

Il Mezzogiorno in trappola: come uscirne

Claudio Dematté

EDITORIALE

Gli imprenditori e i dirigenti hanno un mandato precipuo: quello di gestire le loro aziende al meglio, assicurando ad esse la massima prosperità possibile. Per realizzare questo obiettivo essi devono impostare e realizzare le scelte che consentano di conquistare i clienti, di massimizzare il valore aggiunto e di distribuirlo in maniera tale da conservare la capacità di attrazione nei confronti dei fattori della produzione, in particolare di quelli più critici. Altri obiettivi, come quello dell'occupazione, non sono di loro competenza, ma semmai sono l'effetto indotto delle loro strategie di sviluppo. Nella migliore delle ipotesi possono integrare nel loro panorama la difesa dei posti di lavoro della propria impresa, sempre che questo non metta a repentaglio l'equilibrio economico e finanziario di fondo.

Secondo questo schema concettuale – impeccabile in un'economia di mercato – il management vive il problema della disoccupazione come qualsiasi altro cittadino: come un problema esterno, a carico della società nel suo insieme. A dire il vero, per loro non è del tutto esterno, perché la carenza di occupazione ha effetti indotti negativi sui redditi e sulla domanda: ma a fronte di questa controindicazione i dirigenti, presi singolarmente, non hanno alternativa che quella di auspicare o di fare *lobby* per una diversa politica economica. Il che è precisamente quanto ha cercato di fare proprio recentemente Romiti quando, di fronte ai rischi di una recessione causata dai duri interventi per risanare la finanza pubblica, ha proposto una reinterpretazione dei criteri di Maastricht. Proposta rifiutata nella forma, ma poi applicata sia in Italia sia in altri Paesi, come la Francia, accettando per buone nella formazione della Finanziaria mere manovre di tesoreria.

Diversa è la posizione di quei dirigenti che nell'ambito della pubblica amministrazione sono preposti proprio al compito di combattere la disoccupazione, nell'ambito di ministeri, in seno agli enti locali o nelle

agenzie di sviluppo, come quelle per la promozione delle nuove imprese, oppure quelle incaricate di gestire i "parchi tecnologici" oppure gli "enti di promozione imprenditoriale", quali i *Business Innovation Centres* (BIC). Per costoro l'aumento dell'occupazione è l'obiettivo primario. Ma, quasi per paradosso, essi non possono realizzarlo direttamente, bensì solo per via mediata e grazie all'eventuale nascita e allo sviluppo delle imprese che, come si è detto, non hanno in sé e per sé come obiettivo primario l'occupazione, ma solo la preservazione delle proprie condizioni di sopravvivenza.

Molti dirigenti di queste agenzie, anche se dotati di professionalità, sono cresciuti in contesti organizzativi da pubblica amministrazione, sottratti alle tensioni dei mercati. Eppure le attività che essi dovrebbero promuovere, affinché si sviluppi una occupazione duratura ed autentica (cioè capace di produrre un valore aggiunto almeno uguale al salario), sono proprio quelle che devono passare al vaglio del mercato. Come si raccorda questa cultura, talvolta anche solida, da pubblica amministrazione, dei dirigenti delle agenzie con quella di impresa che dovrebbe invece improntare i loro assistiti? Il problema diventa ancora più grande quando si tratta di promuovere occupazione non per riconversione di attività in aree a lunga tradizione industriale e di mercato, ma in zone dove la cultura di impresa, oltre a non esservi nella pubblica amministrazione, è scarsa anche nel contesto privatistico per l'assenza o la scarsità di esperienze di impresa dovuta alla mancata industrializzazione.

In questo caso, entrambi i soggetti del processo sono deboli proprio in quella risorsa che è la materia prima per l'attività d'impresa. Ma allora come si possono promuovere aziende competitive se mancano da un lato e dall'altro sia le abitudini sia le competenze per fare impresa? Con una metafora calcistica, la situazione che si pro-

EDITORIALE

spetta è simile a quella che si troverebbe di fronte uno che, avendo poca esperienza di calcio, debba favorire la formazione di squadre per campionati impegnativi in ambienti dove il calcio non è molto praticato.

Se questo è il problema, possono i dirigenti delle imprese chiamarsi fuori rispetto al problema della disoccupazione, in virtù del principio che il loro mandato non è creare posti di lavoro e meno che meno creare nuove imprese, ma solo quello di fare progredire le organizzazioni loro affidate? Oppure rischiano di operare in un ambiente degradato con redditi in calo, paura per il futuro e condizioni di domanda sempre meno favorevoli?

Se poi la disoccupazione si manifesta in modo più netto in certe parti del Paese, possono le imprese e i dirigenti che operano nell'altra parte disinteressarsi del problema e rimanere insensibili alle tensioni geografiche che ne derivano?

La disoccupazione italiana: un problema principalmente del Sud

Quanto detto sopra non è la descrizione di un problema astratto. È semplicemente la realtà italiana.

Com'è noto, da diversi anni la nostra società soffre di una disoccupazione strutturale prossima al 12% della popolazione in cerca di lavoro. In più, soffre del fatto che un'altra parte della popolazione potenzialmente in età lavorativa nemmeno si pone sul mercato, vuoi perché certa di non trovare risposta, vuoi perché l'offerta non presenta i requisiti di tempi e di modalità di lavoro desiderati, vuoi perché in pensione anticipata.

Il 12% è un livello di disoccupazione elevato che la società sopporta solo perché vi sono forti ammortizzatori, come le provvidenze pubbliche e le famiglie. Ma le prime diventano un peso insopportabile sul bilancio dello Stato, nel momento in cui su di esso già gravano esigenze crescenti per pensioni e sanità, e nel momento in cui i vincoli imposti dagli accordi di Maastricht si fanno sempre più prossimi e stringenti. Le seconde reggono, ma via via esauriscono le loro riserve. Il 12% di disoccupazione per un periodo protratto di tempo è una situazione destinata ad impoverire il Paese, ma anche a creare profonde lacerazioni nel tessuto sociale.

In realtà il problema è ben più grave. La disoccupazione italiana infatti è tutta o quasi disoccupazione nel Sud, perché al Nord – sia pure con difficoltà in certe aree o per chi non ha la qualificazione adeguata – chi cerca lavoro lo trova. Ma proprio perché la disoccupazione è tutta nel Sud essa assume valori del tutto diversi: supera il 20% ed in molte aree anche il 25%. Per di più colpisce soprattutto i giovani e ancora di più le donne.

Se una disoccupazione del 12% è già al limite di guardia, una al 20-25% è per definizione oltre il limite: può diventare esplosiva sia da un lato che dall'altro della Penisola. Al Sud per la ribellione di chi cerca lavoro e non lo trova; al Nord per il peso avvertito da chi è occupato, ma vede il proprio stipendio falcidiato dagli oneri sociali e dalle imposte rese necessarie anche per sostenere i disoccupati o i cassaintegrati.

Se il problema della disoccupazione italiana viene riletto nei termini suddetti, occorre riflettere ancora più attentamente sulle sue cause.

Ho sostenuto in un precedente editoriale che in questa fase storica la disoccupazione può scaturire dalla crescente globalizzazione. Essa si manifesta qualora l'apertura dei mercati sottragga ad un Paese più produzioni, spesso ad alta intensità di lavoro, di quante ne apporti grazie alle maggiori esportazioni sui mercati esteri. E ciò a dispetto delle teorie economiche che invece presuppongono che l'apertura dei mercati produca necessariamente un beneficio generale stimolando una migliore specializzazione del lavoro. Nella realtà, infatti, non tutti i Paesi e non tutte le regioni sono parimenti attrezzati ad affrontare la riallocazione delle produzioni: alcuni, pur perdendo alcune attività e i connessi posti di lavoro, sono in grado di rimpiazzare le perdite con nuove produzioni stimulate proprio dalla maggiore apertura dei mercati; altri Paesi finiscono invece con un saldo netto negativo perché non riescono a riconvertire l'apparato produttivo per compensare le lavorazioni perdute.

Si può interpretare la diversa situazione del Sud rispetto al Nord con questa chiave di lettura? Sì, si può, anche se bisogna usare qualche cautela e bisogna tenere conto anche dei ritardi del passato. Proprio questo tipo di lettura può anzi fornire spunti nuovi per sondare le vie di uscita dalla crisi del Sud.

Nei fatti l'ondata della globalizzazione ha investito tutto il Paese – e anche l'Europa – con effetti diversi. Anche il Nord ne ha subito la pressione e ha perso quelle produzioni non differenziate ad alta intensità di lavoro che vengono prodotte a più basso costo dai Paesi in via di sviluppo: questo è certo. Anzi, il Nord, sotto la pressione di costi non sostenibili, ha messo in atto le prime esperienze di decentramento produttivo proprio verso il centro Italia, in un primo momento, poi verso il Mezzogiorno. Ma il Nord, grazie alla tradizione artigiana, fattasi industria, ha saputo ben presto riconvertire una buona parte del proprio apparato produttivo verso beni altamente differenziati: prodotti di consumo griffati, macchinari di alta qualità, componenti fortemente specializzati, prodotti speciali. E ha saputo vendere questi prodotti su scala mondiale.

Perfino per quanto riguarda molte produzioni non passibili di marcata differenziazione, in sé e per sé in tendenziale e inesorabile migrazione verso i Paesi in via di sviluppo, l'industria del Nord ha saputo organizzare processi produttivi originali a forte specializzazione per componenti e per fasi, ad alta flessibilità ed estremamente efficienti – quali i distretti industriali – al punto da riuscire a contrastare la deriva che avrebbe trascinato altrove tali attività. Il Nord ha dunque subito le pressioni causate dalla globalizzazione perdendo una parte delle proprie produzioni, ma ha risposto recuperandone altre, grazie alla forte proiezione internazionale che le sue imprese hanno saputo manifestare. In alcune regioni, la crescita delle esportazioni ha più che compensato quella delle importazioni ad alta intensità di lavoro, riuscendo ad aumentare e non solo a preservare l'occupazione.

Ciò non è accaduto nel Mezzogiorno per diversi motivi.

Per anni le regioni di questa parte del Paese hanno risolto il proprio problema dell'occupazione, non trovandone in loco, con l'emigrazione: negli Stati Uniti, in Germania, in Belgio, in Francia.

A mano a mano che l'industrializzazione si spostava dal nord Europa verso l'Italia, s'accorciava il raggio dell'emigrazione, ma il Sud rimaneva agricolo-artigianale, fuori dai grandi processi di trasformazione che investivano il resto dell'Europa. La stessa unificazione dell'Italia, con la creazione di

una moneta unica e con la forte centralizzazione imposta dallo Stato piemontese, non ha aiutato la debole industria del Sud. Al contrario, l'ha ulteriormente indebolita, mettendola a confronto diretto con quella più forte del Nord, senza un raccordo flessibile come quello rappresentato – prima dell'unità – dalla diversità delle monete.

Durante la seconda metà degli anni Sessanta, con la piena occupazione e salari crescenti al Nord, il ciclo di migrazione delle produzioni ad alta intensità di manodopera avrebbe potuto raggiungere il Mezzogiorno. Di fatto vi furono diversi tentativi di decentramento da parte delle stesse imprese italiane del Nord, anche grazie agli incentivi agli investimenti e a qualche agevolazione sul costo del lavoro attraverso la fiscalizzazione degli oneri sociali. Ma il processo avrebbe potuto essere molto più vigoroso se non fossero state abolite per legge e artificialmente le differenze di salario (le "gabbie salariali" come vennero bollate per renderle più facilmente attaccabili). Un errore che ora costa sacrifici e difficoltà simili alla Germania. Se si fosse verificato, questo processo di migrazione al Sud avrebbe costituito la prima fase della industrializzazione sulle radici artigianali che pure erano presenti in molte regioni meridionali. Avrebbe favorito una imprenditoria diffusa e l'accumulazione di competenze e di cultura di impresa.

Invece è stata scelta un'altra via, i cui effetti sono visibili tuttora. L'aumento artificiale del costo del lavoro, stante la diversa e minore produttività, ha messo ulteriormente in crisi la già fragile industria locale; ha frenato e poi definitivamente bloccato e deviato altrove le tendenze alla delocalizzazione; ha costretto molte imprese del luogo a rifugiarsi nel sommerso per attenuare il costo del lavoro, finendovi anche a fini fiscali; ha posto le premesse per rapporti con le banche basati su elementi inaffidabili, preludio di future sofferenze.

Quasi a compensazione, il Sud è stato anche oggetto di investimenti in infrastrutture, di per sé necessari, ma spesso gonfiati e non sempre terminati. Investimenti che avrebbero dovuto essere premessa per l'industrializzazione, ma in congiunzione, non in opposizione con la dinamica del costo del lavoro. Altri investimenti nell'industria pesante (acciaio e chimica) sono stati fatti da parte delle imprese pubbliche anche contro la logica del mercato, sempre nel tentativo di avviare

EDITORIALE

EDITORIALE

un processo di industrializzazione mettendo a disposizione delle imprese locali (che peraltro erano scarse) i materiali di base per la trasformazione industriale. Molti di questi investimenti andavano contro corrente: vuoi perché lontani dai grandi mercati di consumo del Nord o del Centro-Europa; vuoi perché inseriti in un contesto carente in fatto di competenze e caratterizzato da costi non competitivi; vuoi perché si materializzavano in settori maturi avviati verso una situazione di sovracapacità produttiva. Solo in alcune aree questi investimenti hanno attivato forme di industrializzazione autoctona di una certa forza.

L'accelerazione dei processi di apertura dei mercati dei Paesi in via di sviluppo nel corso degli anni Ottanta e la concomitante ulteriore caduta dei costi di comunicazione e di trasporto hanno spiazzato ancora di più il Mezzogiorno, la cui già debole attrattività, come area di insediamento di produzioni ad alta intensità di manodopera, ha dovuto misurarsi con nuove, più interessanti aree di localizzazione. Il costo del lavoro, almeno quello ufficiale per le imprese che non operano nel sommerso, anche se mitigato da un parziale esonero dagli oneri sociali, si è rivelato eccessivo per le produzioni più elementari rispetto a quello di gran lunga più contenuto di altri Paesi; le inefficienze ambientali, inclusa la mancanza di infrastrutture e di sicurezza per gli imprenditori, hanno fatto il resto.

Ad un convegno IBM su tecnologia e occupazione, un forte e dinamico imprenditore rappresentava la situazione comparata nei seguenti termini: "Nelle mie fabbriche a Bologna il costo del lavoro è 30.000 lire all'ora; in Finlandia è 16.500 lire; nel Mezzogiorno è di poco inferiore a quello di Bologna, ma non trovo le competenze e quando le trovo, per una serie di ragioni, ho una produttività del 25% inferiore a quella che realizzo a casa. Per quale motivo dovrei investire a Bologna, ma soprattutto per quale motivo dovrei andare al Sud? Anche se mi offrono contributi per gli investimenti, qualche riduzione degli oneri sociali o qualche flessibilità negli orari di lavoro, il conto non torna".

In breve, il Mezzogiorno, proprio quando avrebbe dovuto raccogliere la migrazione delle produzioni dal Nord Europa e anche dal Nord Italia, si è trovato impreparato e con una concorrenza aggressiva da parte di altre aree. Il crollo del muro di Berlino ha

aggiunto sale al sale, aprendo ai produttori europei in affannosa ricerca di localizzazioni a basso costo un'alternativa a costi quasi asiatici, ma con il vantaggio della vicinanza al grande mercato del centro Europa.

Proprio per questi appuntamenti mancati, non si è realizzato quello sviluppo dell'industria leggera, che di solito costituisce il primo passo e la palestra per l'industrializzazione, per la crescita e l'allevamento di una classe imprenditoriale e per la diffusione della cultura d'impresa. È come se non fossero state poste fondamenta solide sulle quali costruire gli sviluppi futuri.

Purtroppo, quasi altrettanto è accaduto in altri campi, come quello del turismo, che pure avrebbe potuto essere fertile. A fronte di un clima e di paesaggi di grande pregio c'è stata una corsa disordinata più a costruire edilizia – spesso di cattiva qualità e anche con danni al paesaggio – che non a svolgere un'attività turistica ad alta qualificazione. Per fortuna ci sono splendide eccezioni. Ma nell'insieme, anche l'imprenditoria che si è sviluppata in questo settore è giovane, di prima generazione, con tradizioni scarse e competenze limitate. In un campo come questo dei servizi dove la qualità è fatta di un insieme, spesso impalpabile, di "savoir faire", già queste condizioni di partenza costituiscono uno svantaggio. A ciò si aggiunga da un lato un costo del lavoro a livelli europei, un'offerta alternativa di alta qualità a prezzi non molto dissimili, e un'offerta di qualità equivalente a prezzi più bassi. Alla luce di questi elementi risalta la difficile situazione competitiva anche nel settore turistico, con stagioni brevi, concentrate nel ristretto periodo di massima domanda.

Di nuovo torna in gioco il fattore lavoro, con un costo troppo elevato per competere con i concorrenti di pari qualità, e non, ancora sufficientemente qualificato per consentire una concorrenza con le località turistiche più rinomate che godono anche di un vantaggio di "posizione". In questo settore, a dire il vero, non è solo il fattore lavoro, troppo costoso per la qualità delle prestazioni che è in grado di offrire, l'handicap.

Un turismo di qualità presuppone tante altre componenti che nel Sud ancora mancano per carenze nelle infrastrutture (aeroporti, strade e autostrade, porti turistici), ma soprattutto per difetto di servizi di qualità collaterali alle strutture di ricezione al-

berghiera (locali per il divertimento, campi da golf, e simili).

Qualche sviluppo si è materializzato nel settore agroalimentare, con la trasformazione dei prodotti locali. Purtroppo anche in questo caso la maggior parte delle imprese ha continuato a praticare la propria attività entro ristretti spazi geografici, senza prendere il volo né per il Nord del Paese né, meno che meno, per l'estero.

Con queste basi fragili è stata sufficiente l'interruzione degli interventi straordinari, il crollo degli investimenti in infrastrutture e la prospettiva di cessazione dell'esonero dagli oneri sociali per mettere in ginocchio l'economia del Sud: per contagio si sono via via indebolite anche le altre attività capaci di creare occupazione. Così si spiega la situazione difficile che abbiamo davanti agli occhi: con imprese in crisi, banche gravate di sofferenze senza precedenti, disoccupazione diffusa.

Purtroppo, quando è arrivata l'ondata della globalizzazione che sradica le produzioni con maggior contenuto di occupazione dal Nord, il Sud non è stato in condizioni di accoglierle. Non solo, ma le stesse produzioni già localizzate al Sud si sono trovate spiazzate sul fronte dei costi e – a differenza del Nord – senza quello zoccolo duro e profondo di competenze, di allenamento gestionale e di abitudine a servire mercati esigenti per poter realizzare una conversione verso altre produzioni a maggiore valore aggiunto in grado di raggiungere i mercati esteri.

Per essere più precisi, questo quadro di difficoltà vale soprattutto per certe regioni del Mezzogiorno. Altre – e precisamente quelle della costiera adriatica che da più tempo si erano allenate nell'industria leggera (calzature, abbigliamento, mobili) – hanno tenuto meglio, spesso grazie anche al maggiore radicamento e al modello ad alta specializzazione nel contesto di distretti industriali sull'esempio delle aree del Nord di più lunga tradizione.

Si spiega così l'aggravamento della disoccupazione degli ultimi anni: uno sviluppo fragile, forzato, spinto più dall'alto che da una mobilitazione delle competenze locali; una frenata negli insediamenti di attività ad alta intensità di lavoro causata dall'emergere di altre aree più competitive in termini di costi e di qualità dell'ambiente; successivamente un blocco degli investimenti eterodiretti; infine, una incapacità a converti-

re le già scarse produzioni sviluppate nell'area su segmenti più alti per aggredire i mercati esteri. La prova: le esportazioni in certe zone, come la Calabria, sono quasi inesistenti e il disavanzo della bilancia commerciale è andato via via crescendo. Un disavanzo persistente della bilancia commerciale vuol dire una cosa sola: che ciò che si consuma in loco è prodotto altrove. Quindi posti di lavoro perduti per l'economia locale.

Uno sguardo alla composizione degli occupati conferma questo stato di cose: non solo il tasso di occupazione (la percentuale della popolazione in età di lavoro occupata) è molto più basso, ma le persone occupate nelle attività manifatturiere sono la metà di quelle delle regioni del Nord. Se la differenza fosse dovuta ad una maggiore occupazione nel turismo o nelle attività del terziario produttivo non sarebbe poi un gran male: si tratterebbe semplicemente di una specializzazione produttiva. Ma così non è: l'occupazione maggiore è invece nella pubblica amministrazione, la quale, forse per questo, è ancora più inefficiente che in altre parti del Paese, chiamata com'è a fare da area di parcheggio per personale altrimenti disoccupato. Naturalmente, quanto meno le persone si cimentano con certe attività d'impresa soggette alla logica del mercato, tanto meno si sviluppano in loro le competenze necessarie per esercitarle, in un circolo vizioso senza fine. Se qualche competenza c'era in origine, la mancanza di esercizio ha l'effetto di farla definitivamente evaporare.

Lo sviluppo non ha dunque baciato il Sud negli anni della ricostruzione, se non superficialmente, di passaggio; non lo ha raggiunto nemmeno quando il Nord ha dovuto cedere le produzioni a più alta intensità di lavoro, perché il costo del lavoro al Sud era stato fatto lievitare artificialmente, a prescindere dalla sua produttività, ai livelli del Nord; è cessato quando l'intervento pubblico è venuto meno.

La situazione si è ulteriormente aggravata quando la formazione del mercato unico e i venti della globalizzazione hanno marginalizzato le regioni meridionali, lontane dai grandi mercati di sbocco, poco attrattive come aree di insediamento, inserite al centro del Mediterraneo temporaneamente privato del suo tradizionale ruolo di raccordo politico ed economico per la crisi medio-orientale.

EDITORIALE

Ma la disoccupazione non è un problema generale dell'Europa?

Qualcuno potrebbe rilevare che la disoccupazione non è solo un problema italiano: è un problema dell'Europa continentale. Lo soffrono la Spagna e la Grecia quanto noi o anche più di noi; lo soffre la Francia, più o meno nella nostra stessa misura; lo soffrono anche alcuni Paesi del Nord Europa che pure sono più dotati di competenze tecnologico-scientifiche, e quindi dovrebbero essere più attrezzati per reagire alla migrazione delle produzioni verso i Paesi in via di sviluppo; lo soffre anche la grande e potente Germania. Sembra che abbiano risolto il problema dell'occupazione solo la Gran Bretagna in Europa e gli Stati Uniti e il Giappone negli altri due continenti.

Qualcuno ritiene che la spiegazione di queste differenze risieda nella maggiore flessibilità del costo del lavoro che caratterizza due dei Paesi a piena occupazione. Ma il Giappone esce dal gregge e pur avendo modelli di impiego a vita, per il momento è riuscito a mantenere occupata tutta la sua popolazione in età lavorativa. Altri alzano il tiro e imputano la maggiore o minore occupazione non tanto o non soltanto alla flessibilità del costo del lavoro, ma alla maggiore o minore competitività non solo in merito a questo elemento, ma con riferimento all'insieme dei fattori di produzione.

Esaminando i dati, si scopre tuttavia che la difesa dell'occupazione in Paesi come gli Stati Uniti e l'Inghilterra ha come effetto secondario una forte compressione dei salari dei lavoratori meno qualificati e quindi un aumento delle disuguaglianze. Sembra quindi che tutti i Paesi sviluppati si trovino sotto pressione in seguito all'apertura dei mercati nei confronti dei Paesi in via di sviluppo: alcuni reagiscono mantenendo rigidi i salari, ma perdendo posti di lavoro; altri lasciano flettere i salari dei lavoratori non qualificati che si trovano in concorrenza con lavoratori consimili nei Paesi in via di sviluppo, salvando più posti di lavoro.

Questo diverso modo di reagire si combina con le osservazioni fatte precedentemente sul fatto che – anche indipendentemente dalla politica salariale – alcuni Paesi riescono a sfuggire alla morsa perché sono detentori di know-how e di competenze uniche e sono in grado di produrre beni altamente differenziati o in regime di monopolio, mentre altri – se attaccati sulle produzioni

ad alta intensità di lavoro, non hanno modo di rispondere facendo un *upgrading* e una politica di differenziazione.

Si riconferma per questa via che il fenomeno di fondo sottostante alla disoccupazione è quello della globalizzazione e che l'effetto è più o meno marcato in funzione della maggiore o minore rigidità dei salari, ma anche della maggiore o minore capacità di sottrarsi alla competizione diretta con i Paesi in via di sviluppo, spostandosi verso produzioni a più alto valore aggiunto.

Un'ulteriore analisi delle situazioni a più alta disoccupazione rivela che quanto più i salari sono fissati in modo uniforme per un intero Paese – come succede dove vi sono forti centrali sindacali – e quanto più un Paese è differenziato al suo interno per accumulo di competenze, tanto più è probabile che i dati medi di disoccupazione siano privi di significato. In queste circostanze si trovano grandi disparità, con una distribuzione della disoccupazione a placche: a fronte di aree in piena occupazione ve ne sono altre caratterizzate da tassi di disoccupazione estremamente elevati. Questo è il caso, ad esempio, della Germania post-unificazione, ma anche della Francia e della Spagna. Là dove, invece, la negoziazione dei salari è decentrata a livello di impresa si realizza una differenziazione del costo del lavoro anche di tipo geografico, quasi a modellarsi attorno alle diverse capacità competitive espresse dalle diverse aree.

È possibile promuovere l'occupazione nel Sud?

Alla luce delle considerazioni svolte fino a questo punto, si può convenire che la forte disoccupazione nel Mezzogiorno è la conseguenza di una serie di circostanze storiche, ma anche di gravi errori di politica economica.

Fra le prime rientra la posizione marginale dal punto di vista geografico rispetto ai grandi mercati del centro Europa che sono stati il motore dello sviluppo negli ultimi cento anni. Per converso vi sarebbe un potenziale, straordinario vantaggio come ponte sul Mediterraneo che potrebbe materializzarsi – così come già accade in passato – ove i Paesi del Medio Oriente, sistemata la questione israeliana e palestinese, e i Paesi del Nord Africa dovessero avviarsi allo sviluppo e ad una maggiore integrazione

con l'Europa. Ma rimane il fatto oggettivo che per il passato e per il presente la posizione geografica presenta uno svantaggio certo ed un vantaggio incerto e potenziale, connesso all'evoluzione delle vicende internazionali.

Fra gli elementi sotto il nostro controllo che hanno frenato lo sviluppo dell'occupazione ve ne sono diversi che possono essere corretti: uno di questi è il costo del lavoro fatto lievitare oltre il punto di equilibrio rispetto a quello delle aree alternative di localizzazione perfino europee. Anche rispetto al Nord Italia, il costo è fuori linea, dal punto di vista dell'impresa, se si tiene conto dei differenziali di produttività; e lo è anche se si assume il punto di vista dei lavoratori, perché nel Mezzogiorno il costo della vita è inferiore del 30% rispetto al Nord, come è dimostrato anche da studi recenti. La prova: i dipendenti nel Meridione di aziende che operano su scala nazionale – come l'ENEL o le Ferrovie – con lo stesso salario hanno uno standard di vita nettamente superiore rispetto ai loro stessi colleghi che vivono nel Nord, specie rispetto a quelli che vivono nelle grandi città come Milano.

Il costo del lavoro è tanto più decisivo quanto più i lavoratori a cui trovare lavoro sono poco qualificati; quanto più le combinazioni produttive delle imprese sono orientate verso prodotti poco differenziati, con nessuno o scarso contenuto tecnologico e di immagine; quanto più debole è il management nel posizionare l'impresa sui mercati nazionali ed esteri; quanto più elevate sono le altre difficoltà che l'impresa deve affrontare per sopravvivere e stare nel mercato. Proprio per questa ragione una valutazione realistica delle condizioni di base è essenziale nel determinare la politica in tema di costo del lavoro. Ma lo è anche per assumere un'impostazione costruttiva: solo rimuovendo i punti deboli sopra indicati, è possibile riportare i salari verso l'alto facendoli poggiare su concrete capacità di produrre valore aggiunto e non su velleitarie posizioni ideologiche.

Definito il problema in questi termini, si delineano anche gli spazi di dialettica e di positivo confronto fra i vari soggetti chiamati ad affrontare il problema della disoccupazione e del Sud. In particolare si apre uno spiraglio per comprendere come gli imprenditori e i manager – che in sé e per sé non potrebbero caricarsi di un ruolo im-

proprio, come quello di creare occupazione – possano correttamente, ma anche efficacemente, mettere la loro professionalità al servizio di un compito siffatto.

Quale ruolo e quale responsabilità da parte del management

Il primo compito degli imprenditori e del management è quello di segnalare con forza, con la massima chiarezza e professionalità, senza compromessi, il livello che il costo del lavoro non deve superare senza compromettere la capacità competitiva delle imprese e quindi dell'area territoriale nella quale queste operano. Si potrà dire che questo è sempre avvenuto, come è testimoniato dalle dure battaglie condotte negli anni passati.

Vero: ma è altrettanto vero che c'è stato un ritardo nel riconoscere quanto danno avrebbe creato, in particolare, il mantenimento al Sud degli stessi salari del Nord. Ed è anche vero che vi sono stati compromessi: si è creduto di barattare con vantaggio contributi in conto capitale o in conto interessi con costi del lavoro più elevati di quelli di equilibrio, con l'effetto di creare imprese che poi si sono dimostrate non competitive e che non sono riuscite a sopravvivere o vivono vite grame.

Ma gli imprenditori e i manager conoscono come nessun altro quale combinazione di fattori è necessaria per avere un contesto in grado di assicurare la competitività, oltre al giusto costo del lavoro. Proprio per questo motivo essi possono e devono giocare un ruolo centrale nelle nuove forme di intervento che si profilano, come i "patti d'area". Sembra infatti che si sia compreso che per attivare un processo di sviluppo non bastano i contributi finanziari e nemmeno i soli investimenti in infrastrutture. Sembra che sia stato riconosciuto che per rendere un'area appetibile per nuovi insediamenti o per sviluppare quelli esistenti occorre intervenire su più fattori, assemblandoli nelle giuste dosi e nelle opportune sequenze. I sindacati hanno dato il loro consenso – a fronte di prospettive concrete e di progetti credibili – per creare le condizioni di costo del lavoro che rendano fattibili le iniziative. Sarebbe stato meglio non dovere ricorrere a negoziazioni *ad hoc*, di volta in volta, ma produrre un modello di negoziazione flessibile generale per creare

EDITORIALE

EDITORIALE

una calamita più rapida. Ma, in mancanza di meglio, è pur sempre uno spiraglio che, se governato bene da entrambe le parti, può produrre coinvolgimento, relazioni industriali più costruttive e lo sviluppo di una cultura progettuale e d'impresa duratura.

Nella formazione dei patti d'area entrano di necessità e con ruoli importanti gli amministratori locali, perché spetta a loro sciogliere una serie di nodi che frenano l'insediamento e lo sviluppo delle attività produttive e spetta a loro la produzione di alcuni fattori, come la preparazione della forza lavoro e i servizi pubblici. Anche a loro si richiede un salto professionale senza precedenti: cioè quello di passare dalla semplice amministrazione alla progettazione di un sistema che sia funzionale allo svi-

luppo e alla creazione di occupazione. Nei patti d'area e in interventi simili che portano nomi diversi, si realizza dunque una confluenza progettuale con un forte potenziale, dove i soggetti chiave di una società – gli imprenditori privati, i sindacati dei lavoratori, gli amministratori pubblici, i banchieri – sono chiamati a misurarsi con il problema di creare una “competitività d'area”. I rischi in questi nuovi modelli di intervento sono evidenti: che si discuta senza limiti e che non si concluda nulla. Ma di fronte a un simile rischio, chi può e deve mettere in campo la propria professionalità se non coloro che sono avvezzi a guidare processi decisionali collettivi, dove convergono più interessi, verso la realizzazione di obiettivi concreti ?