



Concorrenza imperfetta, NAIRU e conflitto distributivo

Con la nuova macroeconomia keynesiana si ha anche un'interpretazione dell'inflazione diversa da quella affermata con Friedman e la nuova economia classica.

→ l'inflazione non deriva dalla creazione e immissione nel sistema economico di moneta ma dal conflitto distributivo.

La base di questa spiegazione sta nell'introduzione alla concorrenza imperfetta nel mercato dei prodotti e nell'idea che i salari monetari siano fissati con la contrattazione salariale tra imprenditori e sindacati sulla base della loro aspettativa sui prezzi.

In questi modelli si determina un tasso di disoccupazione di equilibrio per cui l'inflazione non accelera → questo tasso di disoccupazione "nuovo" si differenzia dal tasso di disoccupazione della macroeconomia classica perché non corrisponde necessariamente ad una disoccupazione frizionale.

Nei modelli nekeynesiani scostamenti del tasso disoccupazione effettivo dal NAIRU sono possibili solo nel breve periodo perché le variazioni nel tasso di inflazione che in questo modo si determinano riporteranno il tasso di disoccupazione al suo valore di equilibrio. In modelli post-keynesiani di contro questi scostamenti possono essere permanenti perché causati da variazioni permanenti nella domanda aggregata e determinare fenomeni di *isteresi*¹ per cui lo stesso NAIRU cambia seguendo i cambiamenti della disoccupazione effettiva → può esservi una relazione tra inflazione e disoccupazione nel lungo periodo non verticale.

Le ipotesi di base per la costruzione del modello NAIRU:

- i mercati dei beni e del lavoro sono in concorrenza imperfetta → in una situazione di monopolio o concorrenza monopolistica le imprese fissano il prezzo (*imprese price-maker*) e fronteggiano una curva di domanda per i loro prodotti.
- I salari sono fissati attraverso la contrattazione tra sindacati e imprenditori (*wage-maker*) sulla base delle aspettative adattive sul livello dei prezzi, basate sul tasso di inflazione del livello precedente.
- Si introduce quindi il concetto di potere di mercato degli operatori economici per la determinazione di prezzi e salari: il grado di monopolio delle imprese nel mercato dei beni e la contrattazione salariale nel mercato del lavoro

¹ Fenomeno, detto anche fenomeno di ereditarietà, per cui il valore istantaneo di una grandezza che è determinata da un'altra dipende non soltanto dal valore di questa allo stesso istante, ma anche dai valori che essa ha avuto in istanti precedenti.

In questo contesto si ha una curva del ricavo medio o prezzo decrescente → il ricavo marginale non coincide con il prezzo (come avviene in concorrenza perfetta) ma risulta minore. Poichè l'impresa massimizza il profitto quando il ricavo marginale è uguale al costo marginale, in concorrenza imperfetta accade che quando l'impresa massimizza i profitti il prezzo è maggiore del ricavo marginale (rimanendo valido $MR = MC$).

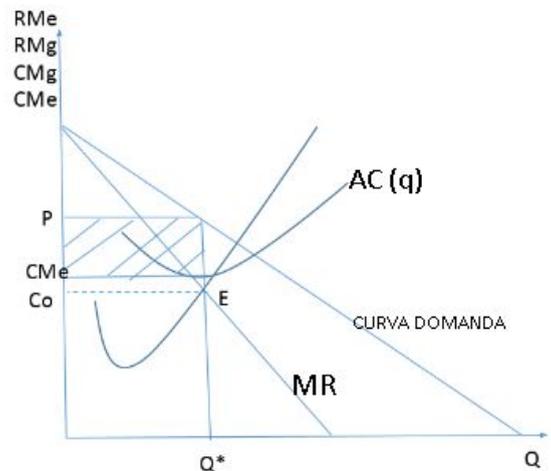
→ Nel caso di monopolio ciò determina un extra-profitto perché il prezzo sarà maggiore del costo medio di produzione; in concorrenza monopolistica per l'entrata e uscita dal mercato delle imprese nel lungo periodo (e non nel breve) si annulla l'extra-profitto ed inoltre la produzione è ovviamente inferiore al caso della concorrenza perfetta.

Questo è il caso del monopolio →

In questo caso l'impresa decide di produrre la quantità ottima Q^* che porta $MR=MC$ e quindi ad un prezzo tale da essere $P > MR$.

Il prezzo è inoltre superiore del costo medio totale e pertanto questo causa extra-profitti (area tratteggiata).

In questo caso, diversamente da quello di concorrenza perfetta, $P > MR$



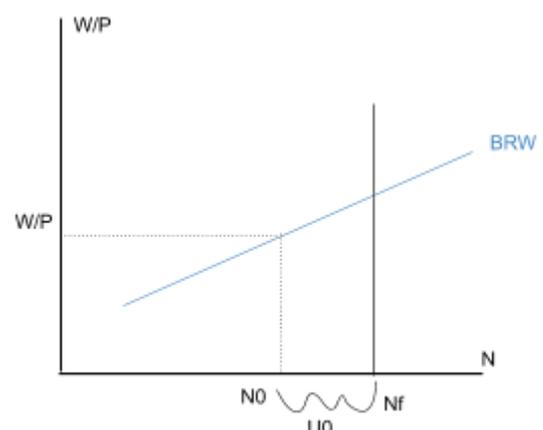
Ovviamente la differenza con il caso in concorrenza perfetta è duplice: in questo caso il prezzo è maggiore e la quantità prodotta è minore. In questo caso la situazione peggiora per il consumatore.

Certamente, qualora fossimo in concorrenza monopolistica, se tutte le imprese avessero le stesse tecnologie e curve di domanda allora il prezzo sarà uguale per tutte.

Il mercato del lavoro nel modello NAIRU

L'aspetto principale del mercato del lavoro nel modello NAIRU è:

- la determinazione dei prezzi da parte delle imprese secondo la concorrenza imperfetta
- la determinazione dei salari secondo il conflitto distributivo





Le imprese determinano il salario reale in base ai prezzi PRW (*Price Real Wage*) dopo che i sindacati dei lavoratori hanno contrattato il salario sulla base delle loro aspettative → i lavoratori reclamano il salario reale contrattato BRW (*Bargain Real Wage*) attraverso la contrattazione collettiva tra sindacati e lavoratori, sulla base delle aspettative sui prezzi, in maniera tale da ottenere un salario reale più alto possibile.

L'andamento della curva è crescente: più aumenta l'occupazione infatti e più le organizzazioni sindacali hanno potere. Ci sta un riferimento velato alla teoria marxista del salario di riserva → la disoccupazione elevata - l'esercito industriale di riserva - livella le rivendicazioni salariali (pertanto toglie potere ai sindacati).

La funzione BRW prende la seguente forma $BRW = f(U) = f(N - FL)$

In poche parole il salario contrattato dipenderà in modo inverso dalla disoccupazione: **maggiore è la disoccupazione e minore sarà il salario che il sindacato potrà ottenere.**

Inoltre abbiamo detto che il salario contrattato dipenderà dalle aspettative sui prezzi.

$w = P^e f(U)$ dove P^e rappresenta il livello atteso dei prezzi. Se $P^e > P$ ciò si tradurrà in un aumento dei salari monetari più che proporzionale poiché l'obiettivo del sindacato è massimizzare il salario reale.

Le imprese invece fissano i prezzi in relazione ai propri costi, determinando così di conseguenza il salario reale.

Esse applicano un mark-up come segue (possiamo considerare equazione sotto come condizione di massimo profitto) :

$$P = c' \frac{1}{1 - (\frac{1}{\eta})}$$

dove

c' = costo marginale, pari al costo del lavoro in unità di prodotto $\frac{W}{\pi}$ dove π è la produttività del lavoro, altrimenti intesa come il prodotto totale diviso le ore lavorate per quella produzione $\frac{Y}{hL}$.

η = elasticità della domanda

$$\frac{1}{1 - (\frac{1}{\eta})} = \text{il mark-up}$$

Il mark-up corrisponde al margine del prezzo sul costo marginale ovvero di quanto il costo marginale deve essere aumentato per formare il prezzo.



L'ampiezza del mark-up dipende dal grado di monopolio che può essere rappresentato anche dall'elasticità della domanda → più è bassa e più alto sarà il mark-up.²

Dall'equazione del mark-up, che possiamo scrivere come

$$P = \frac{W}{\pi} \frac{1}{1 - (\frac{1}{\eta})}$$

possiamo ricavare

$$\frac{W}{P} = [1 - (\frac{1}{\eta})] \pi = PRW$$

Altrimenti scritta, considerando $(\frac{1}{\eta}) = m$

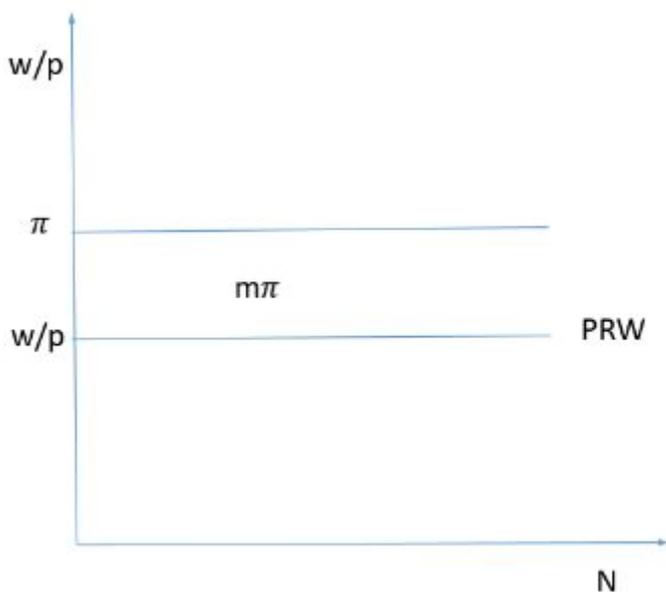
$$\frac{W}{P} = (1 - m) \pi = PRW$$

laddove il coefficiente m indica la quota parte del prodotto per lavoratore che va all'impresa come profitto.

Appare chiaro quale sia il conflitto distributivo: il prodotto si divide tra profitti e salari.

Se una quota maggiore va alle imprese come conseguenza del maggiore potere di mercato, che si traduce in un maggior potere contrattuale attraverso la fissazione di più alti prezzi, la quota che va ai salari è inferiore.

Se le parti sono entrambe forti e non riescono a trovare un accordo sui prezzi e sulla distribuzione si genera una spirale inflazionistica.



Il salario reale determinato dal prezzo PRW risulta costante al variare dell'occupazione, ovvero al crescere del livello di occupazione non cambiano il margine di guadagno e la produttività del lavoro. Il salario reale determinato dai prezzi è quindi rappresentato da una curva parallela all'asse delle ascisse.

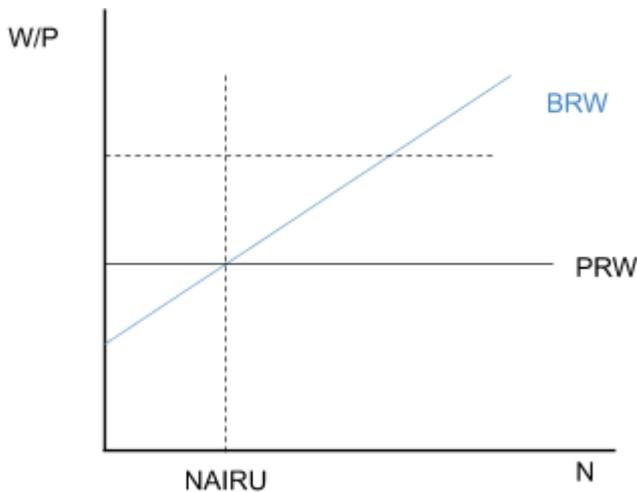
Lo spazio tra la PRW e $m\pi$ indica i profitti reali.

² In concorrenza perfetta vi è il caso estremo di elasticità infinita



Equilibrio nel mercato NAIRU e tasso di equilibrio

Dobbiamo studiare l'interazione tra la curva PRW e BRW. La curva del salario reale contrattato BRW e quella del salario reale determinato dal prezzo PRW intersecano in un solo punto → il punto di intersezione sarà quel tasso di disoccupazione di equilibrio NAIRU che non aumenta l'inflazione → le parti sono d'accordo. La linea tratteggiata orizzontale indica la produzione totale e quindi la parte sottesa indica la parte che va all'imprenditore. Se aumentasse la produttività si avrebbe maggior prodotto da dividere tra le parti.



In corrispondenza del NAIRU valgono le seguenti proprietà:

- Esiste un unico tasso di disoccupazione di equilibrio al quale l'inflazione è costante: il NAIRU appunto. A questo tasso di disoccupazione, il salario reale atteso è uguale al salario reale che si determina quando le imprese fissano i prezzi in modo da raggiungere un dato mark-up sui costi.
- In corrispondenza del NAIRU ci sta disoccupazione involontaria → ci sono lavoratori disponibili a lavorare al salario reale esistente ma non riescono a trovare un posto di lavoro.
- I livelli effettivi di disoccupazione e produzione sono determinati dai livelli effettivi della domanda aggregata nel mercato dei beni. Se il livello della domanda aggregata genera un tasso di disoccupazione al di sotto del tasso di equilibrio, allora si avrà un'inflazione crescente.

Se la disoccupazione è al di sopra del tasso di equilibrio si avrà una disoccupazione decrescente. Per mantenere un tasso di disoccupazione al di sotto del NAIRU il governo deve espandere domanda aggregata e offerta di moneta con il crescente tasso di inflazione.

Politiche, inflazione e NAIRU

secondo la visione neo-keynesiana³

³ Nei modelli nekeynesiani scostamenti del tasso disoccupazione effettivo dal NAIRU sono possibili solo nel breve periodo perché le variazioni nel tasso di inflazione che in questo modo si determinano riporteranno il tasso di disoccupazione al suo valore di equilibrio. In modelli post-keynesiani di contro questi scostamenti possono essere permanenti perché causati da variazioni permanenti nella domanda aggregata e determinare fenomeni di isteresi# per cui lo stesso NAIRU cambia seguendo i cambiamenti della disoccupazione effettiva → può esservi una relazione tra inflazione e disoccupazione nel lungo periodo non verticale.

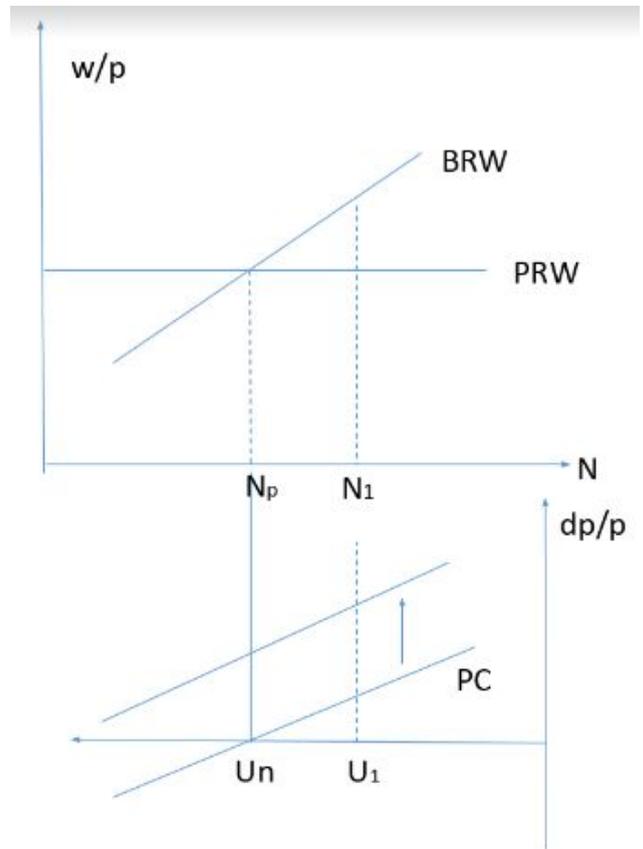
Una politica espansiva fa aumentare la domanda aggregata e quindi la domanda di lavoro → i sindacati reclamano maggiori salari in virtù di una maggior forza contrattuale → ci troviamo nel punto in cui la BRW è maggiore della PRW.

Data una inflazione attesa nel tempo t con aspettative adattive la richiesta di incremento dei salari monetari è maggiore dell'inflazione attesa,

Le imprese difendono il margine di profitto scaricando l'aumento salariale sul livello dei prezzi → ai contratti successivi ricomincia la richiesta salariale.

La risoluzione è duplice:

1. la disoccupazione può essere spinta fino a raggiungere nuovamente il tasso di equilibrio → l'aumento della disoccupazione riduce la forza sindacale. In assenza di una politica concertata l'aumento dell'inflazione porta ad un aumento del tasso di interesse e pertanto ad una caduta degli investimenti → si riduce la produzione ed il tasso ritorna di equilibrio.
2. si fa in modo che sia il tasso NAIRU a spostarsi ad un livello più basso.



Lo spostamento del tasso NAIRU può avvenire in diversi modi.

- A. *Incremento della produttività* → lascia inalterato il margine di profitto dell'impresa. Ciò avviene con investimenti ad alto contenuto tecnologico, politiche pubbliche a sostegno dell'innovazione ecc. ecc. Questo porta la PWR verso l'alto (aumenta la produzione totale).
- B. *Politiche dei redditi* → l'obiettivo può essere un aumento del potere d'acquisto dei lavoratori (che sposta verso il basso la curva BWR). Questo può avvenire ad esempio sovvenzionando i servizi pubblici, l'istruzione, la casa ecc. ecc. o riduzioni delle imposte sul lavoro (il c.d. cuneo fiscale) ecc. ecc. tali cose possono soddisfare i sindacati.

La politica dei redditi fu caldeggiata da Ezio Tarantelli, economista ucciso dalle BR nel 1985. La proposta di Tarantelli consisteva in un patto tripartito tra Governo, Confindustria e Sindacati come rimedio alla spirale inflazionistica italiana.

La sua proposta prevedeva:

- politica dei redditi a sostegno del potere d'acquisto dei lavoratori



- investimenti capital intensive
- accettare la moderazione dei salari nominali (in cambio dei due punti precedenti)

Nairu e NRU a confronto

NAIRU e NRU (coniato da Friedman) hanno fondamenta microeconomiche molto diverse e spesso sono scambiati per la stessa cosa.

- Il NAIRU attiene all'equilibrio che viene determinato in un mercato di concorrenza imperfetta dove gli agenti economici sono sindacati e organizzazioni datoriali. L'origine dell'inflazione è il conflitto distributivo,, ossia l'aumento delle richieste salariali a seguito dell'espansione della domanda. Per i neokeynesiani nel lungo periodo phillips verticale. La disoccupazione alla quale si giunge è anche involontaria. Non riflette pertanto un equilibrio di piena occupazione, In questo modello intrinsecamente vi è una rigidità del salario (ossia la presenza del sindacato)
- il NRU è un tasso di disoccupazione di equilibrio di concorrenza perfetta in cui gli agenti sono lavoratori e imprese. Non ci sono riferimenti ad organizzazioni sindacali. Il fenomeno dell'inflazione è inoltre per Friedman di origine monetaria → a fronte di un aumento di moneta i lavoratori sono portati ad offrire più lavoro → spirale inflazionistica. Nel lungo periodo phillips verticale. La disoccupazione alla quale si giunge è solo volontaria

Entrambi i tassi di disoccupazione indicano situazioni stazionarie nei quali l'inflazione non aumenta.