, non si ritiene concepibile uno sviluppo economico che rispetti permanentemente una condizione di ottimalità paretiana. Da ciò segue, che, in termini quantitativi, il beneficio ottenuto dai gruppi/aree più ‘forti’ sono tanto maggiori quanto maggiori sono le perdite a danno dei gruppi/aree coinvolte.

L’esposizione è organizzata come segue. Nel paragrafo 2 si dà conto degli squilibri derivanti dai differenziali salariali. Nel paragrafo 3 ci si concentra sul ruolo del credito e, più

⁵ Non è questa la sede per dar conto dell’ampio dibattito sulle dinamiche centro-periferia su scala internazionale e con riferimento ai Paesi sottosviluppati. In quanto segue, ci si soffermerà esclusivamente su tali dinamiche all’interno dell’Unione Europea e, ancora più in particolare, fra Nord e Sud d’Italia.

⁶ Va segnalato anche, a riguardo, il contributo di Hilferding [1981 (1910), cap. XIV], stando al quale la formazione di cartelli, e più in generale, i processi di concentrazione industriale sono agevolati dal sistema bancario, dal momento che il tasso di interesse risulta essere tanto maggiore quanto maggiori sono i profitti industriali, e i profitti industriali sono tanto maggiori quanto maggiore è il grado di concentrazione.

⁷ Il punto di partenza dell’analisi di Krugman è la considerazione della rilevanza dei rendimenti crescenti nel commercio internazionale. Sul tema si rinvia soprattutto a Helpman and Krugman [2002 (1985)].

in particolare, sugli effetti delle politiche monetarie sulla convergenza/divergenza. Il paragrafo 4 discute il caso dell'economia meridionale e pugliese, in particolare e, nel paragrafo 5, vengono proposte alcune considerazioni conclusive.

2. Differenziali salariali e sviluppo dualistico

La visione *mainstream* sul funzionamento del mercato del lavoro fa propria la convinzione stando alla quale occorrerebbe prendere atto del fatto che esistono 'nuove' modalità di organizzazione del lavoro e che esse si basano su rapporti cooperativi fra imprenditore e lavoratore. Questa tesi viene reiteratamente usata per legittimare i provvedimenti di depotenziamento del sindacato e la riduzione del potere contrattuale del lavoro dipendente. Si tratta di ciò che viene definito "complicità tra capitale e lavoro", e che declina il conflitto non più in senso classico e, per così dire, "verticale" (capitale vs. lavoro, rendita vs. capitale), ma, al più, come conflitto fra lavoratori e, dunque, orizzontale (lavoratori protetti vs. lavoratori precari, nativi vs. immigrati). Con riferimento al caso italiano, partendo dalla legislazione sulla 'flessibilità del lavoro' avviata dagli anni ottanta e con significativa accelerazione nei primi anni duemila, il processo è fin qui giunto al sostanziale superamento della contrattazione nazionale⁸. Anche i più tenaci difensori di questi provvedimenti non si spingono a sostenere che dalla loro attuazione c'è da attendersi un aumento generalizzato dei salari: viene semmai sostenuto che – per il tramite del cosiddetto salario di 'produttività' – si registrerà un'accentuazione dei differenziali salariali nella direzione di maggiori premialità per il contributo individuale alla produzione e, dunque, di maggiore incentivo all'erogazione di impegno lavorativo.

La *ratio* che sottende questo provvedimento sta nella convinzione stando alla quale la modesta dinamica della produttività del lavoro delle imprese italiane, di gran lunga inferiore alle loro concorrenti europee, dipende dal fatto che, nel nostro contesto, non viene premiato il merito; e ciò, a sua volta, viene ricondotto a un modello di relazioni industriali che è stato tradizionalmente caratterizzato da una marcata centralizzazione. Occorre chiarire, a riguardo, che sebbene nessuno possa farsi difensore del demerito, così che l'esaltazione meritocratica finisce per diventare mera retorica, ad oggi non si dispone di alcun criterio oggettivo di misurazione della produttività individuale. Ed è necessario aggiungere che – poiché il lavoro concorre, insieme al capitale e alle materie prime, alla realizzazione del prodotto – è teoricamente e praticamente impossibile imputare a un singolo fattore produttivo il suo contributo specifico alla produzione⁹. In tal senso, premiare il merito è un dover essere che non trova alcun sostegno scientifico, e, conseguentemente, non può avere una sua traduzione nelle prassi aziendali. Ciò che le imprese verosimilmente fanno, in assenza di una quantificazione oggettiva del merito, è – nella migliore delle ipotesi – premiare chi si è dimostrato più affidabile (e, non per questo, più produttivo) e – nella peggiore delle ipotesi – attuare forme di discriminazione, a danno dei lavoratori meno 'graditi' e/o con minor potere contrattuale.

In quanto segue, e con riferimento alle dinamiche del mercato del lavoro, le relazioni di dipendenza fra Nord e Sud del Paese verranno ricondotte a tre canali: le politiche di flessibilità del lavoro, l'espansione dell'economia sommersa nelle aree deboli dell'economia italiana e le emigrazioni. Sul piano tecnico, si intende in questa sede per dipendenza un

⁸ Per un approfondimento sugli aspetti tecnico-giuridici dei nuovi indirizzi del diritto del lavoro italiano, si rinvia all'intervento di Massimo Roccella del 19.12.2008 su www.economiaepolitica.it.

⁹ Al di là dei tecnicismi, la questione si pone in questi termini. Poiché la misurazione del contributo individuale alla produzione presuppone la costruzione di una funzione di produzione, e poiché una funzione di produzione può essere costruita solo a condizione di poter misurare lo *stock* di capitale, essendo il capitale (macchinari, impianti, computer) un'entità eterogenea, non è possibile la sua misurazione e non è dunque possibile la misurazione della produttività individuale del lavoro.

meccanismo di “scambio ineguale” fra le due macro-aree del Paese, secondo una modalità di formazione dei prezzi che li definisce come $p = \frac{w}{\pi}(1+r)(1+i)$, dove p è il prezzo unitario, w il salario monetario unitario, r il saggio del profitto e i il tasso di interesse. In sostanza, e in linea con la teoria postkeynesiana, il tasso di interesse è concepito come un costo e, al tempo stesso, come una decurtazione dai profitti [cfr. Hein, 2006]. Si ha, conseguentemente, scambio ineguale se sussiste permanentemente (o tende ad accentuarsi) la condizione $P_s < P_n$, dove p_s è il prezzo medio delle esportazioni dei prodotti meridionali e p_n il prezzo medio dei prodotti delle imprese del Centro-Nord, ovvero se le imprese meridionali vendono a prezzi sistematicamente più bassi dei prezzi di acquisto.

A. Deflazione salariale e dualismo. Si può ritenere che il depotenziamento del sindacato – conseguente alle politiche di decentralizzazione della contrattazione - ha, come effetto, innanzitutto una riduzione generalizzata dei salari e i costi connessi alla tutela aziendale dei diritti dei lavoratori. A ciò si può aggiungere un’ulteriore considerazione, che attiene agli effetti di questi provvedimenti sull’economia meridionale, sulla base di una duplice constatazione.

1) Secondo l’ultimo rapporto SVIMEZ, nel settore privato i salari al Nord sono mediamente più alti di 13.000 euro l’anno rispetto ai salari percepiti dai lavoratori meridionali, e, per quanto attiene al reddito pro-capite, il divario tra le due aree del Paese è aumentato nell’ultimo biennio dello 0,2%. A fronte della riduzione della quota dei salari sul PIL che ha interessato l’intero Paese nell’ultimo ventennio, vi è ampia evidenza empirica del fatto che – fatti salvi alcuni brevi intervalli congiunturali – il rapporto fra salari dei lavoratori meridionali e salari dei lavoratori settentrionali ha segnato una costante riduzione. L’Ufficio Studi di Banca d’Italia certifica che il processo di divergenza fra retribuzioni nel Mezzogiorno e retribuzioni nel Nord ha origine almeno a partire dall’inizio degli anni novanta e che, per quanto attiene al periodo che intercorre fra il 1990 e i primi anni duemila, l’incremento dei differenziali salariali su scala regionale si situa nell’ordine del 14%. Essendo minori in termini relativi i salari nel Mezzogiorno, i prezzi di vendita dei beni che le imprese meridionali vendono al Nord sono minori dei prezzi di acquisto dei prodotti del Nord da parte dei consumatori meridionali. Si è, cioè, già in presenza di un meccanismo spontaneo di deterioramento delle ragioni di scambio¹⁰, stando al quale il libero scambio fra le due aree del Paese avvantaggia sistematicamente quella che, in partenza, ha il PIL più alto. Si può osservare, a riguardo, che la quota delle esportazioni del Mezzogiorno è stata in aumento, seppur lieve, negli ultimi anni, aumentando – su fonte ISTAT – di circa 1 punto percentuale dal 2006 al 2007. Poiché le imprese meridionali, tecnologicamente di retroguardia e di piccole dimensioni, riescono ad acquisire quote di mercato solo mediante la compressione dei prezzi e, dunque, dei costi di produzione, la ripresa delle esportazioni meridionali sembra dipendere dalla riduzione dei salari nel Mezzogiorno. Si consideri anche che le due voci principali di esportazione del Mezzogiorno riguardano i mezzi di trasporto e gli apparecchi meccanici, e che la gran parte delle esportazioni proviene da imprese la cui proprietà non è di operatori meridionali. Da un lato, i profitti provenienti dalle esportazioni vanno in parte a beneficio di imprese localizzate nel Mezzogiorno, ma il cui assetto proprietario è esterno all’area, così che non vi è nessun meccanismo automatico che assicuri che vengano reinvestiti *in loco*. Dall’altro lato, la quota residua di profitti attiene all’esportazione di prodotti intermedi, che vengono lavorati e venduti da imprese all’esterno dell’area, generando incrementi di profitto e beneficio di imprese non meridionali; profitti che, comunque, sono ottenuti mediante riduzioni dei salari dei lavoratori meridionali.

¹⁰ Per una ricostruzione storica dei rapporti di dipendenza fra Sud e Nord del Paese, si veda A. Graziani [1989].

2) L'ultimo rapporto ISTAT registra che, nelle regioni meridionali, oltre il 90% delle imprese censite ha un numero di dipendenti inferiore a nove. In tali condizioni, appare del tutto evidente che la contrattazione aziendale o non si fa o, se si fa, è al più un fatto meramente formale che si limita a ratificare l'asimmetria dei rapporti di forza fra datori di lavoro e dipendenti, asimmetria massima nelle micro-imprese. La conseguente prevedibile caduta dei salari dei lavoratori meridionali, a seguito delle nuove politiche del lavoro, non può che determinare un'accelerazione – politicamente indotta – dei differenziali salariali fra macro-aree.

E' opportuno ricordare che il dispositivo delle gabbie salariali, vigente negli anni cinquanta-sessanta, manteneva *ope legis* i salari monetari dei lavoratori meridionali più bassi dei loro colleghi settentrionali, con un duplice argomento: *i)* essendo differente il livello dei prezzi fra aree del Paese, occorre tenere basse le retribuzioni nominali nelle aree con prezzi più bassi; *ii)* essendo minore la produttività del lavoro nel Mezzogiorno, e poiché il salario è (deve) essere commisurato alla produttività del lavoro, occorre comprimere le retribuzioni nelle aree nelle quali la produttività era minore. L'obiettivo e le motivazioni oggi non cambiano. Si aggiunge che la compressione relativa dei salari al Sud favorirebbe gli investimenti nell'area. E' bene chiarire che nessuno di questi argomenti trova un adeguato sostegno teorico ed empirico. Innanzitutto, se anche il livello dei prezzi è inferiore nel Mezzogiorno, occorre considerare che i lavoratori meridionali accedono a una quantità di beni e servizi pubblici di gran lunga inferiore a quella dei loro colleghi settentrionali. A ciò si può aggiungere che, per il meccanismo perverso precedentemente descritto, quanto più il paniere dei beni di consumo dei lavoratori meridionali include anche prodotti del Nord (e del resto d'Europa), tanto minore è il loro salario reale. Si consideri che le rilevazioni ISTAT che vengono poste alla base del ritorno alle gabbie salariali non certificano un livello dei prezzi più basso per ogni bene di consumo nelle città meridionali. A titolo puramente esemplificativo, si può richiamare il fatto che i prezzi più alti dei prodotti dell'abbigliamento e delle calzature – fra tutti i comuni italiani - si registrano a Reggio Calabria¹¹. In secondo luogo, la minore produttività dei lavoratori meridionali non è imputabile al loro scarso rendimento, ma a una struttura produttiva tecnologicamente di retroguardia sulla quale, con ogni evidenza, non possono incidere¹². In terzo luogo, e per quanto attiene all'attrazione di investimenti, i riscontri empirici disponibili, riferiti agli ultimi anni, segnalano l'inesistenza di questo effetto. Sia sufficiente qui richiamare il fatto che, stando all'ultimo rapporto SVIMEZ, pure a fronte di un significativo calo dei salari nel Mezzogiorno, il tasso di crescita degli investimenti si è ridotto, nel precedente biennio, dal 2,4% allo 0,5%.

Merita di essere rilevato che le politiche di deregolamentazione del mercato del lavoro riducono i salari e l'occupazione¹³, come peraltro messo in evidenza nel Rapporto OCSE 2008. Con riferimento al caso italiano, si può rilevare – sul piano empirico - che dal 2003, anno di entrata in vigore della legge 30 (la cosiddetta Legge Biagi), che ha impresso la più significativa accelerazione alla destrutturazione del mercato del lavoro in Italia, il tasso di occupazione in Italia non è aumentato, e nei tempi più recenti è aumentata semmai la disoccupazione, anche al netto della crisi in atto. Può essere sufficiente ricordare che, come

¹¹ Si veda: www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20080422_00/Notaparitaregionali_1.pdf. Questo dato non è sorprendente, se si tiene conto dell'effetto descritto *supra*, stando al quale sono i prodotti importati nel Mezzogiorno ad avere un prezzo maggiore. Nel caso specifico qui citato, l'elevato prezzo dei prodotti dell'abbigliamento e delle calzature a Reggio Calabria può dipendere oltre che dal fatto che si tratta di prodotti importati, anche dai costi di trasporto.

¹² Considerazioni simili furono avanzate oltre dieci anni fa da Augusto Graziani [cfr. Graziani, 1997].

¹³ Va tuttavia considerato che nel periodo che intercorre fra il c.d. pacchetto Treu e il 2006 si è registrato, in Italia, un aumento dell'occupazione, imputato in ambito neoliberalista, proprio alle politiche di deregolamentazione del mercato del lavoro. Tuttavia, come mostrato in particolare da Antonella Stirati, la crescita dell'occupazione si è avuta nei settori nei quali sono meno diffusi i contratti atipici, così che la crescita dell'occupazione nel periodo considerato deve essere attribuita ad altre variabili. Si veda Stirati [2008, p. 181-191, in Leon e Realfonzo].

certificato dall'Istat, nel 2008, il tasso di disoccupazione è passato al 6,7%, dal 6,1% dell'anno precedente. Per quanto riguarda i salari, nel rapporto OCSE del maggio 2009 si legge che con un salario netto di 21.374 dollari, l'Italia si colloca al ventitreesimo posto della classifica dei 30 Paesi più industrializzati, e che – nel corso dell'ultimo decennio – è il Paese che ha dato maggiore impulso alle politiche di deregolamentazione del mercato del lavoro¹⁴.

Vi sono due ordini di ragioni per le quali le politiche di flessibilità riducono l'occupazione e i salari:

i) La precarietà disincentiva le innovazioni. Ciò accade perché se un'impresa può ottenere profitti mediante l'uso 'flessibile' della forza-lavoro, e, dunque, comprimendo i salari e i costi connessi alla tutela dei diritti dei lavoratori, non ha alcuna convenienza a utilizzare risorse per finanziare attività di ricerca e sviluppo. Le quali, peraltro, danno risultati di lungo periodo, difficilmente compatibili con ritmi di competizione – su scala globale – sempre più accelerati. La compressione delle innovazioni riduce il tasso di crescita e, di conseguenza, l'ammontare di prodotto sociale destinabile al lavoro dipendente¹⁵. Come scriveva Keynes:

«se si paga meglio una persona si rende il *suo datore di lavoro* più efficiente, forzandolo a scartare metodi e impianti obsoleti, affrettando la fuoriuscita dall'industria degli imprenditori meno efficienti, elevando così lo standard generale» [Keynes, 1983 (1930) p.5]¹⁶

ii) La precarietà riduce la propensione al consumo. La somministrazione di contratti a tempo determinato accresce, infatti, l'incertezza dei lavoratori in ordine al reddito futuro. Al fine di mantenere un profilo di consumi nel tempo quanto più possibile inalterato – ovvero al fine di non impoverirsi nel caso di mancato rinnovo del contratto – è ragionevole attendersi un aumento dei risparmi oggi per far fronte all'eventualità di dover consumare domani senza reddito da lavoro. Contestualmente, per l'operare di ciò che viene definito 'effetto di disciplina', la minaccia di licenziamento accresce l'intensità del lavoro. Il corollario è duplice: da un lato, le imprese fronteggiano una domanda di beni di consumo in calo; dall'altro, possono produrre quantità maggiori di beni e servizi con un numero inferiore di lavoratori. L'esito inevitabile è il licenziamento o la non assunzione [cfr. Forges Davanzati and Realfonzo, 2004]¹⁷.

¹⁴ Le premesse ideologiche di queste politiche sono state efficacemente individuate da Angelo Salento, sulla rivista on-line www.economiaepolitica.it.

¹⁵ Si rinvia, su questi aspetti, Forges Davanzati and Pacella [2009]. Per un inquadramento più generale del problema, sotto il profilo teorico ed empirico, si veda anche Leon e Realfonzo [2008].

¹⁶ Si può, a riguardo, anche ricordare l'annotazione di Marx [1980, libro III, p.976]: “anche se il salario aumenta ... il saggio del profitto può rimanere invariato o salire, per il fatto che il lavoro è divenuto più intenso o la giornata lavorativa è stata prolungata”, così che “salario e saggio del profitto, invece che in senso opposto, possono muoversi nel medesimo senso, aumentare o diminuire insieme”.

¹⁷ Si può incidentalmente osservare che ciò che può sembrare, in prima battuta, un luogo comune - i precari non possono permettersi di fare figli - è, a ben vedere, assolutamente vero. L'Eurispes registra che la scelta della maternità è strettamente legata alle condizioni economico-sociali delle donne e, in particolare, alla precarietà lavorativa. Circa i due terzi degli intervistati si dichiara impossibilitato a progettare un ampliamento del proprio nucleo familiare, imputando questa scelta alla 'flessibilità' del proprio contratto di lavoro. L'Istat certifica che, al 2008, l'Italia è tra i paesi al mondo col più basso indice di natalità, con una media di 1,30 figli per donna, il che innanzitutto non consente il cosiddetto “ricambio delle generazioni”, e il tasso di natalità degli italiani è in costante calo da almeno un decennio. Si può indurre che gran parte del fenomeno – che ovviamente attiene anche a modificazioni di ordine sociale e culturale – è imputabile alla straordinaria diffusione di contratti a termine, e ha un risvolto di lungo termine (etico ed economico) che è totalmente trascurato, se non altro perché la riduzione del tasso di natalità - al netto delle immigrazioni - implica una futura riduzione dell'offerta di lavoro e del PIL potenziale futuro [cfr. Standing, 1999].

B. *La 'funzionalità' del sommerso.* Un ulteriore canale attraverso il quale si esercita la dipendenza fra aree povere e aree ricche del Paese attiene all'economia sommersa. Sul piano interpretativo, e con riferimento al sommerso nelle sue caratteristiche generali, si può argomentare quanto segue. Il Fondo Monetario Internazionale stima che, nell'Unione Europea, sono circa 20 milioni gli individui coinvolti in attività irregolari, che in Italia una percentuale di lavoratori oscillante fra il 30 e il 48% si colloca in segmenti di mercato 'nascosti' e che tale percentuale è di molto aumentata nel corso dell'ultimo decennio. Disaggregando il dato, si rileva, su fonte CENSIS, che il tasso di irregolarità si assesta intorno al 20% nel Mezzogiorno, in aumento rispetto ai primi anni 2000, a fronte di una media del 9% al Nord, dove subisce una pur lieve flessione. Al tempo stesso, la BCE registra che i profitti complessivi in Europa sono aumentati dai circa 7 milioni di euro nel 1999 ai quasi 13.000 milioni nel 2007. Paiono sufficienti questi dati per destituire di fondamento la tesi liberista secondo la quale l'intera economia sommersa costituisce causa di concorrenza sleale nei confronti dell'economia regolare e, dunque, comprime i profitti delle imprese che rispettano la normativa vigente. Ciò può portare a ritenere il sommerso – o almeno una sua porzione significativa – come semmai funzionale alla riproduzione capitalistica, per diverse ragioni. In primo luogo, soprattutto tramite esternalizzazioni, le imprese formalmente regolari riescono ad approvvigionarsi a più bassi prezzi di prodotti intermedi; il che consente loro di ridurre i costi di produzione, acquisendo quote di mercato a danno delle potenziali concorrenti, e soprattutto, delle imprese concorrenti formalmente e sostanzialmente regolari. In secondo luogo, data l'inesistenza di vincoli di orario di lavoro nell'economia sommersa, le imprese che operano in quel contesto riescono a ottenere ritmi di produzione superiori alle imprese che fronteggiano tali vincoli e, dunque, possono produrre in tempi più brevi e consentire alle imprese formalmente regolari di vendere prima delle proprie concorrenti, acquisendo – anche per questa via – quote di mercato e profitti. Si può anche notare che il crescente ricorso all'economia sommersa è strettamente connesso all'intensificazione dei processi concorrenziali, quantomeno nel senso che l'aumento dell'intensità competitiva – in larga misura derivante dall'accelerazione dei movimenti internazionali di capitale - stimola la crescente necessità di farvi fronte mediante l'acquisizione di profitti di breve periodo. Vi è di più. Per quanto specificamente attiene al sommerso da seconda busta paga, in un'economia nella quale è significativamente elevata la trasmissione di informazioni, e nella quale dunque gli effetti di emulazione giocano un ruolo non secondario, l'aumento delle disuguaglianze – caratteristica delle economie OCSE almeno dell'ultimo trentennio – connesso all'ostentazione dei consumi, tende a generare un aumento dei consumi desiderati da parte dei ceti meno abbienti, il cui soddisfacimento si rende possibile per il fatto che le imprese irregolari hanno costantemente necessità di forzare il lavoro da sottopagare. L'Italia e, ancor più il Mezzogiorno, sperimentano una crescita delle dimensioni dell'economia sommersa maggiore rispetto alla media OCSE. Se è osservabile che il sommerso ha natura pro-ciclica, la variabilità delle sue dimensioni rispetto al PIL si spiega essenzialmente alla luce dei diversi modelli di sviluppo, nel senso che le economie che competono mediante strategie di compressione dei costi di produzione - ed è il caso dell'Italia - sono quelle nelle quali è vitale disporre di un bacino di manodopera da utilizzare in modo irregolare. E tali strategie sono strettamente associate alle piccole dimensioni aziendali. Letta in questa prospettiva, la tesi che vede nel sommerso meridionale un segno di 'vivacità imprenditoriale' – così che si ritiene che non debba essere contrastato – getta luce sul fatto che il sottosalario pagato ai lavoratori irregolari è comunque una componente della domanda interna e, per questa via, contribuisce alla realizzazione monetaria dei profitti, quantomeno di entità maggiore rispetto al caso in cui il sommerso venga significativamente ridimensionato. Si tratta di una tesi che, se ben maschera le ragioni strutturali che rendono il sommerso funzionale alla riproduzione del sistema, presenta seri vizi logici e che, messa alla prova dei fatti (vedi i contratti di riallineamento), si è rivelata fallimentare. Innanzitutto, non si capirebbe per quale ragione le imprese irregolari, in un futuro che non è dato prevedere, intraprendano più o meno spontaneamente un processo di regolarizzazione, dal momento che

il mercato non dispone di meccanismi endogeni tali da rendere conveniente l'emersione spontanea. In secondo luogo, questa tesi regge sulla proposizione implicita - per nulla neutrale sul piano etico-politico - secondo la quale è preferibile tollerare l'ingiustizia oggi per avere (forse) maggiore crescita economica domani, piuttosto che sanzionare ciò che oggi è illecito. Per quanto attiene alle prescrizioni di *policy*, e ancora con riferimento all'economia sommersa nei suoi caratteri generali, si confrontano almeno due opzioni confliggenti. In premessa, va evidenziato come la prima difficoltà che si incontra nell'analisi dell'economia sommersa è di carattere definitorio¹⁸. L'oggettiva difficoltà di studiare qualcosa che, per definizione, è nascosto e la coesistenza di una variegata terminologia per connotarlo (economia occulta, clandestina, irregolare, nera, parallela, non ufficiale) rendono indispensabile una preliminare chiarificazione della natura del problema. Seguendo Dell'Anno [2005, pp.102-103], è possibile individuare in letteratura due principali approcci alla definizione del fenomeno: il primo - qualificato come "approccio definitorio" e adottato in sede OCSE - considera il sommerso come l'insieme delle attività economiche 'non registrate' (*unrecorded*)¹⁹. Il secondo - definito "approccio comportamentale" - fa propria l'idea secondo la quale l'economia sommersa attiene all'insieme dei comportamenti intenzionalmente finalizzati ad eludere le norme formali e le relative sanzioni [cfr. Feige, 1990].

C. *Emigrazioni, 'devoluzione' e dipendenza*. E' stato in precedenza evidenziato che l'economia meridionale cresce a ritmi sistematicamente inferiori rispetto a quella settentrionale. A fronte di questa evidenza, sul piano politico, si recepiscono pressoché *in toto* le prescrizioni dell'imprenditoria del Nord che, per il tramite della 'devoluzione', intende comunicare l'idea che lo sviluppo del Mezzogiorno passa per una maggiore responsabilizzazione degli amministratori locali, secondo la logica per la quale è solo rendendo scarse le risorse disponibili che si incentiva chi le amministra a farne un uso efficiente.

La tesi secondo la quale gli amministratori locali meridionali sarebbero propensi allo spreco, se non alla corruzione, è gradualmente diventata un dogma. E' un dogma pericoloso innanzitutto sul piano culturale, dal momento che si fonda implicitamente sulla convinzione che le popolazioni meridionali non sono in grado di selezionare un ceto politico competente e non corrotto. Ed è anche un dogma che non riesce a dar conto di due questioni rilevanti. In primo luogo, non viene chiarito per quale ragione - ammesso che le cose stiano esattamente in questi termini - i cittadini meridionali esprimono un voto meno razionale dei loro colleghi settentrionali. Se, ragionevolmente, ciò accade perché in contesti di elevata disoccupazione è maggiore la probabilità di scambi illeciti fra elettorato e rappresentanti politici, la risposta federalista è, nella migliore delle ipotesi, inutile, dal momento che, in quanto tale, non è finalizzata a ridurre la disoccupazione meridionale. In secondo luogo, non è affatto chiaro cosa esattamente si intende per spreco. E' opportuno sottolineare, a riguardo, che non esiste spreco in quanto tale, essendo questa categoria comunque sempre relativa a obiettivi specifici, propri di specifici gruppi sociali. Esemplicando: il Ponte sullo Stretto di Messina può essere legittimamente considerato spreco da coloro che preferirebbero una maggiore dotazione infrastrutturale nell'Isola, mentre non è certamente tale dal punto di vista dell'imprenditoria chiamata a realizzarlo.

¹⁸ Un ulteriore problema, che non verrà qui affrontato, è costituito dalla misurazione del sommerso; problema per il quale si rinvia, fra gli altri, a Dell'Anno [2005].

¹⁹ Più in generale, e più precisamente, per economia sommersa si intende, in questo contesto, l'insieme delle attività produttive delle quali la Pubblica Amministrazione non ha conoscenza, a ragione delle seguenti circostanze: evasione fiscale; evasione contributiva; non osservanza della normativa contrattuale (relativamente a salario minimo e agli orari di lavoro) e delle regolamentazioni in materia di salute e sicurezza sull'apporto di lavoro; mancanza di permessi ed autorizzazioni amministrative.

Non è casuale, stando così le cose, che il dibattito sul federalismo è stato in larghissima misura un dibattito sui suoi aspetti tecnici, non sui suoi presupposti. Mettere in discussione i presupposti del federalismo significa, a ben vedere, interrogarsi sulle ragioni reali che sottostanno al progetto leghista, e che possono essere confermate da due riscontri empirici in parte già presentati. Primo: come si è già avuto modo di evidenziare, i dati [fonte: SVIMEZ] certificano una differenza salariale a favore dei lavoratori del Nord di circa 13.000 euro l'anno, dato questo accompagnato da un aumento del divario tra le due aree del Paese, per quanto attiene il reddito pro-capite, di 0,2 punti percentuali nell'ultimo biennio. Secondo: la quota delle esportazioni del Mezzogiorno [fonte Istat] sul totale nazionale è risultata, nel I trimestre 2009, pari al 12,3%, con una flessione rispetto allo stesso periodo del 2008, di 0,67 punti percentuali. La panoramica sulle macro aree del Paese evidenzia un situazione di difficoltà delle esportazioni soprattutto per il Sud Italia (-27,5%) rispetto alla flessione registrata in Italia (-23,4%) e nelle aree Settentrionali (-21,5%). A ciò si aggiunge l'ampio vantaggio del Settentrione sulla quota totale delle esportazioni italiane risultata pari al 41%. Il Nord Italia presenta un ulteriore dato positivo, il volume delle esportazioni supera infatti quello delle importazioni con un saldo normalizzato al quarto trimestre 2008 pari al 3,10 % . Lo stesso non accade nel Mezzogiorno, in cui, anche a fronte dell'aumento della quota di esportazioni registrata in questi anni, il saldo stagionalizzato continua ad essere negativo (-2.296 milioni di euro). Nello specifico i settori che hanno maggiormente trainato la propensione ad esportare del Sud sono stati quelli della chimica, dei mezzi di trasporto e della gomma-plastica. Si tratta per lo più di produzioni intermedie caratterizzate anche da una consistente partecipazione straniera nell'assetto proprietario. Inoltre è opportuno sottolineare che le stesse dinamiche non si registrano per i beni di consumo per i quali la propensione ad esportare è risultata essere ancora molto bassa.

Date queste condizioni, si prefigurano due scenari:

1) Si consideri che le due voci principali di esportazione del Mezzogiorno riguardano i mezzi di trasporto e gli apparecchi meccanici, e che la gran parte delle esportazioni proviene da imprese la cui proprietà non è di operatori meridionali. Da un lato, i profitti provenienti dalle esportazioni vanno, dunque, in parte a beneficio di imprese localizzate nel Mezzogiorno, ma il cui assetto proprietario è esterno all'area, così che non vi è nessun meccanismo automatico che assicuri che vengano reinvestiti *in loco*. Dall'altro lato, la quota residua di profitti attiene all'esportazione di prodotti intermedi, che vengono lavorati e venduti da imprese non meridionali, generando incrementi di profitto nelle altre macro-regioni del Paese; profitti ottenuti mediante riduzioni dei salari dei lavoratori meridionali.

2) La riduzione del reddito pro-capite incentiva le emigrazioni dal Sud al Nord del Paese. A riguardo, l'ultimo rapporto SVIMEZ registra che il Mezzogiorno ha perso circa 52 mila residenti a favore delle regioni del Centro-Nord, ad un ritmo di 2,5 abitanti ogni mille. Su fonte Istat, si apprende che, nel biennio 2004-2005, i trasferimenti di residenza dal Sud al Centro-Nord si sono attestati intorno alle 120 mila unità, per poi continuare a crescere, seppur lievemente, nel successivo biennio 2006-2007. Il Rapporto segnala che la gran parte di coloro che si spostano sono giovani in età da lavoro e con elevata scolarità. Ciò a dire che l'impoverimento dei lavoratori meridionali amplia il bacino di manodopera – peraltro qualificata – alla quale le imprese settentrionali possono attingere.

L'accelerazione imposta al progetto federalista può essere letta, dunque, come il risultato dell'impellente necessità – da parte dell'imprenditoria settentrionale, in condizioni recessive – di approvvigionarsi di prodotti intermedi e di forza-lavoro a basso costo dalle regioni del Sud. Giacché è solo viaggiando a doppia velocità – e, dunque, accentuando il dualismo territoriale - che il capitalismo italiano riesce a far fronte alla concorrenza internazionale.

3. Le dinamiche del credito e i rapporti Centro-Periferia

Nel corso dell'ultimo trentennio, lo sviluppo capitalistico si è generato, come è noto, in un contesto di crescenti privatizzazioni, riduzioni progressive dell'intervento pubblico in economia, deregolamentazione dei mercati e politiche monetarie restrittive. In quanto segue, ci si soffermerà sul ruolo che queste ultime hanno avuto nell'accentuare gli squilibri regionali.

Si fa osservare, a riguardo, che l'aumento dei tassi di interesse ha i seguenti effetti benefici. In primo luogo, comprimendo gli investimenti, riduce la domanda interna e conseguentemente comprime il tasso di inflazione, a beneficio dei salari reali. In secondo luogo, l'aumento dei tassi di interesse induce ad accumulare risparmi, contribuendo – in un orizzonte di lungo periodo – ad aumentare il tasso di crescita, anche in questo caso a beneficio (anche) dei lavoratori. In terzo luogo, l'aumento dei tassi di interesse, nella misura in cui accresce il costo relativo del fattore capitale, aumenta la convenienza a sostituire capitale con lavoro, accrescendo l'occupazione.

A queste tesi è possibile rivolgere le seguenti obiezioni.

a) Se si ammette che gli investimenti privati sono insensibili al tasso di interesse e fondamentalmente dipendenti dalle aspettative [v., fra gli altri, Rochon and Setterfield, 2007], la sequenza delineata presenta un *vulnus* e l'aumento dei tassi di interesse non ha necessariamente effetti deflazionistici. Secondo. Come un'un'ampia tradizione di ricerca ha efficacemente mostrato, non è l'accumulazione di risparmi a trainare la crescita, quanto semmai la crescita dei consumi [sul tema, si rinvia a Harcourt, 2006].

b) Si osservi anche che l'aumento dei risparmi conseguente all'aumento dei tassi di interesse presuppone che i salari siano tali da consentire – al netto dei risparmi – almeno il consumo di sussistenza. Si può rilevare, per contro e qui con particolare riferimento all'economia italiana, che l'aumento dei tassi di interesse ha semmai l'effetto di accrescere l'onere finanziario dell'indebitamento delle famiglie nei confronti del sistema bancario²⁰. In altri termini, le politiche monetarie restrittive – in un contesto di bassi salari ed elevato indebitamento privato – hanno l'effetto di ridurre la ricchezza reale soprattutto delle fasce sociali con basso reddito.

c) L'effetto di sostituzione capitale-lavoro indotto dalle variazioni del tasso di interesse presuppone ovviamente che i fattori produttivi siano almeno parzialmente sostituibili e, dunque, presuppone l'esistenza di una funzione di produzione con rendimenti marginali decrescenti. Anche in questo caso, un'autorevole indirizzo di ricerca – soprattutto in ambito neoricardiano – ha efficacemente mostrato come tali assunzioni siano logicamente insostenibili [cfr. Zenezini, 1992]. Infine, come rilevato, in particolare da Graziani [2003, p.119], politiche monetarie fondate su alti tassi di interesse possono semmai risultare inflazionistiche, se inducono le imprese a ripristinare i propri margini di profitto accrescendo i prezzi.

Incidentalmente, merita di essere sottolineato che la manovra del tasso di interesse non è un mero fatto tecnico, ma attiene essenzialmente a una questione distributiva. In ambito *mainstream*, e soprattutto sulla base del c.d. *new consensus*, si ritiene che la manovra dei tassi di interesse, sulla base della regola di Taylor, rifletta un obiettivo di stabilità macroeconomica, e, in tal senso, abbia a che vedere con un aspetto puramente tecnico: in particolare, all'aumentare (diminuire) dell'*output gap*, ovvero la differenza fra prodotto potenziale e prodotto effettivo, il tasso di interesse viene ridotto (aumentato) al fine di incentivare (disincentivare) gli investimenti²¹. Oltre alle critiche relative all'efficacia di tali misure, si può evidenziare che questa impostazione non tiene conto del fatto che le rendite

²⁰ Sull'indebitamento delle famiglie come condizione per la realizzazione dei profitti monetari, si rinvia a Bellofiore e Halevi [in Cesaratto e Realfonzo, 2006].

²¹ Sul tema, e sulle critiche a questa impostazione, si rinvia al fascicolo monografico del *Journal of Post Keynesian Economics* [2009], vol.31, n.4.

finanziarie e i profitti bancari dipendono in modo cruciale dal tasso di interesse. In un contesto teorico nel quale si assume che l'offerta di moneta è endogena e *demand-driven*, la quantità di moneta circolante è pari al monte salari monetario che le imprese domandano al sistema bancario [Graziani, 2003]. Si può dunque scrivere:

$$F = wN \quad [1],$$

dove F è il finanziamento iniziale - quello che Keynes [1971 (1930)] denominava *initial finance* - w è il salario monetario unitario e N è l'occupazione. I profitti bancari (Π_b) derivano dalla restituzione del finanziamento iniziale maggiorato di interessi (i) a cui occorre sottrarre i costi operativi delle banche:

$$\Pi_b = iF - C_b \quad [2].$$

Dalla (2) è agevole dedurre che - per ogni dato valore di C_b - i profitti bancari aumentano all'aumentare del tasso di interesse a condizione che la domanda di finanziamenti sia sufficientemente rigida. A sua volta, una domanda di finanziamento per la produzione inelastica al tasso di interesse presuppone che le aspettative imprenditoriali siano orientate all'ottimismo e che, dunque, le imprese siano disposte a prendere a prestito anche a tassi elevati dal momento che si attendono profitti elevati. In un contesto teorico di questo tipo, si può ragionevolmente sostenere che la manovra di i sia funzionale alla crescita di Π_b , anche a prescindere da obiettivi di stabilità dei prezzi, e che dunque l'aumento di i segnala la congettura - da parte del sistema bancario - del fatto che vi sia un'elevata propensione all'investimento, così come - a contrario - la riduzione di i segnala la congettura di una bassa propensione all'investimento.

L'evidenza empirica segnala che i processi di finanziarizzazione sono in atto da almeno un ventennio su scala internazionale, con andamenti crescenti. Recenti ricerche condotte negli Stati Uniti, in particolare da Gerald Epstein, dell'Università del Massachusetts, evidenziano anche la correlazione fra aumento del peso politico dei *rentier*, attuazione di processi di liberalizzazione dei mercati finanziari e aumento delle rendite. La vulgata neoliberalista considera i mercati finanziari uno strumento di selezione delle imprese più efficienti, la cui efficienza è tanto maggiore quanto più deregolamentati sono quei mercati, dimenticando di rilevare che le liberalizzazioni producono un aumento complessivo degli oneri finanziari che ricadono in primo luogo sulle imprese. È interessante, a riguardo, osservare che la quota delle rendite finanziarie sul PIL è tanto più elevata quanto maggiore è il grado di sviluppo di un Paese. In particolare, si rileva, su dati del Fondo monetario internazionale, che - nel decennio 1990-2000 - a fronte di una quota circa pari al 18% in Italia, gli Stati Uniti registrano una percentuale superiore al 33%.

Il che non desta sorpresa, se si abbandonano gli schemi di analisi oggi dominanti. Già Marx aveva osservato che - quando ciò è possibile - i capitalisti trovano spesso conveniente utilizzare i loro profitti per realizzare guadagni monetari nei mercati finanziari. Il meccanismo che rende oggi possibile, e conveniente, la dislocazione di risorse da usi produttivi a usi improduttivi è duplice: da un lato, le liberalizzazioni rendono quei mercati facilmente contendibili, consentendo quindi l'ingresso di nuovi operatori; dall'altro, perché tale dislocazione sia attuabile, i capitalisti devono disporre di fondi sufficienti per l'acquisto di prodotti finanziari. Lo scenario nel quale ci muoviamo da oltre un ventennio, infatti, è precisamente questo: alti profitti, alte rendite finanziarie, liberalizzazioni.

La finanziarizzazione accresce le passività finanziarie, soprattutto a danno delle imprese più piccole, strutturalmente più fragili, collocate nelle aree periferiche dello sviluppo capitalistico. Un numero abbastanza elevato di queste imprese, quelle che non possono reagire all'aumento dei costi aumentando i prezzi, né aumentando la produttività del lavoro e neppure comprimendo i salari, falliscono. Per restare al solo ambito nazionale, a riguardo,

l'Istat registra al 2004 – ultimo anno di rilevazione disponibile - “tassi di sopravvivenza” di imprese nate nel 1999 pari a circa il 60% nel Nord (Nord-Est e Nord-Ovest) e a circa il 51% nel Sud e nelle Isole. Il fallimento di un numero significativo di imprese comporta l'aumento delle quote di mercato di imprese di più grandi dimensioni, strutturalmente più forti, localizzate nelle aree centrali dello sviluppo capitalistico. Anche per questa via, la finanziarizzazione si associa alla concentrazione dei capitali industriali, dal momento che crea le condizioni per processi di acquisizione e fusione, o comunque per un ampliamento delle quote di mercato delle imprese strutturalmente più forti. Ciò accade sia sotto forma di crescenti dimensioni d'impresa, sia sotto forma di crescente concentrazione geografica. La concentrazione, a sua volta, produce un duplice effetto. Da un lato, generando posizioni monopolistiche, determina processi inflazionistici, che comprimono i salari reali. Dall'altro, riducendo l'intensità competitiva, riduce il livello di produzione e di occupazione.

Si è dunque in presenza di una spirale viziosa, stando alla quale la liberalizzazione dei mercati finanziari tende a generare l'aumento delle rendite finanziarie, che finisce per gravare sul capitale produttivo come una forma occulta di tassazione. La quale viene, a sua volta, trasferita sul lavoro, generando cali di occupazione e dei salari reali, in una condizione – quella attuale – nella quale la capacità di resistenza del sindacato è ridotta ai minimi termini.

A ciò si può aggiungere un'ulteriore considerazione che riguarda i nessi di causa-effetto fra precarizzazione del lavoro e finanziarizzazione. La compressione della domanda, conseguente alla riduzione dei salari e dunque dei consumi, incentiva le imprese a ridurre gli investimenti produttivi – dal momento che la produzione di merci non troverebbe sbocchi - e a dirottare quote crescenti del proprio capitale monetario in attività finanziarie²². Si tratta di un fenomeno noto come “divenire rendita del profitto”, che è alla base dei recenti processi di ‘finanziarizzazione’, e che è accentuato dall'accelerazione dei tempi necessari di produzione e vendita per far fronte alla concorrenza su scala globale. Si calcola, a riguardo, e con riferimento agli Stati Uniti (e l'economia italiana non ne è esente), che l'emissione netta di azioni da parte delle imprese non agricole e non finanziarie è diventata permanentemente negativa nel periodo compreso fra il 1994 e il 2007 [cfr. Roth, 2009]. Ciò significa che l'acquisizione di profitti mediante la speculazione nei mercati finanziari è stata la strategia prevalente negli ultimi dieci anni, e preferita dalla gran parte delle imprese (soprattutto di grandi dimensioni) rispetto alla produzione “reale”, ovvero alla produzione di beni e servizi. Il processo ha dato luogo progressivamente a effetti di retroazione: la precarizzazione del lavoro, comprimendo la domanda, ha indotto le imprese a usare le proprie risorse in usi improduttivi, ovvero nella finanza ultra-speculativa, che dà rendimenti elevati e in tempi rapidi mediante il solo scambio di moneta contro moneta. Il che ha determinato un'ulteriore compressione della produzione e, dunque, dell'occupazione e dei salari. Letta in quest'ottica, la precarizzazione è stata - ed è - causa e, al tempo stesso, effetto della finanziarizzazione. Essa ha contribuito al venir meno di quel “patto implicito” sul quale, secondo Keynes, poteva reggersi la riproduzione capitalistica: consentire ai capitalisti di appropriarsi della “parte migliore della torta”, ma solo a condizione di farne investimenti produttivi per farla diventare più grande.

Sul piano empirico, va registrato che i processi di finanziarizzazione sono meno accentuati nelle aree periferiche e, per quanto qui rilevante, meno accentuati nel Mezzogiorno rispetto al Centro-Nord. Un indicatore utile per raffigurare il fenomeno è dato dalla distribuzione territoriale degli sportelli bancari. A riguardo, si registra innanzitutto un significativo processo di concentrazione bancaria: le sedi bancarie in soli nove anni passano, per l'intera nazione, da 922 a 806, con un decremento del 12,58%. Contemporaneamente cresce invece il numero degli sportelli bancari (da 26.255 a 33.225, con un incremento del

²² In tal senso, risulta non recepibile la tesi secondo la quale la ‘finanziarizzazione’ dipenderebbe da una modifica delle preferenze degli operatori finanziari, che avrebbero assunto maggiore propensione al rischio. Sul tema, v. A. Graziani [2003].

26,55%). La crescita, non è uniforme su tutto il territorio. Soprattutto, l'aumento del numero di sportelli bancari è decisamente maggiore nelle regioni settentrionali [cfr. Giannola, 1999].

E' difficile ritenere che la minore 'finanziarizzazione' del Mezzogiorno indichi che il movente capitalistico dell'accumulazione per l'accumulazione sia maggiormente presente nell'imprenditoria meridionale; è più ragionevole, semmai, ritenere che i più bassi profitti delle imprese meridionali consentano loro una minore esposizione nei mercati finanziari. In larga misura, i più bassi profitti delle imprese meridionali sono attribuibili al razionamento del credito, che – sotto forma di più alti tassi di interesse e/o minore offerta di moneta – ne riduce il potenziale produttivo. Se, in ambito neoclassico, questo fenomeno viene spiegato sulla base di un calcolo razionale da parte del singolo Istituto di credito, che 'internalizza' i rischi d'impresa associati a un ambiente ad alta intensità criminale, appare ragionevole – come sostenuto nella letteratura postkeynesiana – che il fenomeno sia connesso alle piccole dimensioni aziendali, secondo la logica del *too big to fail* [cfr. Forges Davanzati and Pacella, 2009]. Ciò può determinare il seguente esito. Ricordando che il prezzo unitario è dato da

$$p = \frac{w}{\pi}(1+r)(1+i),$$

nel caso in cui il razionamento si manifesti sotto forma di più alti tassi di interesse nelle aree periferiche, a parità di produttività del lavoro, le maggiori passività finanziarie riducono – in quelle aree – i salari e/o i margini di profitto, in relazione al potere contrattuale relativo dei lavoratori e dei datori di lavoro²³, prefigurando o fallimenti di imprese (nel caso in cui il saggio di profitto scenda stabilmente al di sotto del suo valore normale o diventi negativo) o riduzione non solo dei salari ma anche dell'occupazione. In quest'ultimo caso, mentre per la singola impresa è teoricamente possibile mantenere inalterati i prezzi (e i margini di profitto) comprimendo w nella stessa misura in cui aumenta i , sul piano aggregato la riduzione dell'occupazione – in quanto determina riduzione del potere contrattuale dei lavoratori – genera un'ulteriore compressione di w e, dunque, a parità di r , una riduzione di p .

Occorre, infine, porre una considerazione conclusiva di carattere generale. I meccanismi di dipendenza qui descritti si attivano tipicamente nel caso in cui due aree scambiano prodotti differenziati, e, in particolare, quando l'area periferica vende alle aree centrali beni primari e materie prime non petrolifere. Ciò a ragione del fatto che *i*) i prezzi di questi beni tendono a diminuire nel tempo e *ii*) la loro domanda è tendenzialmente stabile e inelastica al prezzo [cfr. Sylos Labini, 2004, pp.84 ss.]. In più, è ben noto, da Adam Smith in poi, che la produttività del lavoro dipende in modo cruciale dalla divisione del lavoro all'interno dell'impresa, e che la divisione del lavoro è tanto più accentuata quanto maggiore è la domanda. La *ratio* di questa tesi sta nella convinzione secondo la quale l'aumento della domanda incentiva le imprese ad accrescere la produzione. Ciò può tradursi in un aumento dell'occupazione e/o in una maggiore specializzazione dei lavoratori occupati, la quale – a sua volta – si ottiene mediante una più accentuata frammentazione delle mansioni. La crescente precarizzazione del lavoro rende sempre più difficile acquisire specializzazione e, dunque, contribuisce – insieme alle piccole dimensioni aziendali tipiche dell'economia italiana – a generare modesti incrementi (se non riduzioni) della produttività del lavoro.

Il nesso individuato da Smith presuppone che vi sia una tendenza spontanea, in economie di mercato deregolate, a mantenere elevata la domanda o a determinarne la costante

²³ Nel caso in cui il razionamento si manifesti come restrizione del credito, la conseguente riduzione degli investimenti, a parità di costi di produzione, riduce anche per questa via i margini di profitto (a meno che l'aumento di i non venga direttamente traslato su w). Poiché nello schema teorico qui adottato, il tasso di interesse è una decurtazione dai profitti [v. Graziani, 2003], il razionamento del credito, riducendo r , riduce i prezzi a condizione che l'aumento di i sia maggiore della riduzione di r . Inoltre, per effetto del *moral hazard*, le imprese soggette a razionamento del credito tendono a effettuare investimenti ad alta rischiosità nell'aspettativa di poter restituire il più alto monte interessi attingendo ai più alti profitti: il che può implicare maggiore probabilità di fallimento [cfr. Ardeni e Messori, 1996].

crescita. Se ciò può riflettere il contesto storico nel quale l'economista scozzese elaborava queste tesi, rinviando l'aumento della domanda all'urbanizzazione e al miglioramento dei sistemi di trasporto (fenomeni tipici della prima rivoluzione industriale e della 'nascita' del capitalismo), è meno ragionevole ritenere che il capitalismo contemporaneo disponga di meccanismi endogeni tali da produrre spontaneamente incrementi di domanda. Ciò accade per due ragioni. In primo luogo, nessuna impresa ha convenienza ad accrescere i salari, essendo il salario, per la singola impresa, solo un costo di produzione. E tuttavia, per l'economia nel suo complesso, la compressione dei salari genera compressione dei consumi, della domanda aggregata e dell'occupazione. In secondo luogo, poiché gli investimenti – anch'essi componenti della domanda – dipendono in modo rilevante dalle aspettative imprenditoriali, non vi è nessun meccanismo automatico che assicuri una crescita permanente degli investimenti. Nella congiuntura attuale, è semmai vero che – data l'elevata incertezza – i progetti di investimento tendono a essere posticipati o non realizzati e che i salari, anche per effetto delle politiche di deregolamentazione del mercato del lavoro, tendono a ridursi.

Seguendo l'impostazione keynesiana, per l'obiettivo di tenere alta la domanda e l'occupazione, è necessaria una politica fiscale espansiva, sotto forma di maggiore spesa pubblica e/o di minore tassazione. L'aumento della spesa pubblica, alla luce di quanto si è detto, può avere significativi effetti di accelerazione della produttività del lavoro. Poiché, infatti, le variazioni di quest'ultima sono in ultima istanza determinate dalle variazioni della domanda, l'aumento della spesa pubblica – nella misura in cui accresce la domanda aggregata – stimola le imprese ad accrescere la produzione oltre che attraverso maggiore occupazione, anche mediante la maggiore specializzazione del lavoro e, dunque, mediante una più accentuata divisione dello stesso.

4. L'economia pugliese nella divisione internazionale del lavoro

L'ultimo rapporto della Banca d'Italia sull'economia pugliese certifica che, nel 2008 il prodotto regionale pugliese ha subito una contrazione rilevante, in linea con la riduzione del PIL nazionale e ancor più meridionale. In particolare, l'attività industriale, che nel 2007 aveva ristagnato, ha evidenziato un calo del fatturato in termini reali del 4 per cento, più accentuato per le imprese di maggiori dimensioni. I primi mesi del 2009 hanno registrato un'ulteriore flessione degli ordini e della produzione. Le imprese giudicano l'attuale crisi più grave delle precedenti, e vi hanno reagito principalmente riducendo i costi, specie quelli del personale, e i margini di profitto. L'incertezza del quadro congiunturale ha indotto un rinvio degli investimenti programmati. Gli scambi con l'estero, che avevano accelerato nei primi tre trimestri, nell'ultima parte dell'anno hanno registrato un calo, risentendo dell'indebolimento della domanda mondiale. Le vendite all'estero dei comparti tradizionali, la cui crisi di competitività si protrae da diversi anni, hanno registrato un andamento negativo nell'intero 2008; i settori della chimica, meccanica e siderurgia hanno visto peggiorare rapidamente i propri risultati in corso d'anno. L'edilizia – si legge ancora nel rapporto – ha subito una sensibile contrazione. Il brusco calo della produzione nell'edilizia residenziale ha risentito del rallentamento del mercato immobiliare dopo anni di crescita sostenuta. Il valore delle abitazioni, che rappresentano i tre quarti della ricchezza reale delle famiglie pugliesi, è cresciuto nel 2008 del 3 per cento, meno della media nazionale. Il calo delle transazioni immobiliari potrebbe favorire, nel prossimo futuro, un ulteriore rallentamento dei prezzi. Il settore dei servizi ha mostrato una tendenza meno sfavorevole, beneficiando anche dell'effetto stabilizzatore del settore pubblico. Si conferma il buon andamento del turismo degli anni scorsi. Il commercio al dettaglio ha registrato vendite in calo, malgrado una debole crescita della grande distribuzione.

A fronte di questa evidenza, la programmazione regionale continua a reggere su tre pilastri, fundamentalmente dettati dalle nuove politiche di coesione in ambito europeo,

ovvero: investire sull'”economia della conoscenza”, assicurare maggiori tutele del lavoro mediante l'adozione del modello della *flexsecurity*, impegnarsi per l'attrazione di investimenti.

Assumendo come dato di partenza il divario crescente nello “sviluppo” tra le regioni meridionali ed il resto del Paese, in questa sezione si pone l'obiettivo di indagare e riflettere sulla congruità delle proposte programmatiche messe in campo dalla Regione.

In quanto segue, si evidenzieranno dunque alcuni elementi di problematicità potenzialmente associati a queste strategie, ma soprattutto si cercherà di mostrare come gli interventi previsti dalla Regione Puglia non siano in grado di contrastare in modo efficace il problema dello sviluppo dualistico.

4.1. Il DSR: l'obiettivo dell'Economia della Conoscenza

Nel Documento Strategico della Regione Puglia 2007-2013 (da ora DSR) si legge «Le carenze nella capacità innovativa delle imprese rappresentano una delle principali ragioni che contribuisce ad aggravare ulteriormente i livelli di competitività del sistema produttivo pugliese.[...] La diffusione dell'innovazione e lo sviluppo dell'economia della conoscenza risulta essenziale in Puglia sia per guidare la transizione del sistema produttivo regionale a seguito dei processi di integrazione ed internazionalizzazione dei mercati, sia per sostenere la nascita e lo sviluppo di nuove attività economiche con specifico riferimento ai settori dell'industria, dei servizi e delle attività culturali in grado di generare nuovi e migliori posti di lavoro» [Regione Puglia, 2006, p. 14961]. Si desume quindi che uno dei principali obiettivi posti dalla Regione è di avviare politiche a favore dell'innovazione e dell'aumento della dotazione di capitale umano nel territorio.

Secondo l'impostazione seguita dalle politiche di sviluppo della Regione Puglia, devono essere soddisfatte due condizioni affinché si possa sostenere lo sviluppo economico e l'occupazione territoriale. Accanto a politiche che puntano a realizzare livelli adeguati di infrastruttura fisica e immateriale, è necessario puntare su azioni, basate sull'economia della conoscenza, che permettano alla Regione di avere la capacità di innovare ed utilizzare efficacemente sia le conoscenze tecniche esistenti sia le nuove tecnologie, nell'ottica comunque di uno sviluppo sostenibile in termini ambientali.

Risulta a questo punto necessario comprendere se la conoscenza rappresenti un'entità così consolidata da potere essere isolata da altri aspetti sociali tanto da farle assumere un ruolo dominante nella spiegazione dello sviluppo.

È innanzitutto evidente che oggi alla produzione di valore aggiunto contribuiscono sempre più l'insieme delle conoscenze e competenze specifiche (il capitale umano), e il livello di reti e modelli di socialità (il capitale sociale). Questi fattori non si sostituiscono a quelli tradizionali, ma si sommano ad essi originando nuovi modelli di imprese, di mercato, di sistemi territoriali e di diffusione di ricerca ed istruzione.

Riprendendo la definizione data da Becker [v.1964] e Schultz [v. 1963] agli inizi degli anni '60, il capitale umano rappresenta l'insieme delle capacità e conoscenze accumulate da un individuo, come anche da un sistema economico, in grado di promuovere innovazione e sviluppo, ovvero crescita economica.

Secondo la recente letteratura economica è innanzitutto utile effettuare una distinzione tra capitale umano “generico” che, rappresentando l'insieme delle conoscenze generali possedute dall'individuo, è di per se trasferibile, dal capitale umano “specifico” che rende un lavoratore più produttivo in un certo posto di lavoro, ma perde tutto il suo valore nel trasferimento a un'altra azienda. Da questa prima osservazione si evince la capacità del

secondo tipo di capitale, ovvero del capitale umano specifico, di offrire un maggiore potere contrattuale al lavoratore²⁴.

È necessario a questo punto chiedersi se l'innalzamento del livello di capitale umano sia in grado di migliorare la situazione occupazionale, sia individuale che sociale, attraverso un aumento della probabilità di essere assunti. In altri termini, considerata l'economia pugliese e la problematica del dualismo rispetto al Nord rilevata *supra*, è necessario chiedersi se interventi a sostegno dell'investimento in capitale umano siano in grado di porre rimedio ad uno dei principali effetti dello sviluppo dualistico, ovvero la presenza di differenziali salariali.

Una posizione abbastanza comune, che trae spunto dalla teoria della crescita endogena [cfr. tra gli altri Lucas, 1988 e Romer, 1910], è che ad una maggiore dotazione di capitale umano corrisponda una maggiore produttività dei lavoratori, nonché una posizione di vantaggio nel mercato del lavoro sia nella fase della ricerca, sia rispetto al momento della remunerazione. Questa visione porta quindi a ritenere l'investimento in capitale umano conveniente sia dal punto di vista individuale che sociale, poiché capace di generare non solo maggiori profitti per i singoli, ma anche una forte spinta alla crescita economica grazie all'aumento della produttività del lavoro. Si desume quindi che investimenti in capitale umano comportano come conseguenza un aumento delle possibilità di occupazione dei lavoratori, ma soprattutto un più alto livello di reddito. Stando così le cose, tale intervento di *policy*, dovrebbe produrre una riduzione del dualismo, posto che uno dei principali effetti che questo fenomeno produce è proprio una consistente differenza di reddito tra le due macroripartizioni Nord e Sud.

L'ultimo rapporto Almalaurea sottolinea l'esistenza di profonde differenze territoriali rispetto agli esiti occupazionali e formativi dei laureati in Italia (ad un anno dalla laurea). I dati dimostrano, infatti, un differenziale occupazionale di 16 punti percentuali tra Nord e Sud: il tasso di occupazione dei neo-laureati del Nord si attesta intorno al 56% contro il 40% per il Sud. Ulteriore elemento di differenza emerge nella scelta di prosecuzione degli studi con laurea specialistica, che contraddistingue in particolare gli studenti meridionali, la cui percentuale è pari al 62%, contro il 53% del Nord. Queste differenze territoriali sono confermate anche se si considera in generale il tasso di disoccupazione dei laureati che raggiunge al Sud il 26,5%, ben 18 punti percentuali in più rispetto al Nord.

Considerando invece le retribuzioni medie dei laureati che hanno iniziato a lavorare dopo il conseguimento del titolo, dal rapporto emerge che i differenziali di reddito si attestano intorno al 10%, con un reddito medio pari a 1.067 euro netti al mese per i laureati del Nord e 972 euro per il Sud. Visto il diverso dinamismo del mercato del lavoro, non sorprende che tra Nord e Sud esistano profonde differenze anche in termini di mobilità lavorativa. I laureati meridionali si trasferiscono in una Provincia diversa da quella di residenza molto più frequentemente rispetto ai residenti al Nord. Nel dettaglio, i flussi di mobilità sono alimentati per il 16,5% da coloro che dopo aver studiato nella propria provincia di residenza, trovano lavoro al Nord o al Centro. A questi si sommano tutti coloro che hanno scelto di trasferirsi per motivi di studio e non sono mai rientrati, trovando un lavoro lontano dal Sud. Si attesta infatti che solo un laureato del Sud su 10 rientra nella propria area di residenza dopo aver studiato fuori. Ultimo dato rilevante riguarda la relazione tra la stessa mobilità lavorativa e le retribuzioni. Tenzialmente sono, infatti, i laureati che lavorano in province diverse da quelle di residenza a guadagnare di più.

I dati fin qui presentati descrivono evidentemente un contesto meridionale nel quale si esprime una domanda di istruzione superiore a quella espressa al Nord, si pensi alla

²⁴ È evidente infatti, che un'impresa privata, quando dovrà scegliere se licenziare o meno un proprio lavoratore dotato di competenze specifiche, dovrà considerare non solo la possibilità che quelle stesse competenze vengano messe a disposizione dal lavoratore ad imprese concorrenti, ma anche i costi derivanti dalla formazione di un nuovo assunto, costi, questi, che cresceranno al crescere delle specificità richieste.

differenza consistente di quanti, nel meridione, scelgono di proseguire gli studi specialistici rispetto al settentrione, a fronte di elevati tassi di disoccupazione e inferiori livelli di reddito a parità di titolo di studio.

Visti i dati, in quanto segue, ci si propone di spiegare le motivazioni per le quali, gli investimenti in istruzione e formazione previsti dal DSR 2007-2013 della Regione Puglia non siano in grado di ridurre il dualismo tra Nord e Sud, e quindi di migliorare le differenze soprattutto di reddito che si manifestano a causa di questo fenomeno.

Gli ultimi dati disponibili [fonte: Istat] sulla dinamica dei flussi scolastici e sul tasso di scolarità nella scuola secondaria superiore dimostrano come il divario tra le due grandi macro ripartizioni, Mezzogiorno e Centro-Nord, pari a 5 punti percentuali all'inizio del 2000, si è negli anni, se pur di poco, invertito. La stessa Puglia, caratterizzata tradizionalmente da valori leggermente al di sotto della media delle regioni del Sud, negli anni ha registrato un *trend* crescente portandosi in linea con la media nazionale. In una società sempre più improntata alla conoscenza, istruzione e formazione svolgono un ruolo centrale, sia come fattori che alimentano sviluppo economico sia come strumenti di coesione sociale. Queste considerazioni hanno costituito una spinta per molti giovani del Mezzogiorno a proseguire gli studi, con la speranza che la laurea potesse costituire un aiuto considerevole nella ricerca di un impiego. I dati attestano infatti, che in un quindicennio si è saliti, nel Mezzogiorno, da poco meno di 600 mila a quasi 800 mila iscritti, mentre diplomati e laureati hanno triplicato il loro numero. In Puglia, in particolare, gli iscritti sono più che raddoppiati raggiungendo quasi 150 mila unità, di cui il 31,5% studia fuori sede.

Le tendenze ad un aumento di richiesta di istruzione e alla propensione ad emigrare dei lavoratori più qualificati possono essere ricondotte a due specifici fenomeni che prendono il nome rispettivamente di *overeducation* e *brain drain*.

Nel primo caso si afferma l'esistenza di un sovrainvestimento in istruzione quando i benefici marginali in istruzione sono inferiori rispetto ai costi marginali dell'istruzione. Si parla invece di "fuga di cervelli" nei casi in cui si assiste ad una perdita netta di capitale umano sperimentata dalle regioni meno avanzate a favore di quelle più evolute. È evidente che entrambi i fenomeni non contribuiscono affatto a ridurre il processo di sviluppo dualistico che colpisce la Regione Puglia.

Le conseguenze derivanti dalla presenza di un'elevata accumulazione di capitale umano, di per sé eccessiva, sono riassumibili in un'inefficiente allocazione delle risorse. In un contesto quale quello pugliese in cui si presenta una condizione di offerta di lavoro superiore rispetto alla domanda, l'aumento di dotazione aggregata di capitale umano comporta un aumento delle aspettative e quindi del salario di riserva e dello *status* atteso, che produce, nel breve periodo fenomeni di disoccupazione involontaria. Nel lungo periodo le aspettative tenderanno però a ridimensionarsi con una duplice conseguenza. Da una parte tenderanno a permanere condizioni di disoccupazione involontaria, dall'altra parte si sceglierà di accettare occupazioni con livelli retributivi e tipologie lavorative inferiori rispetto a quelle attese. Questa seconda conseguenza comporta ulteriori esiti negativi. Infatti l'accettazione di mansioni inferiori, sia in termini di salario che di *status*, da parte di coloro che posseggono più titoli, produce un "effetto di spiazzamento" a danno di coloro che sono in possesso di titolo minori²⁵.

²⁵ Questo fenomeno aggrava ulteriormente la situazione occupazionale. Infatti, gli individui con minore potere contrattuale tenderanno a non cercare un posto di lavoro proprio perché la probabilità di trovarlo è bassa, a causa dell'effetto congiunto dell'elevato tasso di disoccupazione e dell' "effetto di spiazzamento". Questo fenomeno, detto del "lavoratore scoraggiato", trova la sua motivazione nel fatto che la ricerca di lavoro comporta per il disoccupato dei costi monetari e di tempo, difficili da sostenere proprio a causa dei bassi redditi. Tutto ciò produce un ulteriore intensificarsi dei differenziali salariali. Infatti è evidente che l'effetto di scoraggiamento, producendo una riduzione dell'offerta di lavoro, ha come ultimo effetto la riduzione delle retribuzioni e quindi in generale dei redditi dei lavoratori del Sud.

Ne consegue che le scelte di investimenti in capitale umano, quando assumono, come nel caso pugliese, la forma di *overeducation*, causata dall'incapacità del sistema economico regionale di assorbire la domanda di lavoro soprattutto qualificata, non contribuiscono affatto allo sviluppo economico dell'area, ma soprattutto non riducono il *gap* rispetto all'area settentrionale del Paese. Tale fenomeno anzi potrebbe comportare effetti ancor più distorsivi a causa del *brain drain*, con una carriera che tende a svilupparsi interamente nelle aree più ricche (in questo caso nel Settentrione), un'accumulazione e spesa di reddito ancora una volta a favore del Nord ed un conseguente ulteriore rallentamento della crescita della produttività del territorio di provenienza.

Infatti anche i benefici "classici" derivanti dai fenomeni migratori, come le rimesse degli emigranti, in questo caso sarebbero pressoché nulli vista la sostanziale tendenza dei lavoratori altamente qualificati ad emigrare in genere con la famiglia e a stabilizzarsi nel luogo di arrivo.

A ciò si aggiunge che il danno potenziale della fuga dei cervelli non si concretizza solamente in una contrazione del capitale umano, ma anche in una riduzione della propensione a migliorare il funzionamento delle istituzioni di origine. È infatti evidente che se l'insieme degli individui con una maggiore dotazione di capitale umano decide di investire in attività produttive lontane dal proprio luogo di nascita, in tale contesto non tenderà solamente a ridursi la dotazione stessa di lavoratori qualificati, ma anche la spinta verso cambiamenti istituzionali che pongano la società al riparo dai comportamenti tipici dell'economia illegale.

L'analisi qui proposta mostra dunque un'incapacità del mercato del lavoro meridionale ad assorbire i giovani laureati, con la conseguenza quasi obbligata per quest'ultimi o ad accettare mansioni meno qualificate e con minori livelli retributivi o peggio a scegliere di trasferirsi lontani dalla propria area di residenza, con un conseguente trasferimento anche delle risorse a vantaggio delle aree più ricche. Tale processo quindi non fa altro che accentuare i profondi squilibri territoriali, che sono appunto aggravati dal fenomeno di *brain drain*, con conseguente impiego produttivo di risorse pubbliche e private meridionali a favore di imprese settentrionali. In pratica non solo i giovani laureati meridionali si trovano in parte costretti ad emigrare, ma la stessa società meridionale si ritrova a sostenere spese in formazione a favore di imprese settentrionali, una condizione questa che rischia di aggravarsi nell'ottica dello sviluppo di un federalismo competitivo.

Questa distribuzione asimmetrica per cui al Sud si assiste ad un eccesso di offerta di lavoro qualificato è sicuramente riconducibile, in primo luogo, alla bassa propensione ad innovare da parte delle imprese meridionali²⁶. Il Mezzogiorno è infatti caratterizzato da dimensioni di imprese ridotte, in cui il piccolo imprenditore non è in grado di assumere tra i suoi collaboratori personale altamente qualificato sia perché troppo costoso e sia a causa delle tecniche produttive usate in azienda, di norma, di retroguardia, riproducendo una situazione in cui i giovani laureati del Sud risultano sottopagati rispetto ai propri colleghi del Nord Italia. È evidente che azioni di *policy*, come quelle individuate dalla Regione Puglia, che puntano sull'accumulazione di capitale umano, non offrono ai giovani laureati, in questa condizione, la possibilità concreta di partecipare alle potenzialità di sviluppo della propria area di residenza. Interventi di questo tipo hanno un effetto sostanziale se associati ad ulteriori azioni finalizzate all'incremento della competitività del sistema produttivo locale come ad esempio il sostegno alla nascita di nuove imprese e investimenti concreti in ricerca ed innovazione. Una condizione questa che tarda a realizzarsi nel sistema produttivo pugliese in cui emerge un profondo isolazionismo di piccole e medie imprese per le quali il finanziamento della ricerca rappresenta solo un costo.

²⁶ Per un approfondimento di questo tema si veda il volume monografico *Le politiche regionali per l'innovazione*, in *Rassegna economica. Rivista internazionale di economia e territorio*, N. 1-2009, pp. 3-50.

A tutto ciò bisogna poi aggiungere la continua delegittimazione e il depotenziamento a cui è sottoposto il sistema formativo meridionale, che si ripercuote ulteriormente sull'indebolimento delle aspettative di *status* connesse alla laurea, ma soprattutto su quelle di reddito. Si riproduce perciò una spirale verso il basso con livelli di reddito sempre minori e il continuo posizionamento di forza lavoro qualificata per *bad jobs*.

In conclusione, sulla base dei riscontri empirici e teorici qui presentati, è possibile affermare che gli interventi di *policy* a favore di una maggiore accumulazione di capitale umano non rispondono positivamente alla soluzione della problematica posta in questo saggio, ovvero il superamento dello sviluppo dualistico. Gli investimenti in conoscenza, alla luce delle due principali problematiche qui rilevate, l'*overeducation* e il *brain drain*, non risultano essere in grado di concorrere significativamente alla crescita dell'economia pugliese e quindi dei livelli di reddito della sua popolazione. Infatti, in una condizione del mercato del lavoro, quale quello pugliese, in cui si assiste ad una scarsa capacità della domanda di lavoro di crescere e di assorbire personale qualificato, la scelta di puntare soprattutto sulla formazione e conoscenza si traduce dal punto di vista macroeconomico in disoccupazione e sottoccupazione intellettuale o *brain drain*. Ne consegue che l'intervento sull'offerta di istruzione rischia di non essere sufficiente a causa della persistenza del paradosso che fa coesistere una alta offerta di manodopera qualificata e bassi rendimenti, alimentato da una struttura produttiva sbilanciata a favore di domanda di lavoratori meno istruiti.

È comunque importante sottolineare che con questa impostazione non si vuole assolutamente sminuire l'importanza dell'istruzione per la crescita stessa della società. Come è stato già sottolineato in precedenza, la diffusione del capitale umano accresce il senso civico di una società e dunque anche la sua capacità a non mettere in atto transazioni illecite, ad adeguarsi alle norme standard che essa stessa si è data, a diffondere diritti di cittadinanza e di coesione sociale, oltre che ad accrescere la professionalità degli individui.

Ciò che invece si vuole sottolineare è la necessità di riconsiderare le azioni di *policy* oggi dominanti e riconducibili all'economia della conoscenza, alla luce delle considerazioni fin qui esposte, e dunque partendo dal presupposto che gli interventi in istruzione produrranno effetti concreti solo se affiancati da strategie di sostegno e riqualificazione della domanda di lavoro.

4.2. Il DSR: l'obiettivo della *Flexsecurity*

Il secondo pilastro su cui poggia la programmazione regionale comprende l'insieme degli interventi a favore di politiche attive e passive del lavoro²⁷. Occorre chiedersi se, nella condizione di sviluppo della Regione, la strategia proposta sia in grado di avviare un processo inverso rispetto al dualismo e agli effetti da esso prodotti. Riprendendo il Documento Strategico della Regione è possibile leggere «[...] risulta di primario interesse rafforzare le misure attive e preventive riguardanti il mercato del lavoro al fine di eliminare i fattori che impediscono di entrarvi o di rimanervi promuovendo al tempo stesso la mobilità delle persone alla ricerca di un impiego, dei disoccupati e degli inattivi, dei lavoratori anziani

²⁷ Secondo la classificazione Eurostat ed Ocse le politiche attive comprendono azioni di: supporto, orientamento, formazione, schemi di suddivisione del lavoro, incentivi all'occupazione, politiche di inserimento dei disabili, creazione diretta di lavoro nel settore pubblico, incentivi alle nuove attività di impresa. Queste accompagnano spesso le politiche passive e hanno dunque come principale obiettivo il reintegro soprattutto dei disoccupati di lunga durata. Le politiche passive invece comprendono una serie di azioni di tutela economica dei lavoratori disoccupati, nonché schemi di pensionamento anticipato. Hanno dunque un obiettivo di carattere distributivo, e dunque di protezione sociale dei soggetti più deboli e di riduzione degli effetti prodotti dalla disoccupazione. In Italia queste politiche assumono soprattutto la forma di Cassa Integrazione Ordinaria e Straordinaria.

e di coloro che rischiano di rimanere disoccupati. [...] La Regione si impegnerà, inoltre, a promuovere una forte azione di pressione delle Regioni meridionali sul Governo centrale affinché venga estesa la sperimentazione di forme universalistiche di tutela del reddito, anche con interventi differenziati rivolti alle aree del disagio sociale, a chi ha bisogno di inserimento lavorativo, e al sostegno dei lavoratori precari per innalzare la soglia di resistenza al lavoro nero» [Regione Puglia, 2006, p. 14950].

L'adozione di modelli di *flexsecurity* si basa sulla convinzione che basti unire una maggiore flessibilità sul mercato del lavoro ad una maggiore garanzia di assistenza per i lavoratori, per poter in qualche modo ottenere un balzo in avanti nelle politiche di *welfare*. La stessa Unione Europea, visti i successi ottenuti in tal senso dal modello danese, esercita una spinta consistente verso l'assunzione di questi modelli²⁸.

È bene innanzitutto specificare qual è il significato di questo termine: *flex* sta per flessibilità²⁹, mentre *security* indica sicurezza. L'obiettivo al quale si mira con la *flexsecurity*, secondo un'impostazione prettamente neoclassica, è quindi il seguente: accrescere l'occupazione attraverso una maggiore flessibilità del lavoro, ma al tempo stesso garantire un sostegno economico non solo attraverso misure passive come i sussidi, ma anche attraverso politiche attive del lavoro, come ad esempio l'aiuto concreto alla ricerca di un nuovo impiego, grazie anche ad interventi di formazione continua³⁰. Purtroppo questa impostazione

²⁸ Nonostante i risultati raggiunti dalla Danimarca, l'applicazione di questo modello in Italia, ma soprattutto nel Mezzogiorno, risulta alquanto difficile. Innanzitutto ritroviamo una differente ripartizione della spesa sociale, destinata in Italia prevalentemente a fini pensionistici, a differenza di quanto accade nel modello danese in cui la spesa sociale è prevalentemente utilizzata per la protezione del lavoratore. A ciò bisogna aggiungere che la consistente riduzione del tasso ufficiale di disoccupazione danese, sceso da oltre il 10 per cento nel 1995 a poco più del 6 per cento nel 2005, è stata ottenuta escludendo dalle rilevazioni varie categorie di lavoratori: in modo particolare, coloro che sono stati collocati in pensione anticipata, che, peraltro, in Danimarca sono molto numerosi; gli individui registrati come frequentanti programmi di politiche attive del lavoro; coloro che a vario titolo fruiscono di un congedo dalle organizzazioni presso cui hanno un impiego. Tali esclusioni hanno avuto l'effetto di ridurre – per una mera ‘finzione’ statistica – la popolazione attiva, accrescendo conseguentemente il rapporto fra occupati e totale della forza-lavoro.

Infine, ultimo elemento che dimostra la difficoltà nell'applicazione di questo modello, soprattutto nel Mezzogiorno, è la presenza consistente del lavoro sommerso. Questo fenomeno appare oggi uno degli aspetti maggiormente negativi per l'economia meridionale. Da esso derivano infatti evasione fiscale, mancanza di sicurezza, assenza di garanzie per i lavoratori e concorrenza sleale, fattori questi che non contribuiscono affatto al miglioramento del *welfare state*, ma soprattutto del benessere sociale ed economico dei lavoratori. Per un approfondimento di questo tema si veda Pinto V. [2007]. Si consideri anche che è stato stimato che il costo complessivo della transizione a un regime di *flexsecurity* – sotto forma di indennizzi e di corsi di formazione – ammonterebbe a circa il 50% del PIL, con conseguente aumento della pressione fiscale che porterebbe l'Italia ai livelli attuali di Svezia e Danimarca, a parità di spesa pubblica, se non si intende far gravare il costo del programma sul debito pubblico.

²⁹ La definizione di flessibilità è oggi oggetto di un forte dibattito. Una prima definizione di flessibilità fu data dall'OCSE nel 1986 che la definiva come «l'abilità degli individui nel sistema economico, ed in particolare sul mercato del lavoro, di abbandonare schemi prestabiliti e di adattarsi a circostanze nuove» [OCSE, 1986, p. 6]. Successivamente si è tentato di approfondire il concetto ponendo una distinzione tra flessibilità numerica, intesa come la libertà dell'impresa di assumere e licenziare in base alle proprie esigenze di produzione, e flessibilità funzionale, intesa come la libertà dell'impresa di allocare la forza lavoro in base alle proprie esigenze produttive e quindi anche per mansioni inferiori rispetto a quelle per cui il lavoratore è stato assunto. Per un approfondimento si rinvia a Forges Davanzati [2005].

³⁰ Posto che obiettivo di questo saggio non è quello di dar conto del dibattito tra gli economisti sul tema della deregolamentazione del mercato del lavoro, è opportuno comunque sottolineare che non vi è una posizione comune circa gli esiti occupazionali che la flessibilità produce. Alcuni recenti sviluppi in ambito keynesiano hanno infatti evidenziato come la flessibilità in uscita possa comportare una riduzione dell'occupazione. Il modello si basa su due ipotesi di partenza. Innanzitutto

ha il limite di non includere il reddito degli occupati e la qualità del lavoro tra i criteri rilevanti.

In realtà il problema del reddito è di fondamentale importanza in Puglia come in tutto il meridione, posto appunto, come si è già avuto modo di sottolineare, che uno dei principali effetti del dualismo è riscontrabile proprio nel differenziale salariale tra Nord e Sud.

La spinta all'adozione di modelli di *flexsecurity* in Italia arriva proprio in un periodo di crisi. L'obiettivo è quello di continuare a garantire agli imprenditori una flessibilità numerica, assicurando allo stesso tempo alti livelli di consumi, attraverso misure passive come i sussidi. L'adesione verso questa formula sembra poggiare quindi sulla convinzione che un modello capace di coniugare sicurezza e flessibilità possa essere in grado di portare vantaggi sia agli imprenditori che ai lavoratori.

Analizzando meglio questa impostazione, soprattutto nell'ottica delle problematiche prodotte dal dualismo in Puglia, emerge come gli interventi proposti di combinazione di politiche attive e passive del lavoro, soprattutto in termini di sussidi in moneta, non permettano in realtà il raggiungimento degli obiettivi utili per uscire da una condizione di dualismo, ovvero la riduzione dei differenziali salariali.

Per motivare i potenziali esiti perversi che i sussidi monetari a favore dei lavoratori possono produrre, soprattutto in una condizione di sviluppo conflittuale come quello pugliese, bisogna innanzitutto partire dalla constatazione che nell'odierna economia capitalistica, le imprese, che posseggono il potere di fissazione dei prezzi, determinano quest'ultimi aggiungendo ai costi di produzione un margine di profitto. Il livello del margine di profitto applicato dall'impresa ai costi di produzione è fortemente connesso al livello di concentrazione industriale. Da qui deriva che maggiore sarà il livello di concorrenza presente in un mercato, minori saranno i margini di profitto di un'impresa e quindi minori risulteranno anche i prezzi finali per i consumatori.

È evidente, quindi, che l'erogazione di sussidi monetari ha come primo effetto un aumento dei consumi, con conseguente aumento dei profitti dell'impresa e dunque anche degli stessi margini di profitto. Stando a ciò che è stato detto in precedenza, ovvero che le imprese fissano il prezzo aggiungendo ai costi di produzione un margine di profitto (*mark-up pricing*), un innalzamento dei margini di profitto comporterà, a parità dei costi di produzione, un aumento dei prezzi di vendita sia dei beni che dei servizi. Conseguenza ultima è dunque un potenziale aumento del tasso di inflazione, che si traduce in una riduzione del potere di acquisto dei lavoratori nel loro complesso. È utile sottolineare, inoltre, che l'erogazione di sussidi monetari produrrà effetti inflazionistici differenti nelle diverse Regioni, proprio perché gli esiti sono legati ai livelli di concentrazione industriale presenti nelle singole aree del paese. Considerando i mercati in cui operano le imprese meridionali, questi risultano molto più prossimi alla concorrenza rispetto al Nord. Riprendendo quindi l'ipotesi di partenza per cui i margini di profitto, e quindi i prezzi, tenderanno ad aumentare nei mercati in cui vi è un maggior grado di concentrazione, è evidente che l'erogazione di sussidi, e dunque il conseguente aumento dei prezzi, tenderà a realizzarsi maggiormente nei mercati settentrionali. Tutto ciò evidentemente a discapito dei consumatori meridionali che, vista la produzione del Mezzogiorno basata per lo più su beni e servizi intermedi, si troveranno ad acquistare beni e servizi finali prodotti al Nord con prezzi sempre più elevati.

Gli effetti inflazionistici prodotti dai sussidi non si ripercuoteranno solamente sui salari reali, ma anche sul sistema creditizio. Infatti, un aumento dei livelli di inflazione produrrà

all'aumentare della probabilità di essere licenziati si assiste ad una riduzione della propensione al consumo e dunque della domanda aggregata, producendo un effetto negativo sul livello di occupazione. Inoltre, posto che all'aumentare della probabilità di essere licenziati cresce anche la produttività del lavoro, l'effetto congiunto dell'aumento della domanda aggregata e della stessa produttività, ha come conseguenza una riduzione nella richiesta del numero di occupati. Sul tema si rinvia, fra gli altri, a Forges Davanzati e Realfonzo [2004].

anche una riduzione in termini reali dei tassi di interesse. Tutto ciò si tradurrà in un'ulteriore riduzione del credito, a causa dei minori profitti bancari, peraltro in un'area che già sperimenta fenomeni diffusi e significativi di razionamento del credito, con una conseguente riduzione della produzione e quindi della richiesta del numero dei lavoratori da parte delle imprese e del livello dei salari. È evidente che da questa situazione potranno trarre vantaggio nel breve periodo solamente le imprese di grandi dimensioni e che operano in mercati per lo più oligopolistici, scarsamente presenti nel mercato pugliese.

Appare, dunque, insufficiente un intervento di *policy*, come quello proposto dalla Regione Puglia, limitato alla complementarità tra interventi nel mercato del lavoro e politiche di *welfare* sulle quali è costruita l'ipotesi di *flexsecurity*. Nelle condizioni in cui versa il sistema produttivo meridionale appare difficile che il mercato riuscirà a realizzare condizioni favorevoli per i lavoratori del Sud in grado di limitare il divario soprattutto di reddito presente tra le due macroripartizioni.

A differenza di quanto accade nei Paesi in cui la *flexsecurity* produce esiti positivi, nel Mezzogiorno, l'applicazione di questo modello sembra riprodurre soprattutto i suoi aspetti negativi. Infatti, da una parte ritroviamo un sistema produttivo attratto prevalentemente da una flessibilità volta soprattutto alla riduzione del costo del lavoro e dall'altro un sistema di ammortizzatori sociali inadeguati, non solo a compensare i rischi derivanti dalla flessibilità, ma soprattutto inadatti a risolvere gli effetti del dualismo. A tutto ciò bisogna poi sommare la possibilità concreta che un sistema di questo tipo possa produrre in Puglia comportamenti orientati al *moral hazard*. Infatti, in un mercato del lavoro in cui vasta è la percentuale di lavoro sommerso, si potrebbero facilmente generare abusi all'ingresso, i cosiddetti falsi positivi, che potranno coinvolgere non solo coloro che sono inseriti in un sistema di economia illegale prima dell'introduzione dei sussidi, ma anche coloro che scelgono di modificare i propri comportamenti optando a loro volta per il sommerso al fine di accedere ai trasferimenti.

Se si conviene quindi che gli effetti del dualismo sono innanzitutto riconducibili a bassi salari per il Sud, è evidente che occorre intervenire, per ridurre questo *gap*, attraverso altre azioni di *policy*. La pura erogazione di sussidi monetari può infatti rivelarsi inefficace in condizioni nelle quali le imprese, grazie a fenomeni di concentrazione industriale come quelli presenti al Nord, possono accrescere i prezzi.

È dunque evidente la necessità di avviare altre tipologie di intervento volte per lo più alla razionalizzazione dei programmi di trasferimento monetario, ma soprattutto capaci di aumentare il peso relativo della spesa pubblica nella componente dei servizi e dei beni. In questo caso, grazie all'applicazione di tariffe minime, se non nulle, tipiche dei beni e servizi pubblici, si potrebbe accrescere il potere di acquisto dei meridionali, contrastando la tendenza spontanea (se non quando politicamente indotta, p.e. attraverso la decentralizzazione della contrattazione o l'invocazione alla reintroduzione delle "gabbie salariali") all'accrescimento dei differenziali salariali.

4.3. Il DSR: l'obiettivo dell'Attrazione degli Investimenti

Il terzo pilastro su cui poggia il DSR 2007-2013 della Regione Puglia comprende l'insieme di interventi che hanno come obiettivo l'attrazione degli investimenti esteri. Il fine ultimo di queste azioni di *policy* appare dunque essere chiaro: promuovere sviluppo ed innalzare il livello di produttività e di occupazione nel territorio regionale³¹.

³¹ È possibile affermare che l'interesse dei governi locali, verso ciò che comunemente viene chiamato *marketing territoriale*, si è sviluppato a seguito dei processi di deindustrializzazione e di mancato sviluppo di nuovi insediamenti industriali, ma soprattutto nel caso del Mezzogiorno, questa spinta è arrivata in seguito alla cessazione degli interventi straordinari e delle partecipazioni statali previste per questa area. In particolare in Italia, a partire dagli anni '80, sono stati avviati interventi di

È evidente che una politica di attrazione degli investimenti poggia su un insieme di fattori localizzativi e strutturali. Risultano infatti fondamentali, in un'ottica di attrattività di un territorio, la presenza di manodopera qualificata, la dotazione infrastrutturale, la possibilità di incentivi finanziari, il supporto tecnologico, i legami con i centri di ricerca ed infine di importante rilievo risulta essere anche l'assenza di economia illegale³².

A fronte di quelli che sono i principali fattori di stimolo e di promozione di un territorio, la Regione Puglia ha scelto di puntare soprattutto su interventi per il miglioramento della dotazione infrastrutturale, considerata elemento chiave nelle scelte localizzative delle imprese. Nel DSR, infatti, si afferma con chiarezza che «[...] l'opzione fondamentale sarà quella di concentrare grandi risorse sulle politiche di infrastrutturazione, trasporto ed interconnessione su scala sovra regionale, nonché sulla qualificazione dei servizi collettivi di base» [Regione Puglia, 2006, p.14947].

La dotazione infrastrutturale di un territorio costituisce sicuramente un elemento necessario nell'ottica di vantaggi competitivi, di riallocazione delle risorse e di crescita degli investimenti. L'efficienza infrastrutturale rappresenta, infatti, accanto ad altrettanti fattori localizzativi, una necessità fondamentale per il sistema imprenditoriale rispetto alle proprie scelte localizzative. Ne consegue che interventi di questo tipo sono auspicabili ai fini di un miglioramento del sistema produttivo pugliese, anche nell'ottica di una riduzione del dualismo.

È però importante sottolineare che le scelte degli imprenditori di investire in un'area sono mosse anche da altri importanti fattori che i *policy maker* non possono assolutamente sottovalutare ai fini di una coerente programmazione economica volta a ridurre il problema dello sviluppo conflittuale che colpisce la Regione.

Una prima riflessione da fare rispetto agli esiti prodotti dagli interventi in materia di dotazione infrastrutturale è in relazione ai tempi. È evidente che quella delle infrastrutture è una "macchina complessa" che prevede per la sua completa realizzazione tempi abbastanza lunghi. Nell'ultimo rapporto Unioncamere, in materia di trasporti si legge che «[...] il tempo che passa tra la decisione, le attività realizzative e la funzionalità dell'opera è nel nostro Paese, maggiore di quello di altri, e questa caratteristica di inefficienza rappresenta una delle principali criticità nell'ambito di politiche che puntino alle opere pubbliche come volano anticiclico a sostegno dell'economia» [Rapporto Unioncamere, 2009, p. 239]. Da tutto ciò si

politica di sviluppo basati proprio sugli investimenti diretti dall'estero, destinati a sostenere una riconversione produttiva e una nuova specializzazione. In un sistema di economia globalizzata, quale quella odierna, si è perciò assistito in Italia ad una perdita di competitività e ad una sempre maggiore riduzione degli investimenti in entrata. Secondo gli ultimi dati forniti dalla Banca Mondiale, il flusso degli investimenti esteri diretti in entrata in Italia rappresentano l'1% del Pil, contro il 17,16% dell'Irlanda, il 3,06% della Spagna e il 2,76% della Francia. Per il Sud invece gli investimenti diretti dall'estero sono stati pari a due per milione di abitanti, contro una media Europea del 23,1%. Visti i dati, emerge chiaramente la necessità, soprattutto per il Sud Italia, di avviare azioni a sostegno dell'attrazione degli investimenti nazionali e esteri, che siano in grado di promuovere lo sviluppo meridionale e dunque di offrire nuove opportunità occupazionali.

³² Al fine di analizzare le politiche di attrazione degli investimenti individuate a livello regionale occorre innanzitutto ricordare come negli ultimi anni ci sia stata una forte spinta verso la costruzione di enti e agenzie, in particolare nel Mezzogiorno, atte proprio a promuovere azioni di attrazione degli investimenti esteri. Si pensi ad esempio alla costituzione di Sviluppo Italia, le cui funzioni sono definite dal comma 2 art. 1 (decreto legislativo 9 gennaio '99 n.1) «[...] in materia di promozione di attività produttive e attrazione degli investimenti, di promozione di iniziative occupazionali e nuova imprenditorialità, di sviluppo della domanda di innovazione, di sviluppo dei sistemi locali d'impresa, anche nei settori agricolo, turistico e del commercio, di supporto alle amministrazioni pubbliche centrali e locali per la programmazione finanziaria, la progettualità dello sviluppo, la consulenza in materia di gestione degli incentivi nazionali e comunitari, in base alle disposizioni del presente decreto e con particolare riferimento per il Mezzogiorno e le altre aree depresse, come definite ai sensi della normativa comunitaria». L'obiettivo risulta essere quindi quello di promozione del territorio e di fornire stimoli e supporto ad investitori esteri e nazionali.

evince che, benché questo tipo di intervento produca come principale risultato l'aumento dell'accessibilità territoriale, quindi maggiori opportunità localizzative per il territorio, è anche vero che tutto ciò accadrà nel lungo periodo e quindi nel breve periodo tenderanno a riproporsi le condizioni di svantaggio del Mezzogiorno. In termini di programmazione è dunque utile da parte dei *policy maker* considerare la particolarità di questo intervento, nelle sue componenti dei tempi lunghi, della variabilità dei progetti e della scarsa efficienza nell'uso delle risorse che spesso si verifica nel caso di interventi di questo tipo, affinché le azioni predisposte riescano ad avere esiti positivi. A ciò bisogna aggiungere, che benché gli interventi infrastrutturali sono certamente utili, questi hanno ricadute sul territorio inferiori rispetto agli investimenti ad alta intensità di personale qualificato o manifatturiero.

Posto che interventi come quelli individuati dalla Regione Puglia, in materia di investimenti in infrastrutture, hanno comunque una rilevanza indiscutibile ai fini dello sviluppo e del superamento del dualismo, è però opportuno sottolineare come le difficoltà di sviluppo del Mezzogiorno siano anche legate ad un ulteriore problema: la presenza di illegalità diffusa. Questo fenomeno rappresenta infatti per il Sud un vero e proprio fattore limitante per le imprese, che incide profondamente sul loro sviluppo e quindi anche sulla competitività territoriale.

Nelle scelte di investimento un ruolo decisivo è dato da ciò che la Banca Mondiale definisce *investment climate*, ovvero dal contesto territoriale in cui si sceglie di investire. Gli ultimi dati forniti dalla Procura Antimafia attestano che le spese sostenute dalle imprese del Sud per azioni difensive sono pari a 4,3 miliardi di euro (0,3% del Pil). A queste cifre bisogna sommare circa 92 miliardi di euro, ovvero il costo sostenuto dalle imprese in relazione ai fenomeni di estorsione e racket [fonte: Confesercenti, Rapporto Sos Impresa, 2008] che rappresentano il 6% del Pil Nazionale. In particolare in Puglia il giro di affari legato alle estorsioni è pari a 1,2 miliardi di euro, e la stessa usura continua ad essere un fenomeno pervasivo nel Sud Italia ed in Puglia in particolare dove si concentrano il 12% dei casi (rispetto al 46% registrato nel Sud Italia). Ultimo dato che dimostra quanto l'economia illegale contribuisca all'arretramento del Sud rispetto al Nord riguarda la stima del mancato fatturato delle imprese causato dalla presenza e dal condizionamento rappresentato dalla criminalità, pari al 2,7% del Pil.

Visti i dati, una prima considerazione che potrebbe emergere è che, poiché il Meridione è colpito dal fenomeno dell'illegalità, allora risulta più conveniente non agire, e questo a causa di posizioni di orientamento liberista per cui si ritiene innanzitutto che esistano meccanismi endogeni del mercato capaci spontaneamente di ridurre il fenomeno dell'economia illegale, ma soprattutto perché si ritiene che è preferibile tollerare l'ingiustizia oggi per avere maggiore crescita economica domani. La stessa Regione Puglia, ha però dato dimostrazione di quanto siano importanti, al fine dello sviluppo territoriale azioni di contrasto all'economia illegale, e di quanto tali interventi siano in grado di arginare fenomeni criminali, nel caso specifico trattasi del lavoro irregolare, e allo stesso tempo creare condizioni migliori di sviluppo. Si pensi a quanto fatto con la Legge Regionale 26 ottobre 2006, n. 28, che ha infatti predisposto la costituzione di "indici di congruità", finalizzati a quantificare il rapporto tra fatturato di un'impresa e ore lavorate, con la previsione di sanzioni in caso di scostamento significativo da valori ammissibili, al fine ultimo di contrastare il lavoro irregolare e offrire una spinta consistente all'emersione³³.

I dati citati *supra* descrivono dunque una condizione per cui importanti risorse vengono destinate non allo sviluppo Regionale, ma alla diffusione di economie e di imprese illegali. Quest'ultime potranno massimizzare il proprio profitto raccogliendo capitali da attività illecite a costi relativamente bassi per unità di capitale raccolto, e ancora utilizzando una manodopera irregolare, in definitiva potranno operare in modo illegale acquistando

³³ La Legge Regionale stabilisce che il rispetto degli "indici di congruità" debba essere funzionale all'accesso a qualunque beneficio o agevolazione di Legge, nonché al fine del godimento dei benefici economici che la stessa Legge prevede come misura per l'emersione del lavoro irregolare.

vantaggio competitivo rispetto ad altre imprese regolari. Tutto ciò produrrà ancora una volta vantaggi competitivi per le imprese del Nord. Infatti, posto che l'economia Pugliese è atta soprattutto alla produzione di beni intermedi, questi verranno prodotti a costi più bassi rispetto a quelli che verrebbero sostenuti in condizioni di regolarità. Tutto ciò costituirà sicuramente un vantaggio per le imprese del Nord che potranno acquistare beni intermedi dal Sud a prezzi inferiori, ottenendo quindi margini di profitto superiori.

Evidentemente i nuovi investitori, in un contesto come quello descritto, in cui si realizza una distorsione della concorrenza, non avranno nessun vantaggio ad investire in un'area come quella meridionale, con un conseguente danno nei confronti dell'intero sistema produttivo, ma soprattutto dei livelli di reddito della popolazione.

Alla luce di queste considerazioni, è dunque necessario ripensare gli interventi di politica di sviluppo per la Regione cogliendo le opportunità offerte dalla programmazione 2007-2013, e dunque prevedendo interventi di *policy* che aumentino l'attrazione degli investimenti nazionali ed esteri, ma affiancando a queste azioni anche interventi di contrasto alla sempre maggiore diffusione dell'economia illegale.

Una politica di attrazione degli investimenti che miri a ridurre il dualismo tra Nord e Sud e che punti soprattutto al consolidamento della produttività meridionale, al fine di superare il problema dei differenziali salariali, deve dunque indirizzarsi verso il miglioramento di una serie di condizioni che comprendono, il miglioramento della dotazione infrastrutturale, azioni di contrasto al razionamento del credito, la creazione di reti consolidate tra centri di ricerca e centri produttivi, ed infine la creazione di un contesto localizzativo in cui siano presenti regole certe e che soprattutto non permetta lo sviluppo di un'economia parallela rispetto a quella legale³⁴. Tutto ciò deve essere fatto senza però dimenticare uno dei principali problemi del Sud, ovvero il basso livello di reddito procapite.

Uno studio condotto dal Centro Studi Luca D'Agliano nel 2009 [v. Barba Navaretti, Basile, Benfratello, Castellani, 2009], sull'attrattività degli investimenti esteri del Mezzogiorno, attraverso l'elaborazione di un modello econometrico, ha cercato di individuare non solo le variabili che spiegano il basso flusso di investimenti esteri nel Sud, ma ha anche predisposto una serie di simulazioni atte a verificare quella che potrebbe essere l'attrattività potenziale del Meridione migliorando il cosiddetto *business environment*. In particolare ciò che emerge dalle simulazioni realizzate in questo lavoro è che lo svantaggio del Sud Italia deriva da una serie di fattori tra cui un ruolo fondamentale è assunto dal basso livello di reddito pro-capite. Un dato questo che, assieme alle altre variabili considerate, non riesce ad essere compensato dal basso costo della manodopera meridionale. Attraverso questo studio è stato possibile misurare l'effetto sui flussi potenziali degli investimenti esteri che deriverebbe da una variazione delle variabili esplicative. In particolare rispetto al Pil pro capite è stato calcolato che un aumento del 10% del Pil accrescerebbe del 22,5% l'attrattività del Mezzogiorno. Questo dato conferma dunque l'ipotesi di base di questo intervento, ovvero la necessità di mettere in atto azioni che permettano di aumentare il livello di reddito della popolazione pugliese, poiché, come è ben noto, un aumento del Pil pro-capite avrebbe come principale conseguenza un aumento dei consumi, quindi della domanda aggregata ed infine della produttività della Regione. Ciò produrrebbe dunque non solo un miglioramento della situazione occupazionale, ma anche un maggiore livello di attrattività del territorio.

Da ciò si evince che parlare di compressione dei salari e di gabbie salariali nel Sud Italia, non produce gli effetti sperati dagli economisti di ispirazione liberista di accrescimento degli

³⁴ Secondo le stime di uno studio condotto per Intesa Sanpaolo e Confindustria, una maggiore efficienza della giustizia civile aumenterebbe la quota di investimenti diretti al Sud del 21,2%, mentre un calo generale della criminalità farebbe salire gli investimenti del 2,3%. Questo lavoro, che ha avuto come obiettivo di identificare il numero di investimenti potenziali che ogni Regione dovrebbe attrarre viste le proprie caratteristiche oggettive, ha inoltre stimato per il Sud Italia una capacità potenziale di attrazione molto bassa: 4,6 progetti di investimento per milione di abitante contro il 23,4 % dell'Unione Europea.

investimenti. Questa impostazione è anche confermata dagli ultimi dati forniti dal rapporto SVIMEZ, nel quale viene sottolineato come a fronte di un significativo calo dei salari del Sud, il tasso di crescita degli investimenti si sia ridotto.

Appare dunque necessario orientare le risorse strutturali al fine di promuovere un sistema di sviluppo che sia in grado di contrastare forme predatorie di economie criminali e che sia allo stesso tempo in grado di puntare sul principio della concentrazione e dunque sulla creazione di reti di *cluster* che contribuiscano all'attrazione degli investimenti esteri³⁵. Tutto questo senza tralasciare la necessità oggettiva di interventi che favoriscano l'aumento del reddito pro capite dei lavoratori Meridionali.

In conclusione, bisognerà riconsiderare gli interventi di sviluppo alla luce del fatto che è possibile attrarre investimenti e imprese se il contesto localizzativo è chiaro e definito, quindi dotato di infrastrutture, ma anche di una serie altra di fattori localizzativi che comprendono tra l'altro un miglioramento del livello di reddito della popolazione ed una riduzione dei fenomeni di illegalità. L'obiettivo deve essere dunque quello di un miglioramento generale di ciò che abbiamo in precedenza chiamato *investment climate*.

Le evidenze empiriche dimostrano come la nuova politica per il Mezzogiorno, avviata negli anni '90, a seguito della chiusura della Cassa per il Mezzogiorno e la fine dell'intervento straordinario, non sia riuscita a colmare il divario esistente tra Nord e Sud [v. Relafonzo e Vita, 2006]. Queste politiche di tipo *bottom up* sono state indirizzate principalmente verso lo sviluppo dell'imprenditoria locale e sulla vocazione territoriale dell'area. Considerando complessivamente gli anni in cui è stato attivo l'intervento straordinario dello Stato (1950-1993) emerge che la riduzione del divario regionale abbia mostrato risultati significativi soprattutto nel periodo che va dal 1950 al 1975, mentre lo sviluppo dualistico del Meridione è tornato a stabilizzarsi a partire della metà degli anni '90. Questi dati sottolineano dunque che una riduzione del divario regionale ha trovato conferma in particolare negli anni in cui più intensa era la politica di intervento straordinario avviata a favore del Sud, una politica, questa, principalmente indirizzata alla creazione di grandi imprese pubbliche ad alta intensità di capitale³⁶.

Da qui deriva l'utilità di un ritorno ad un intervento straordinario dello Stato, sia attraverso interventi diretti che indiretti. Innanzitutto, un intervento diretto dello Stato, volto alla costituzione di imprese pubbliche, garantirebbe un aumento del salario reale dei lavoratori pugliesi. Infatti, come dimostra uno studio condotto da Levrero e Stirati [v. 2004], i prezzi praticati dalle imprese pubbliche sono normalmente più bassi rispetto a quelli praticati da imprese private. Tutto ciò deriva dal fatto che mentre nelle attività gestite direttamente dal settore pubblico, il profitto sul capitale è solitamente nullo o comunque inferiore rispetto a quello realizzato dalle imprese private, nel caso di imprese private, il saggio di profitto sul capitale deve risultare remunerativo e di conseguenza ciò richiede un aumento dei prezzi relativi nei settori privati. Evidentemente un intervento diretto statale garantirebbe, a fronte di quanto detto, una riduzione dei prezzi e dunque un aumento del

³⁵ La creazione di *cluster* territoriali, secondo il principio di concentrazione, si basa su una serie di azioni che prevedono innanzitutto un impegno delle imprese ad un'azione congiunta al fine di cogliere tutte le opportunità di investimento. Ruolo decisivo è svolto anche dalle organizzazioni di rappresentanza che hanno il compito non solo di promuovere la creazione di reti di *cluster*, ma anche, nell'ottica della concentrazione, di compiere scelte strategiche di sviluppo e valorizzazione del territorio. Infine sarà compito delle amministrazioni pubbliche quello di migliorare le condizioni di contesto all'interno di regole chiare e condivise.

³⁶ Il periodo che va dagli anni '60 agli anni '70 è stato caratterizzato da un cambiamento di indirizzo degli interventi predisposti dalla Cassa del Mezzogiorno. Infatti, mentre nella prima fase (anni '50-'60) gli interventi erano principalmente indirizzati verso investimenti in opere pubbliche e una politica di incentivi a favore delle imprese, a partire dalla metà degli anni Sessanta, la Cassa individuò nell'industrializzazione l'obiettivo da raggiungere. Si puntò quindi alla costruzione della grande impresa pubblica ad alta intensità di capitale. I dati [fonte SVIMEZ, 1986] dimostrarono come il prodotto pro capite meridionale passò, rispetto al Nord, dal 58,3% del 1963 al 62,5% del 1975.

potere d'acquisto dei consumatori pugliesi con una conseguente riduzione del dualismo dato dai differenziali salariali. Per ciò che concerne invece l'intervento indiretto dello Stato, al fine di accrescere i più bassi redditi dei lavoratori meridionali, accanto alla fornitura diretta di beni e servizi da parte dell'operatore pubblico, si dovrebbe intervenire anche attraverso ulteriori misure di redistribuzione del reddito, *in primis* mediante la detassazione dei redditi più bassi. In linea con l'evidenza teorica ed empirica in ambito post-keynesiano [cfr., fra gli altri, Hein, 2006], stando alla quale la propensione (media e marginale) al consumo cresce al ridursi del reddito disponibile, ciò garantirebbe un aumento del salario reale dei lavoratori pugliesi, con il conseguente aumento dei consumi e quindi della domanda aggregata, con conseguenti effetti positivi sul livello di produzione e sull'occupazione.

5. Considerazioni conclusive

In questo saggio si è affrontato il problema del dualismo dell'economia italiana, alla luce delle categorie interpretative tratte dalle teorie della dipendenza. Si è messo in rilievo, in particolare, come – a fronte della tendenza spontanea di un'economia di mercato deregolamentata a generare crescenti divari di ricchezza fra aree centrali e aree periferiche dello sviluppo capitalistico – nel caso italiano tale tendenza è accentuata dalle politiche messe in atto negli ultimi anni. Ciò con particolare riferimento alle politiche del lavoro e alle politiche monetarie. Nel primo caso, la deregolamentazione del mercato del lavoro, e, in particolare, il passaggio dalla contrattazione centralizzata alla contrattazione decentralizzata ha ridotto maggiormente i salari nel Mezzogiorno, generando una compressione dei prezzi relativi e l'intensificarsi di dinamiche di “scambi ineguali”. Per quanto attiene al mercato del credito, si è posto in evidenza che le imprese meridionali – date le loro piccole dimensioni – scontano un più alto costo del credito a ragione del razionamento attuato nei loro confronti. Ciò può portare a riduzioni dei salari e dell'occupazione e, per questa via, a una riduzione dei prezzi dei prodotti esportati.

Queste tesi sono state verificate, sul piano empirico, con riferimento all'economia pugliese, che, pur essendo tradizionalmente l'economia più dinamica del Mezzogiorno, manifesta problemi di dipendenza dal Centro-Nord non dissimili dalle altre regioni dell'area. A riguardo, si sono esaminati i documenti di programmazione regionale, mettendo in rilievo come questi puntino sostanzialmente sugli obiettivi della transizione all'economia della conoscenza, alla realizzazione di programmi di *flexsecurity* e all'attrazione degli investimenti. In questi tre casi, sono stati individuati elementi di problematicità rispetto all'obiettivo della riduzione del dualismo territoriale e dell'aumento dei salari reali nell'area considerata.

Bibliografia

- AA.VV. 2009, “Le politiche regionali per l'innovazione”, *Rassegna economica. Rivista internazionale di economia e territorio*, n. 1-2009, pp. 3-50.
- Ardeni P.G. e Messori M., 1996, *Il razionamento del credito. Modelli e sviluppi analitici*, Roma-Bari, Laterza.
- Barba Navaretti G., Basile R., Benfratello L., Castelani D., 2009, *Il Mezzogiorno e gli investimenti diretti esteri*, Centro Studi Luca D'Agliano.
- Becker G., 1964, *Human, Capital*, New York, Columbia University Press.
- Binswanger M., 2009, “Is there a growth imperative in capitalist economies?”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 31, n.4, pp.707-728.
- Cammelli A., 2009, *XI Rapporto sulla condizione occupazionale dei laureati*, (a cura di) Consorzio Interuniversitario Almalaura, Bologna, Il Mulino.

- Centro Studi Unioncamere , 2009, *Rapporto Unioncamere 2009. "L'economia reale dal punto di osservazione delle Camere di commercio"*, Roma.
- Cesaratto S. e Realfonzo, R., 2006, *Rive Gauche, Critica della Politica Economica*, Roma, Manifesto Libri.
- D'Antonio M. e Scarlato M., 2007, *I Laureati del Mezzogiorno: una risorsa sottoutilizzata o dispersa*, Quaderno SVIMEZ n.10, Roma, p. 129.
- Dell'Anno R., 2005, "Metodi di stima dell'economia sommersa: una rassegna", *Rivista Italiana Degli Economisti*, n. 1, pp. 102-103.
- Feige, E.L., 1990, "Defining and Estimating Underground and Informal Economy: The New Institutional Economic Approach", *World Development*, n. 18.
- Forges Davanzati G. e Realfonzo R., 2004, "Labour Market Deregulation and Unemployment in a Monetary Economy", in Arena, R. e Salvadori N. (a cura di), *Money, credit and the role of the State. Essays in honour of Augusto Graziani*, Ashgate, Burlington, pp. 65-74
- Forges Davanzati G., 2005, "Il dibattito sulla deregolamentazione del mercato del lavoro", in Forges Davanzati, G. (a cura di), *Distribuzione del Reddito, Istituzioni e Moneta*, Lecce, Pensa Multimedia Editore, pp. 11-35.
- Forges Davanzati G., 2005, "Capitale Umano, Crescita e Occupazione", in Forges Davanzati G. (a cura di) *Distribuzione del Reddito, Istituzioni e Moneta*, Lecce, Pensa Multimedia Editore, pp. 37-58.
- Forges Davanzati G., 2006, *Ethical codes and income distribution. A study of John Bates Clark and Thorstein Veblen*, London-New York, Routledge.
- Forges Davanzati G., 2008, "La sottoccupazione intellettuale nel Mezzogiorno: un'analisi teorica su capitale umano e ritardi di sviluppo", in REALFONZO R. e VITA C. (a cura di) *Sviluppo dualistico e mezzogiorni d'Europa*, Milano, Franco Angeli, pp. 109-128.
- Forges Davanzati G. and Pacella, A., 2009, "Minimum wage, credit rationing and unemployment in a monetary economy", *European Journal of Economic and Social System*, vol.XXII, n.1.
- Giannola A., 1999, "Banche, imprese e la crisi del mercato del credito meridionale", *Rivista economica del Mezzogiorno*, n. 3-4, pp.435-456.
- Graziani A., 1989, *L'economia italiana dal dopoguerra a oggi*, Bologna, Il Mulino.
- Graziani A., 1997, *I conti senza l'oste. Quindici anni di economia italiana*, Torino, Boringhieri, pp.198 ss.
- Graziani A., 2003, *The monetary theory of production*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Graziani A. , 2004, "La politica monetaria della Banca Centrale europea", *Rivista italiana degli economisti*, n.1, pp.47-60.
- Harcourt G. C., 2006, *The structure of post-Keynesian economics*. Cambridge, Cambridge
- Hein E., 2004, "Wage bargaining and monetary policy in the EMU: A post Keynesian perspective", in Wray R. and Forstater M. (eds), *Contemporary post Keynesian analysis*, Cheltenham, Elgar, pp. 3-23.
- Hein E., 2006, " Money, interest and capital accumulation in Karl Marx's economics: a monetary interpretation and some similarities to post-Keynesian approaches", *European Journal of History of Economic Thought*, vol. XIII, 1, pp.113-140.
- Helpman E. and Krugman P., 2002 (1985), *Market structure and foreign trade*. Apollo, The Mit Press.
- Henley A., 1990, *Wages and profits in the capitalist economy*. Aldershot, Elgar.
- Hilferding R., 1981 (1910), *Finance capital. A study of the latest phase of capitalist development*,. London, Routledge and Kegan Paul.
- Jadajev A., 2007, "Capital account openness and the labour share of income", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, pp.423-443.
- Keynes J.M., 1971 (1930), *A treatise on money*, New York, Harcourt Brace.

- Keynes J.M., 1983 (1930), "Il problema degli alti salari", in Sabattini G. (a cura di), *John Maynard Keynes: come uscire dalla crisi*, Bari, Laterza.
- Leon P. e Realfonzo, R., 2008, *L'economia della precarietà*, Roma, Manifestolibri.
- Levero E. S. e Stirati A., 2004, "Real Wages in Italy 1970-2000: Elements for an Interpretation", *Economia e Lavoro*, vol.38, n.1.
- Lucas R., 1988, "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, pp. 3-42.
- Marzano F., 2006, "Sui modelli dualistici di sviluppo", in Realfonzo R. e Vita C. (a cura di), *Sviluppo dualistico e Mezzogiorni d'Europa*, Milano, Franco Angeli, pp.213-230.
- Marx K., 1980, *Il capitale*, Roma, Editori Riuniti.
- Meier G.M. and Baldwin, R.E., 1957, *Economic development. Theory, History, Policy*, New York, Wiley.
- Nurkse R., 1970 (1962), *Modelli di commercio internazionale e di sviluppo economico*, Milano, Etas.
- Pasinetti L., 1998, "The myth (or folly) of the 3% deficit/GDP Maastricht 'Parameter'", *Cambridge Journal of Economics*, vol.22, pp.103-116.
- Pinto V. 2007, *Le politiche pubbliche di contrasto al lavoro irregolare*, Bari, Cacucci Editore.
- Realfonzo R., 2007, "Lavoro sommerso e modello di specializzazione produttiva: quali politiche?", in Pinto V. (a cura di), *Le politiche pubbliche di contrasto al lavoro irregolare*, Bari, Cacucci, pp.49-62.
- Regione Puglia, 2006, *Documento strategico della Regione Puglia 2007-2013*, Bari, BURP n. 102, 9 agosto 2006.
- Rochon L.P., Setterfield M., 2007, Post Keynesian interest rate rules and macroeconomic performance: A comparative evaluation, *Mimeo*.
- Romer P., 1910, "Capital Accumulation in the Theory of Long Run Growth", in Barro R. (a cura di), *Modern Business Cycle Theory*, cap. 2, Harvard University Press, Cambridge (Mass).
- Roth K.H., 2009, "Crisi globale, proletarizzazione globale, contro-prospettive. Prime ipotesi di ricerca", in Fumagalli A. e Mezzadra S., (a cura di), *Crisi dell'economia globale*, Verona, Ombrecorte, pp.175-208.
- Sala-I-Martin X., 1996, "Regional cohesion: evidence and theories of regional growth", *European Economic Review*, n.40, pp.1325-1352.
- Schultz T., 1963, *The economic value of education*, New York, Columbia University Press.
- Sylos Labini P., 2004, *Torniamo ai classici. Produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico*, Bari-Roma, Laterza.
- SOS Impresa - Confesercenti, 2008, *Le mani della criminalità sulle imprese*, XI Rapporto, Roma.
- Standing G. , 1999, *Global labour flexibility. Seeking distributive justice*, London, Macmillan.
- Testi A.,1983, *Sviluppo economico e bisogni essenziali*, Napoli, Liguori.
- Wallerstein I., 1978 (1974), *Il sistema mondiale dell'economia moderna*, Il Mulino, Bologna.
- Zenezini M., 1992, "Esistono veramente le funzioni neoclassiche di domanda di lavoro?", *Politica economica*, n.8, pp. 19-59.

