

15. Salari e prezzi rigidi

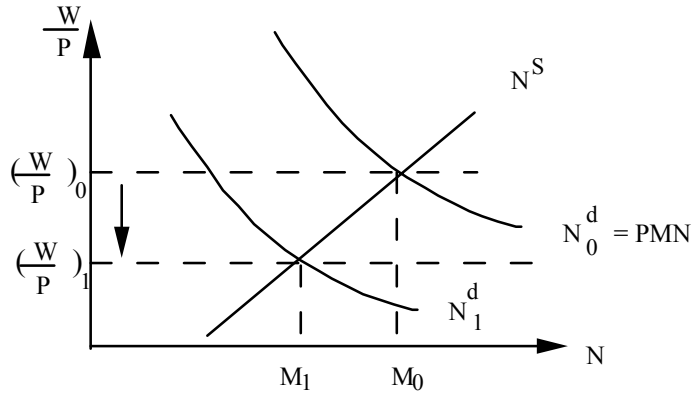
Abbiamo supposto che prezzi e salari sono rigidi nel breve periodo. Discutiamo in modo più approfondito questa ipotesi.

La rigidità dei salari

La ragione principale per cui i salari sono rigidi è che molti lavoratori firmano **contratti di lavoro biennali**. Da cosa dipende il salario contrattuale?

- Dalla forza relativa del sindacato e degli imprenditori; nei periodi in cui la disoccupazione aumenta, la forza sindacale si attenua e i lavoratori accettano salari più bassi.
- Dalle aspettative di inflazione *futura*: se aumenta π^e , i contratti prevedono degli aumenti ogni anno. A volte questi aumenti sono automatici (*indicizzazione*).
- Dai contratti che altri lavoratori hanno fissato in *passato*: il salario medio dell'economia si modifica lentamente nel corso del tempo.

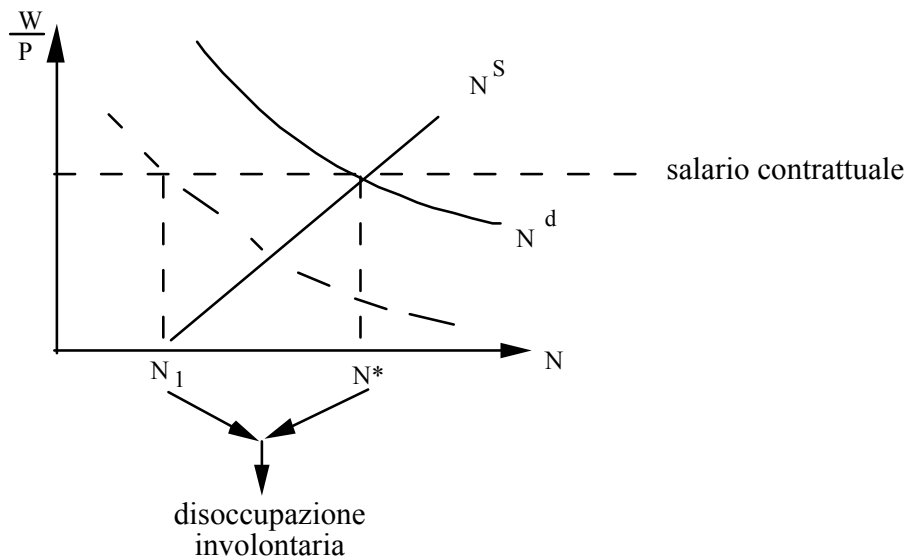
Salari flessibili



Modello con prezzi flessibili
se la N^d si sposta, N e $\frac{W}{P}$ si adeguano immediatamente

Non vi è disoccupazione involontaria.

Salari rigidi



Se il salario è fissato al livello del salario contrattuale, una riduzione della domanda di lavoro provoca disoccupazione involontaria: N_1 lavoratori sono occupati, ma N^* desiderano lavorare al salario contrattuale.

I contratti di lavoro

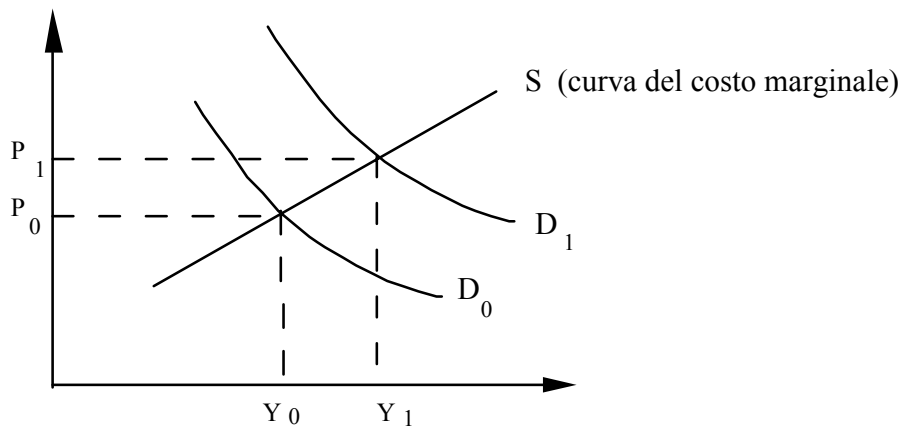
Perché lavoratori e imprese preferiscono firmare contratti e predeterminare il salario, piuttosto che lasciare che il salario fluttui liberamente?

I lavoratori potrebbero voler firmare un contratto per cautelarsi di fronte a improvvise variazioni della domanda:

- accettano W più basso in cambio del fatto che quando la domanda si riduce il salario pattuito non varia;
- rinunciano quindi ad un aumento di W quando la domanda aumenta.

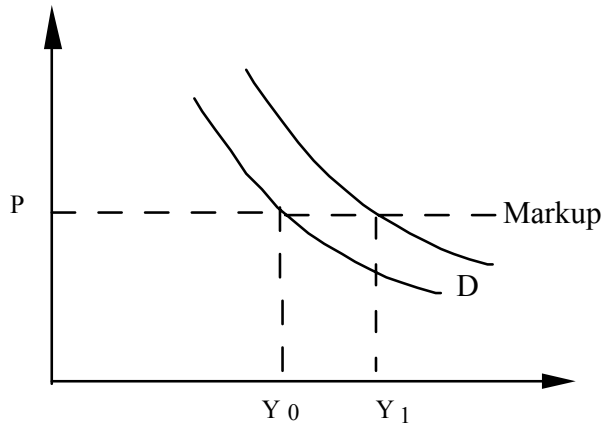
La rigidità dei prezzi

Dalla microeconomia sappiamo che se la domanda aumenta anche i prezzi aumentano.



Tuttavia, spesso quando la domanda varia, le imprese aumentano la produzione: alcune imprese fissano i prezzi sulla base dei costi, non della domanda.

Il Markup



$$\text{Markup} = \frac{\text{Prezzi}}{\text{Costi}} = (1 + z)$$

$$P = (1 + z) \left(\frac{W}{a} + \text{altri costi} \right) = \text{prezzo unitario}$$

↑ ↑
margine di costo unitario
profitto del lavoro

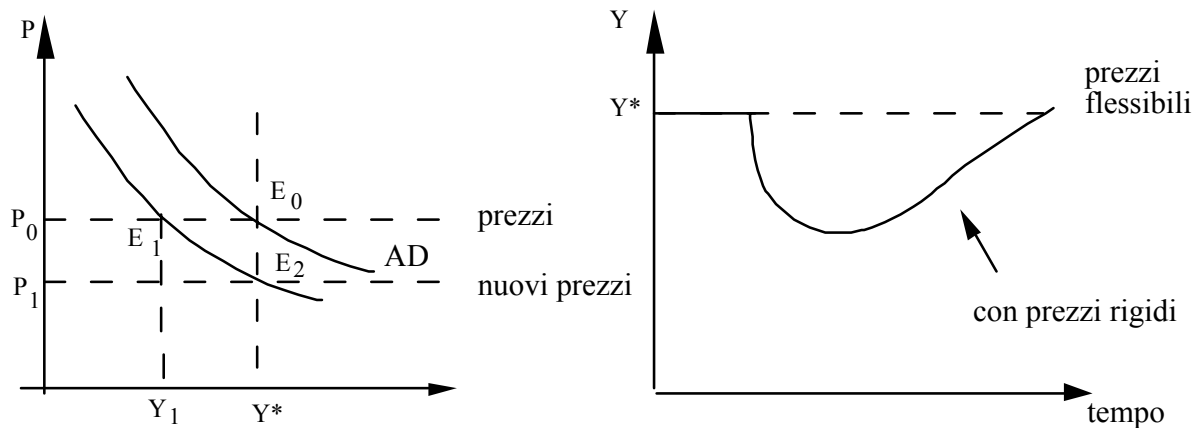
Perché le imprese fissano i prezzi sulla base del mark-up?

- migliori rapporti con i clienti
- le imprese sono vincolate da contratti
- è più semplice

Nel breve periodo, se varia la domanda le imprese aggiustano la produzione, lasciando i prezzi invariati.

La politica monetaria con prezzi e salari rigidi

Supponiamo che M si riduca



Se i prezzi e i salari sono *flessibili*:

- i salari si riducono immediatamente in risposta ad una riduzione della domanda di lavoro e i prezzi cadono immediatamente;
- l'economia si porta subito nel punto E_2 ;
- la deflazione non ha provocato una recessione.

Se i prezzi e i salari sono *rigidi*:

- i lavoratori hanno firmato i contratti, e non accettano una riduzione dei salari;
- le imprese usano il mark-up e invece di ridurre i prezzi riducono la produzione;
- l'economia entra in una recessione; quando $Y_1 < Y^*$ alcuni lavoratori vengono licenziati e solo allora accettano riduzioni salariali;
- le riduzioni di W convincono le imprese a ridurre il prezzo;
- gradualmente si raggiunge E_2 .